

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 2021

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

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ СВІТУ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ
ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

МАТЕРІАЛИ
XV МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО–ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

17 листопада 2021 р.

Черкаси

УДК 336.71 (477)

ББК 65.262 (4Укр)

Розвиток банківських систем світу в умовах глобалізації фінансових ринків :
Матеріали XV Міжнародної науково–практичної конференції. 17 листопада
2021 р. – Черкаси : ЧННІ Університет банківської справи, 2021. – 241 с.

Відповідальні за випуск Пантелєєва Н.М., д.е.н., професор

Збірник містить матеріали XV 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, Ірпіння, Львова, Сум, Хмельницька, Одеси, Черкас, Мелітополя (Україна), Республіки Казахстан, Республіки Узбекистан, Республіки Біларусь.

Погляди, висловлені в публікаціях, є виключно позицією авторів.

© Автори текстів, 2021 р.

© ЧННІ УБС, 2021 р.

З М І С Т

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

<i>Абдибеков С. У.</i> Оценка эффективности развития региона как субъекта ВЭД.....	8
<i>Жежерун Ю.В.</i> Забезпечення фінансової стабільності банківського сектору в умовах викликів коронакризи	11
<i>Зайналов Ж.Р., Расулов З.Ж.</i> Попытка переосмысления значения экономических циклов	14
<i>Зборина И. М.</i> Проблемы восстановления и развития человеческого капитала в условиях кризиса COVID-19	17
<i>Курбонов Х.А., Бердимуратов А.</i> Проблемы развития рынка корпоративных ценных бумаг в динамично развивающейся экономике ...	20
<i>Панковець М.П., Бикова М. А.</i> Світова енергетична криза 2021: причини, наслідки, шляхи подолання	22
<i>Панковець М.П., Михалюк І.В.</i> Міжнародний обмін інформаційними технологіями в забезпеченні інноваційної складової сталого розвитку ...	24
<i>Пантелєєва Н.М., Тупіцька Л.В.</i> Вплив епідемії коронавірусу на розвиток ринку іпотечного кредитування	27
<i>Расулов Ш.Ж.</i> Легализация капитала – основа формирования инновационного роста экономики	30
<i>Сембиева Л. М., Жагыпарова А. О.</i> Влияние пандемии на развитие банковской системы Республики Казахстан	33
<i>Фостяк В.В., Швед І.В.</i> Ринок страхування за часів пандемії	35
<i>Хмелярчук М. І., Майстренко В.М.</i> Монетарна політика НБУ в контексті сприяння забезпечення цілей сталого розвитку	38
<i>Шевчук Т. В.</i> Сталий розвиток економіки України в умовах коронакризи	42

ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ СВІТУ: РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ І ПОДАЛЬШІ КРОКИ.....

<i>Антків В.В.</i> Особливості кредитування банками корпоративних клієнтів в умовах коронокризи	45
<i>Варцаба В.І.</i> Використання інструментів монетарної політики в протидії пандемії: світовий досвід	48
<i>Гірна О.Й.</i> Вплив онлайн-платежів на прибутковість банків країн з різним рівнем економічного розвитку	51
<i>Голикова А.С.</i> Особенности построения банковских экосистем для субъектов малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь	53
<i>Завадська Д.В.</i> Особливості кредиту як джерела фінансування інноваційних потреб розвитку економіки	56
<i>Карчева Г. Т., Карчева І. Я.</i> Українські необанки та як вони впливають на діяльність корпоративних з ними банків	59
<i>Лукашук М. В.</i> Банківське кредитування інновацій в економіці: сучасний	62

стан та закордонний досвід.....	
Мищенко В.І., Науменкова С. В. Особливості дії валютного каналу монетарної трансмісії в Україні	65
Пантелєєва Н.М. Глобальна карта ESG-банкінгу: модель, регулювання та практика	68
Проскура К. Ю. Неопределённость правового режима безналичных денег как причина ущемления прав их собственников при банкротстве банков	71
Радченко Н. Г. Якість кредитного портфелю банків та напрями її підвищення в Україні	74
Третьак Н.М., Здор А.А. Чат-боти: розвиток технологій дистанційного обслуговування банків в умовах цифровізації	77
Федорущенко Б.В. Система забезпечення фінансової безпеки банківського сектору України	80
Якушева І. Є. Проблеми забезпечення стійкого розвитку банківської системи України	83

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОЇ ІНДУСТРІЇ У ВІДПОВІДЬ НА ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ.....

Алиева С.С. Финансы домохозяйств – важная составляющая благополучия государства	86
Алиева С.С. Факторы, способные обеспечить финансовую и инвестиционную привлекательность турпредприятий	89
Зайналов Ж.Р. Причины возникновения дефицита бюджета и меры по его ликвидации	91
Заславська О. І., Петканич М.-В.М. Необанки як новітня модель фінансового посередництва	93
Квасницька Р. С. Корпоративне управління в системі підвищення економічної ефективності функціонування банківських установ	96
Колєснікова Л. Л. Фінансовий консалтинг з управління персональними фінансами клієнтів на прикладі практики Ощадбанку	99
Криниця С. О., Вербіцький М.В. Сучасні підходи до фінансування креативної індустрії	102
Кузнєцова А. Я., Маслов В. О. Проблематика реалізації Державно-приватного партнерства в Україні	105
Литвин О. Є., Семенець І.В. Шляхи стимулювання інвестиційного процесу в Україні	108
Онїщенко Г.В. Глобальні ініціативи фіскальної політики і національна відповідь	111
Пантелєєва Н.М., Джаджа С.Б. Теоретичні аспекти фінансового планування діяльності бюджетних установ	114
Сокирка Д.С. “Фінансизована економіка” через призму еволюції грошей	117
Фостяк В.В., Купчик О.О. Проблеми та перспективи ринку платіжних карток в Україні в умовах цифрової економіки	121

<i>Харченко А.М., Степаненко О.С.</i> Стримуючі та посилюючі фактори ринку інноваційних банківських послуг України	122
<i>Харченко А.М., Поліщук Н.А.</i> Роль стратегічного планування платоспроможності та ліквідності банку в сучасних умовах	126
<i>Чепелюк Г.М., Григоренко А.О.</i> Кредитна політика АТ КБ «ПриватБанк» на ринку банківських послуг	128
<i>Шабанова О.В.</i> Сучасні тенденції розвитку страхового бізнесу	131
<i>Шірінян Л. В., Шірінян Е. А.</i> Формування банківської екосистеми в Україні	133
<i>Штейнгауз Д.О.</i> Сутність та класифікація фінансово-кредитних інструментів ефективного функціонування і розвитку ринку житлової нерухомості	134

ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ЦИФРОВІ РІШЕННЯ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ ТА БЕЗПЕКИ В УМОВАХ НОВИХ ВИКЛИКІВ І ЗАГРОЗ.....

<i>Єгоричева С. Б.</i> Застосування штучного інтелекту в банківському бізнесі для сталого розвитку	136
<i>Запорожець С.В., Тригуб Ю.П.</i> Напрями забезпечення фінансової інклюзії в Україні	139
<i>Захаркін О.О., Чухно Р. Ю.</i> Транспарентність бюджетного процесу в системі забезпечення фінансової безпеки держави	142
<i>Корнєєв В.В.</i> Цифровізація фінансового сектора: зміни і очікування	145
<i>Литвин О. Є., Романенко В.С.</i> Особливості фінансової інклюзії в умовах становлення економіки сталого розвитку	147
<i>Лобозинська С. М., Скоморович І.Г., Владичин У.В.</i> Цифрова трансформація банківської системи України	149
<i>Опенько В. А.</i> Фінтех компанії як допоміжний інструмент для розвитку фінансового сектору в Україні	152
<i>Радченко Н. Г., Пересипкін О. А.</i> Цифровізація банківських послуг у період діджиталізації інформаційних технологій	155
<i>Харченко А. М.</i> Вплив пандемії на забезпечення фінансової інклюзії в Україні	156

СТРАТЕГІЇ, МОДЕЛІ ТА ТЕХНОЛОГІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ЦИФРОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ, ІННОВАЦІЙ ТА ПАНДЕМІЧНИХ ОБМЕЖЕНЬ.....

<i>Гаряга Л. О., Нечипоренко А. О.</i> Антикризове управління: особливості в умовах цифровізації економіки	160
<i>Жуковська С.Т.</i> Scrum-команда як основа підвищення конкурентоспроможності ІТ-підприємства	163
<i>Кочума І.Ю., Комісар О.В.</i> Антикризове управління в умовах карантинних обмежень, пов'язаних з пандемією COVID-19	165
<i>Кочума І.Ю., Князєв О.В.</i> Основні функції менеджменту в умовах карантинних обмежень	168

<i>Кочума І.Ю., Лакутін Д.В.</i> Актуальні проблеми використання метапрограм в управлінні персоналом	170
<i>Кочума І.Ю., Шарай А.В.</i> Сучасні технології в управлінні людськими ресурсами	173
<i>Кукса В. М., Кукса В. М.</i> Управління якістю та витратами автобусних перевезень в умовах розвитку цифрових технологій та пандемії COVID-19	176
<i>Литвин О. Є., Хмелевська В. В.</i> Особливості ціноутворення на різних типах ринків	178
<i>Руденко М.В., Качуровська А.І.</i> Формування стратегії розвитку транспортних підприємств в умовах невизначеності	181
<i>Харченко А.М., Лакутін Д.В.</i> Використання технології блокчейн для побудови ефективних бізнес-процесів підприємства	183

НОВАЦІЇ У КЛЮЧОВИХ АСПЕКТАХ ОБЛІКУ, АУДИТУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ.....

<i>Гончаренко О.О., Драник Ю. С.</i> Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками	187
<i>Гончаренко О.О., Гаркуша Л. В.</i> Особливості та проблемні аспекти формування облікової політики бюджетної установи	189
<i>Зайналов Ж.Р.</i> Препятствует ли высокое налоговое бремя финансовым результатам предприятий?	192
<i>Кундря-Висоцька О. П., Демко І. І., Вагнер І. М.</i> Інтегрована звітність як інструмент ділової етики сучасних бізнес-комунікацій	196
<i>Руденко М.В., Мельник Т. В.</i> Актуальні питання обліку, аудиту та оподаткування доходів підприємств	199
<i>Самоховець М. П., Гречишкіна О.О.</i> Оцінювання податкових доходів державного бюджету Республіки Білорусь	202
<i>Шинкаренко О.М., Заєць Т.М.</i> Особливості проведення контролю розрахунків з оплати праці	205
<i>Шинкаренко О.М., Надточій С. П.</i> Особливості обліку розрахунків з покупцями і замовниками	207

НОВІ ВИКЛИКИ ДЛЯ СЕКТОРАЛЬНОГО ЛІДЕРСТВА ІНДУСТРІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ І КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....

<i>Засядько А.А.</i> Розвиток ІТ-ринку України в умовах пандемії	209
<i>Пантєлєєва Н.М., Васенко К.О.</i> Розробка інтерактивної карти фінансової інклюзії	212
<i>Пантєлєєва Н.М., Іванюк О.</i> Розробка онлайн сервісів розрахунку ефективності майнінгу криптовалюти	215
<i>Пантєлєєва Н.М., Краснокутський Д.</i> Нові контури орендних відносин в цифровій економіці	218

КРИМІНАЛЬНО–ПРОЦЕСУАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗСЛІДУВАНЬ ФІНАНСОВИХ І КІБЕРЗЛОЧИНІВ.....

<i>Авраменко О.Л., Міщенко О.О., Чижикова С.Е.</i> Злочинність, пов'язана з криптовалютою на території України, та її правова оцінка	221
<i>Брайченко С.М., Вдовіченко Р.В., Рімаві Д.С.</i> Правова основа використання криптовалюти в Україні	224
<i>Вайганг Г.О., Собчук А.В., Москалик А. В., Бурій Ю. А.</i> Аналіз проблем кіберзлочинності в Україні	227
<i>Вайганг Г.О., Комар К. В., Мельник М. М.</i> Захист прав та інтересів особи внаслідок розміщення недостовірної інформації щодо неї в мережі Інтернет	230
<i>Комар К. В., Шевченко В. С.</i> Аналіз етапів підготовки до проведення слідчих дій, спрямованих на збирання інформації у електронній формі ...	232

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ НЕОБХІДНИХ ЗНАНЬ І НАВИЧОК ДЛЯ ЗАДОВОЛЕННЯ ПОТОЧНИХ І МАЙБУТНІХ ОЧІКУВАНЬ СУСПІЛЬСТВА ТА РИНКУ ПРАЦІ.....

<i>Жуковська С.Т.</i> Еволюція ролі та змісту людського потенціалу у формуванні розвитку підприємства	235
<i>Кочума І.Ю.</i> Управління людськими ресурсами в умовах пандемії COVID-19: нові виклики та перспективи	238

РЕАЛИЗАЦИЯ ЦЕЛЕЙ СТАЛОГО ЭКОНОМИЧНОГО РАЗВИТИЯ В УМОВАХ ВИКЛИКІВ КРИЗИ COVID–19

УДК 338.121

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА КАК СУБЪЕКТА ВЭД

Абдибеков С.У., к.э.н., доцент
Проректор по УМР Академии Кайнар
(Республика Казахстан)

Становление многополярного мира, глобальные вызовы и угрозы, а также рост взаимозависимости стран и регионов формируют сегодня новую повестку дня. В этих условиях все большую роль играют такие объединения, как ЕАЭС, ШОС и БРИКС [1]. Горизонтальные и вертикальные линии транспортных коммуникаций дают хорошие возможности для роста. Однако Covid-19 внес свои корректировки в глобальный финансово-экономический кризис послужил большим уроком для всех нас. Его ценность заключается в осознании международным сообществом одной истины - устранение глубинных проблем, дефектов и неравенства невозможно без объединения усилий.

Одно из ведущих мест во внешнеэкономическом сотрудничестве регионов занимают международное научно-техническое сотрудничество и технологический обмен. Это - совместные научно-исследовательские работы, проведение научных конференций и обмен учёными, научной литературой, информацией.

Ещё одна форма внешнеэкономического сотрудничества – международный технологический обмен на коммерческих началах. Для реализации научно-технических достижений в производстве необходимо прежде всего запатентовать их у себя в стране и за рубежом. Для передачи прав на использование изобретений, защищённых патентом, продаётся лицензия. В лицензионном соглашении определяются права и обязанности продавца (лицензиара) и покупателя лицензии (лицензиата), сфера применения лицензии, формы её оплаты и другие условия. Предметом продажи могут быть и незапатентованные секреты производства. Такого рода сделки получили название продажи ноу-хау. Торговля лицензиями и ноу-хау получила большое распространение и составляет около $\frac{1}{7}$ международной торговли.

Одной из форм внешнеэкономического сотрудничества является сооружение крупных объектов. Эта форма предполагает применение таких видов внешнеэкономических связей, как представление долгосрочного кредита, выполнение предпроектных работ, подготовка проекта сооружения объекта и другие инжиниринговые услуги, выполнение строительных работ, поставка комплекта оборудования и продажа лицензий и ноу-хау, если в этом есть необходимость, монтажные работы по установке оборудования и запуску в эксплуатацию, подготовка национальных кадров для эксплуатации объекта.

Экономическая интеграция Казахстана в Центрально-азиатском регионе. Страны ЦАР занимают важное геополитическое положение в мировом сообществе и имеют значительный экономический потенциал. Их территория рассматривается как самостоятельный регион. Возрастающие тенденции МЭ порождают глобальную конкуренцию, противостоять которой целесообразно интеграционными усилиями в регионе.

Оценка экономического развития Кыргызстана, Таджикистана, Узбекистана и частично, по имеющимся данным Туркменистана, с которыми Казахстан осуществляет ВЭС, показала, что рост экономик этих стран в основном был получен за счет эксплуатации

имеющегося разнообразного и богатого сырьевого потенциала. При этом наблюдаются значительные различия в уровнях экономического развития и рыночных реформ. Казахстан выступает локомотивом интеграционного сотрудничества в регионе.

Приоритетные направления интеграционного сотрудничества Казахстана со странами ЦАР. Концептуальным направлением экономической политики в регионе должен оставаться процесс диверсификации экономики и развития перерабатывающих производств, что позволит:

- во-первых, более эффективно использовать ресурсный потенциал страны и на этой основе обеспечить экономический рост [2];
- во-вторых, провести качественные преобразования в экономике за счет интенсивного развития перерабатывающего сектора промышленности.

Этому должна способствовать реализация кластерной инициативы, в рамках которой следует направить усилия на обеспечение заинтересованного участия представителей бизнеса стран ЦАР в металлургии, транспортной логистике, текстильной и пищевой промышленности, сфере туризма[3].

С точки зрения экономических интересов Казахстана сотрудничество с ЦАР целесообразно также сосредоточить на продвижение следующих направлений: активизация региональной торговли, проведение согласованной политики рыночных реформ, развитие интеграции в области электроэнергетики и топливных ресурсов, транспорта, агропромышленного комплекса, создание совместных перерабатывающих предприятий в рамках реализации стратегии индустриально-инновационного развития, совместный выпуск конкурентоспособной экспортоориентированной продукции в рамках создаваемых кластеров, реализация транспортно-транзитного потенциала региона, формирование общего рынка товаров и услуг, подготовка высококвалифицированных кадров для работы в условиях интеграции МЭ, решение экологических проблем и др. [4].

Важным фактором успешного взаимодействия в этом направлении на наш взгляд служит значительный территориальный, человеческий, ресурсно-сырьевой и транспортно-транзитный потенциал. Эта структура предусматривает сотрудничество в области внешней торговли, инвестиций, транспорта и коммуникаций, энергетики, кредитно-банковских отношений, сельского хозяйства, экологии, научно-технической и социальной сферы [5].

В перспективе МЦПС станет базовым элементом инфраструктуры зоны ТЭС ШОС. Вместе с тем в процессе сотрудничества Казахстана в ШОС имеет место ряд проблемных вопросов, включая:

- внутренние противоречия организации, которые сдерживают развитие сотрудничества Казахстана в ШОС;
- высокая дифференциация уровня развития экономик стран ШОС, что сдерживает ИП и усиливает негативное влияние глобализации на национальные экономики, в первую очередь стран ЦАР;
- наличие препятствий и барьеров в развитии ВЭС в ШОС;
- недостаточный уровень использования Казахстаном транспортно-транзитного потенциала региона;
- недостаточно эффективная работа государственных структур Казахстана в вопросах сотрудничества с ШОС.

В этой связи были определены перспективные направления развития и совершенствования внешнеэкономической деятельности нашей страны в рамках рассматриваемой Организации.

В целях ускорения транспортных перевозок и снижения их себестоимости необходима выработка согласованной политики в этой области и разработка программы сотрудничества ШОС в области транспорта. Формирование единого рынка транспортных услуг в регионе ШОС предполагает разработку межгосударственной программы сотрудничества в области транспорта, содержащей комплекс мер и проектов. В программе следует предусмотреть

процедуры гармонизации национальных законодательств в области транспорта и участия хозяйствующих субъектов не только из стран-членов организации, но и других государств.

Проведение совместной деятельности по защите экономик стран ШОС от влияния внешнеэкономических угроз и преодолению их последствий. В этой связи весьма актуальным представляется проведение на многосторонней основе нового для ШОС направления деятельности, нацеленной на защиту национальных экономик от негативных влияний внешнеэкономических угроз и преодолению их возможных последствий. Для этого следует создать Региональный центр ШОС, который бы занимался мониторингом мировых финансовых рынков и макроэкономических процессов, оценкой финансовых рисков. Казахстан крайне заинтересован в проведении совместных научных исследований и проектов инновационного развития с привлечением в многостороннем формате научного и инновационного потенциала России и Китая. Перспективными направлениями сотрудничества здесь являются проведение научно–исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), разработка и выпуск высокотехнологичной продукции, сотрудничество в области космических исследований. Это должно способствовать не только повышению конкурентоспособности экономики, но и решению вопросов продовольственной, энергетической и экологической безопасности [6].

Оптимизация функционирования ШОС может осуществляться по следующим направлениям.

Снижение противоречий и препятствий возможно в рамках таких вопросов, как: проведение мониторинга ВЭС (с позиций критериев состояния таможенных процедур, динамики бизнеса и др.); совершенствование процедур госрегулирования ВЭД; оптимальная увязка ВЭС с другими направлениями; модификация правил, процедур принятия решений на основе «консенсуса».

Совершенствование механизма управления функционированием организации должно идти в направлении усиления планирующей, координирующей и контрольной деятельности. В рамках оптимизации процесса управления деятельностью Секретариата и других структур ШОС следует определить ответственных за контроль и координацию исполнения мероприятий, наиболее приемлемую форму и результаты завершения. Следует также предусмотреть процедуры мониторинга хода выполнения запланированных мероприятий, анализа проблем, выявления их причин и выработки экспертными группами эффективных предложений по их устранению[7].

Важным в оптимизации деятельности ШОС и повышении ее результативности станут расширение и углубление всесторонних отношений с крупными международными экономическими, организациями и интеграционными объединениями. В их числе должны быть ООН и его институты, ИБР, ОЭС, ЕАЭС, АТЭС. Взаимодействие ШОС с ними целесообразно сориентировать на расширение возможностей в совместном финансировании наиболее приоритетных и крупных проектов в транспортной, энергетической, аграрной и научной областях.

Список литературы:

1. Гусенов Б.Ш., Республика Казахстан // Проблемы и перспективы развития таможенного союза и единого экономического пространства : Материалы за 10-а международна научна практична конференция, «Бъдещето въпроси от света на науката», 17-25 декабря, 2020. Том 1. Икономики. София. «Бял ГРАД-БГ» ООД, 96 с.
2. Основные направления развития интеграционных процессов на примере ЕЭП URL: <http://economic.narod.ru/>
3. Мамыров Н. К., Саханова А. Н., Ахметова М. С., Брузати Л. Государство и бизнес. Менеджмент государственного сектора. Книга 3, Алматы, 2002 год;
4. Доланбаева Р. Мониторинг современного состояния рынка в Казахстане и факторы его развития. АльПари. 2001. №4;

5. Годин Ю.Ф. Экономическое сотрудничество между Россией и Казахстаном *Внешиэкономический бюллетень*. 2020. № 9. С. 3-6.
6. Гранберг А.Г. Международные и внешнеэкономические связи. М.: «Научная книга». 2017. 348 с.
7. Гранберг А., Максакова И., Зайцев Ю. Валовой региональный продукт как индикатор дифференциации экономического развития регионов. *Вопросы статистики*. 2008. № 9. С. 3-5.

УДК336.71; 338.124.4

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ В УМОВАХ ВИКЛИКІВ КОРОНАКРИЗИ

Жежерун Ю.В., к.е.н, доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку
ЧННІ Університету банківської справи

Дестабілізуючий вплив на економічні процеси у 2020-2021 рр. мало поширення пандемії гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2 (коронакриза). Оголошення про надзвичайну санітарно-епідеміологічну ситуацію міжнародного рівня, запровадження обмежень на переміщення осіб як всередині країн, так і поза межі призвело до рецесії. Поступове послаблення карантинних обмежень сприяло відновленню економічної активності та підвищенню попиту на ресурси. Однак, загрози для світової економіки зберігаються через локдауни, нові хвилі та штами COVID-19.

З часу розгортання коронакризи одночасно посилюються ризики банківського сектору, до яких слід віднести: кредитний – через масове банкрутство суб'єктів малого бізнесу у зв'язку з карантинними обмеженнями, зниження кредитоспроможності населення в результаті підвищення рівня безробіття (закриття кордонів та скорочення робочих місць); макроекономічний – викликаний підвищенням рівня інфляції; ринковий – через турбулентність на фінансових ринках та зміну вартості активів; операційний – через додаткові витрати на протиепідемічні заходи, організацію дистанційного обслуговування клієнтів та віддаленої роботи персоналу; кіберзагроз та шахрайства – через розширення віддаленого доступу клієнтів до банківських послуг. Коронакриза призвела до погіршення ділових очікувань бізнесу та девальваційних очікувань громадян, зниження активності банківського кредитування реального сектору економіки (рис. 1). Вплив на операційну діяльність банківського сектору оцінюється як помірний, більшість відділень досить швидко переорієнтувалися на роботу online.



Рис. 1. Ризики банківського сектору, викликані поширенням коронакризи у 2020-2021 рр.

Джерело: складено автором

Незважаючи на негативний вплив коронакризи банкам вдалося зберегти фінансову стабільність, прибутковість та ефективність функціонування (рис. 2). За 2020 рік рентабельність капіталу вітчизняного банківського сектору підвищилась до 32%. Регулятивний капітал з початку року зріс на 21,1%, а статутний – на 2,0%. Через економічну

невизначеність та зниження ставок за депозитами клієнтибанків втратили зацікавленість у довгострокових заощадженнях та віддали перевагу поточним рахункам. Дохідність за такими рахунками в окремих банках була зіставною зі ставкою строкових депозитів – 7% при середній дохідності річних депозитів у 9%.

Карантинні обмеження, запровадження віддаленої ідентифікації та верифікації у 2020 році стали поштовхом до стрімкої цифрової трансформації фінансової системи, прискорили перехід до цифрових фінансів та безготівкових розрахунків. Так, частка безготівкових платежів з використанням платіжних карток зросла на 5% (до 56%). Переважна більшість 70,05% розрахунків здійснювалась з використанням смартфонів, 29,12% платежів проводилось за допомогою комп'ютера або ноутбука і лише 0,83% – планшету. Банки активно впроваджували online-послуги з використанням системи BankID, які на кінець 2020 року були доступні 94% користувачам платіжних карток.

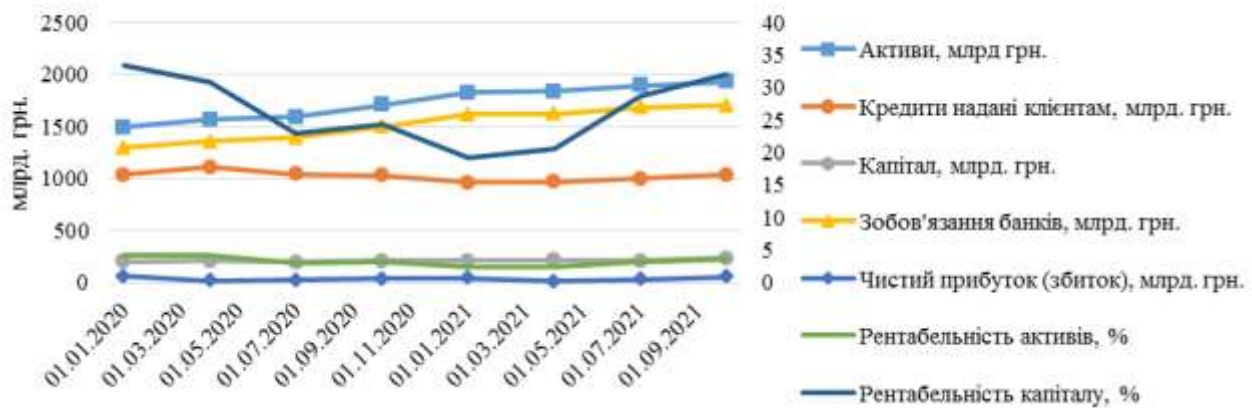


Рис. 2. Динаміка основних показників функціонування банківського сектору України станом на 01.01.2020-01.09.2021 рр.

Джерело: складено автором за даними [1]

Коронакриза привнесла багато змін в функціонування банківського сектору та стала стимулом до переосмислення банками своєї діяльності. Яскравим прикладом є АТ «Ощадбанк», який розпочав програму трансформації, узгоджену зі стратегією уряду стосовно державних банків. Для успішного досягнення стратегічних цілей, встановлених перед ним урядом, банк реалізує значні структурні та операційні зміни. З цією метою протягом 2020 року банк працював над розробкою власної стратегії, яка буде слугувати дорожньою картою для збільшення вартості для різних зацікавлених сторін, у тому числі клієнтів, персоналу, акціонера та потенційних зовнішніх інвесторів. Найважливішими заходами стали: оптимізація мережі відділень, яка сприяла підвищенню ефективності, якості послуг та розширенню фінансової інклюзії по всій Україні; трансформація внутрішніх процесів, яка передбачає можливість співробітникам працювати віддалено [2]. Банки швидко адаптувались до нових викликів без погіршення якості обслуговування, які трансформували в наступні переваги:

- зниження витрат на оренду приміщень;
- впровадження віддаленої роботи як нового корпоративного стандарту;
- спрощення внутрішніх процедур та підвищення ефективності систем електронного документообігу;
- підвищення комунікаційної ефективності через взаємодію online.

Забезпеченню фінансової стабільності банківської діяльності та нейтралізації наслідків кризи на її піку сприяли також уряди та центральні банки більшості країн, які продовжували стимулювати відновлення фіскальними та монетарними засобами. Наприклад, витрати на державні антикризові заходи 54 найбільших економік світу сягнули \$10 трлн. Для подолання економічних наслідків коронакризи Міжнародний валютний фонд у 2020 році

надав фінансову допомогу 83 країнам у вигляді кредитів Stand-by суму \$102,15 млрд., з них \$5 млрд Україні.

Національний банк України, спираючись на досвід інших країн, здійснив практично всі доступні для центрального банку інструменти в подоланні коронакризи та затвердив пакет антикризових заходів, зокрема, знизив облікову ставку на 7,5 в.п. (з 13,5% до 6% у 2020 р.), відтермінував упровадження буферів консервації капіталу та системної важливості, стимулював банки запроваджувати кредитні канікули позичальникам, змушеним призупинити діяльність у зв'язку з карантинними обмеженнями, відтермінував проведення інспекційних перевірок та звітування, розширив рефінансування тощо (рис. 3). Ці та інші антикризові заходи дозволили банкам використовувати наявні ресурси для надання фінансових послуг. Так, відчутне пом'якшення монетарної політики створило умови для доступнішого кредитування бізнесу й населення, однак спричинило розкручування інфляційної спіралі до 10,9% (жовтень 2021 р.), що призвело до необхідності підвищення облікової ставки на 2,5 в.п. до 8,5% в 2021 році.

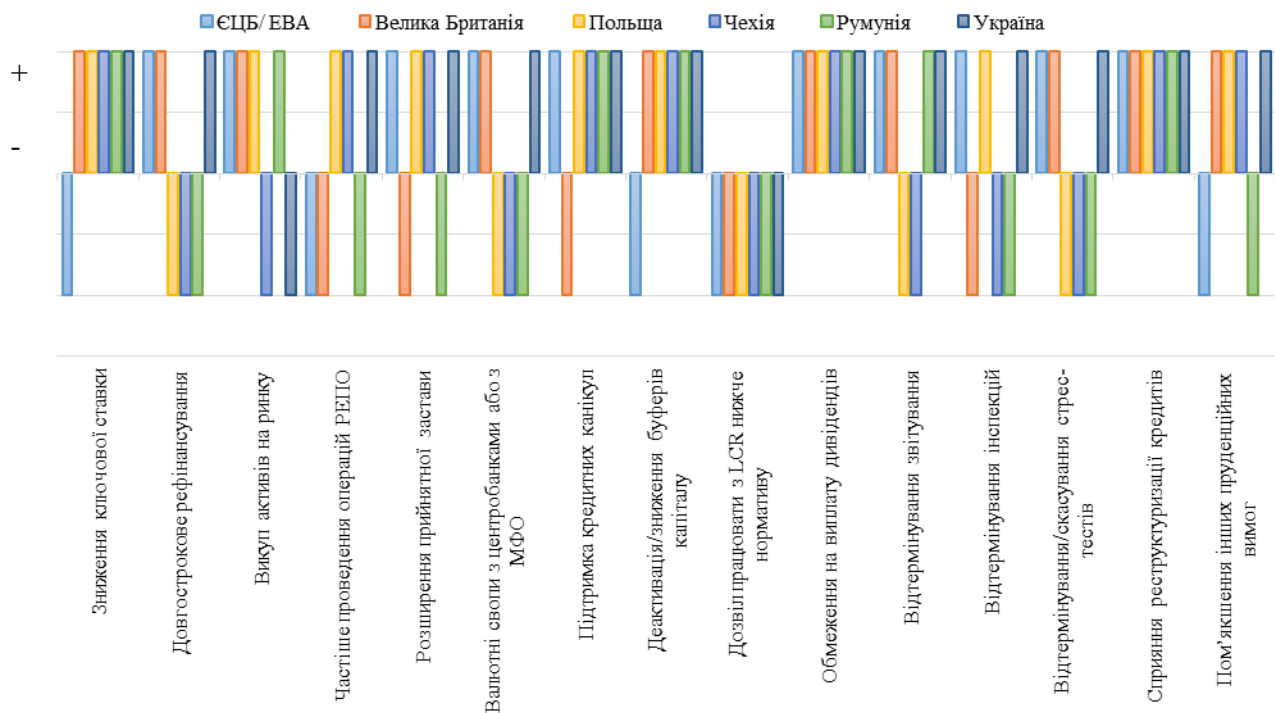


Рис. 3. Заходи центральних банків та фінансових регуляторів у відповідь на коронакризу у 2020 році

Джерело: складено за даними Звіту про фінансову стабільність НБУ[3]

Слід зазначити, що здешевлення рефінансування Національним банком України та надлишкова ліквідність не підвищили ризик-апетит банків. Урядові програми підтримки малого та середнього бізнесу було сконцентровано на пільговому рефінансуванні старих кредитів. Банки більше були зосереджені на списанні непрацюючих кредитів (NPL), ніж на видачі нових. Надлишкову ліквідність спрямовували на придбання облігацій внутрішньої державної позики. Так, портфель ОВДП зріс у півтора рази – на 183 млрд. грн. та становив 2/3 номінального річного приросту чистих активів.

Отже, будь-яка криза для банківського сектору, з одного боку, є тестом на стабільність, з іншого дає змогу переосмислити свою діяльність та очиститись від неефективних учасників. На фоні зниження економічної активності та зміни ринкових умов банки гостріше відчувають необхідність цифровізації операційних процесів та зміни продуктового ряду, впровадження й розвитку віддалених механізмів роботи, вдосконалення онлайн-сервісів для клієнтів. Державна монетарна та фіскальна політики в цей період набувають особливо важливого значення. Ми переконані, що заходи держави, спрямовані на

пом'якшення наслідків коронакризи для банківського сектору, повинні бути комплексними та послідовними, враховувати інтереси всіх учасників економічних відносин. Наступним кроком, спрямованим на забезпечення стабільності банківського сектору повинна стати подальша гармонізація законодавства з нормами ЄС, зокрема, запровадження вимог до капіталу на покриття операційного ризику.

Список використаних джерел:

1. Дані наглядової статистики: офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/files/stat/Indicators_Banks_2021-10-01.xlsx.
2. Річний звіт АТ «Ощадбанк» за 2020 рік. URL: https://www.oschadbank.ua/uploads/0/1167-oschadbank_2020_fs_conso_ukr.pdf.
3. Звіт про фінансову стабільність грудень 2020 р.: Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2020-H2.pdf?v=4.

УДК: 330.34

ПОПЫТКА ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЯ ЗНАЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ

Зайналов Ж.Р. д.э.н., профессор,
Самаркандский институт экономики и сервиса
Расулов З.Ж. к.э.н., и.о. доцента,
Самаркандский институт экономики и сервиса
(Республика Узбекистан)

Экономисты обращают внимание на то, что в макроэкономике изменения совокупного спроса, совокупного предложения, объема производства и совокупного дохода осуществляются циклически. Цикличность – это изменения в экономике в течение определенного времени. Цикличность – это повторяющиеся изменения, движение от одного состояния макроэкономического равновесия к другому. Экономика в своем развитии пульсирует: периоды подъема сменяются спадами или даже кризисами, затем снова начинается подъем. Несмотря на это, возникла потребность в теоретическом обосновании этого явления. Подобные явления исследуют причины, вызывающие изменения экономической активности общества во времени. Изменения совокупности показателей, характеризующих развитие экономики, называются экономической конъюнктурой. Отсюда часто теорию экономических циклов называют теорией экономической конъюнктуры [1].

Первоначально цикличность экономического развития рассматривалась как цепь незакономерных, случайных отклонений от нормального состояния экономики. В конце XIX в. стала развиваться кредитно-денежная теория цикла (И.Фишер [2], Р.Дж.Хоутри), согласно которой цикличность развития экономики является следствием нарушения денежного равновесия между спросом и предложением. В начале XX в. появились теории, объясняющие циклы особенностями движения основного капитала (работы М.И.Туган-Барановского [6], Г.Касселя, А.Шнитхоффа). Более общую версию этой концепции изложил Й.Шумпетер, который доказал, что научно-технический прогресс объективно обуславливает скачкообразное изменение основных фондов, что влияет на цикличность экономического роста [7]. Центральное место в теории циклов занимает работа Дж.М.Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1937 г.), в которой он показал, что экономический цикл – это результат взаимодействия трех составляющих: национального дохода; потребления; накопления капитала [8].

В основе цикла, по определению Дж.М.Кейнса, лежит динамика спроса [7]. М.Фридмен видел основную причину экономического цикла в нестабильности денежного

рынка, избытке денег, который закладывается экономической политикой государства [9]. Поэтому, по мнению М.Фридмена, одним из главных направлений стабилизации экономики являются ограничение и регулирование денежной массы в обращении. В настоящее время выделяют три вида экономических циклов в зависимости от причин и сроков длительности.

К *первому* относятся краткосрочные циклы продолжительностью 3-4 года, которые получили название «циклы Д.Китчина». Причины этих циклов связывают с колебаниями мировых запасов золота, а также с закономерностями денежного обращения [4; 5].

Второй означает среднесрочные циклы продолжительностью 10-20 лет. В качестве причин этих циклов одни экономисты называют кредитную сферу, а также периодическое обновление производственных сооружений и жилья. Другие исследователи видят причины в износе и периодичности обновления фондов [4; 5].

Третий обусловлены долгосрочными циклами (большие экономические циклы Н.Кондратьева) продолжительностью 48-55 лет. Кондратьев объяснял причину больших циклов нарушением долгосрочного равновесия, в основе которого лежит механизм накопления и распределения капитала [9].

Итак, экономическим циклом называется промежуток времени между двумя одинаковыми состояниями экономики. В экономической литературе выделяют четыре фазы цикла [4; 5]: пик (высшая точка экономической активности); спад (рецессия); низшая точка активности; подъем (экспансия) (рис. 1).

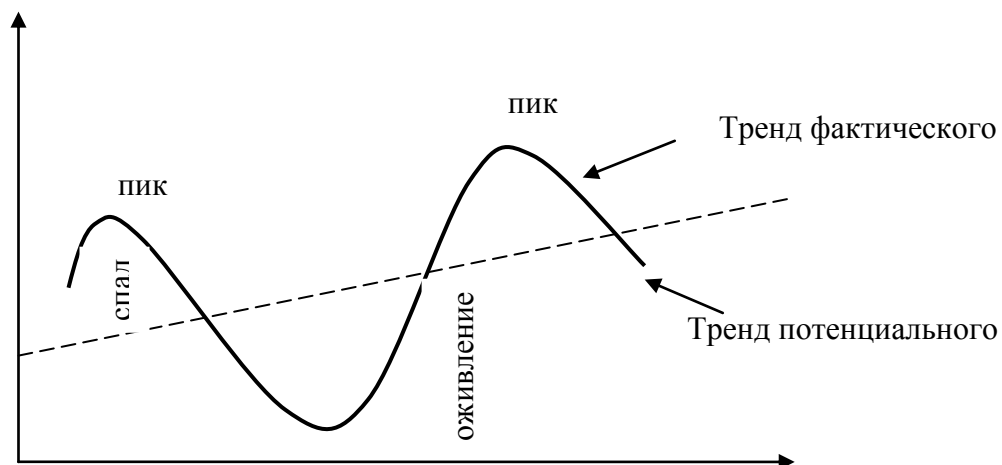


Рис. 1. Фазы экономического цикла

Первая фаза – пик цикла. Такому состоянию экономики соответствует полная занятость, производственные мощности загружены максимально, очень высокие уровни деловой активности, цен, ставки заработной платы и процента.

Вторая фаза – спад. Ей соответствует избыточный капитал, который не находит своего применения в инвестициях. Избыток капитала ведет к падению нормы ссудного процента. Производство и занятость сокращаются, в результате предложение превышает спрос, возникают инфляция и другие негативные явления в экономике. Длительный спад называется депрессией. Она характеризуется застоем в производстве, низким уровнем цен и ссудного процента, массовой безработицей, наличием свободного денежного капитала.

Третья фаза – низшая точка спада. Здесь объем производства и занятость – самые минимальные. Предприятия стараются выйти из застоя, приспособиться к низким ценам путем снижения издержек производства. Идет обновление основного капитала, растет спрос на него, что дает стимул для развития отраслей, производящих средства производства, а затем и оживления всей экономики.

Четвертая фаза – подъем. На этой фазе повышается инвестиционная активность, заключаются контракты. В связи с этим растет спрос на ссудный капитал и повышается

уровень ссудного процента, уровни производства и занятости постепенно увеличиваются, повышаются цены, сокращается безработица вплоть до обеспечения полной занятости и полной загрузки мощностей.

Это состояние экономики продолжается до тех пор, пока она не достигнет наивысших показателей, т.е. пика. Затем фазы цикла опять повторяются.

С течением времени и банки, и государство разработали целый комплекс мер, направленных на предотвращение негативных последствий кризисных явлений. К антикризисным мерам относятся:

- *создание корпорации страхования депозитов*, целью которой являются обеспечение быстрой ликвидации обанкротившихся кредитных организаций и защита мелких вкладов от убытков происшедших банкротств;

- *отзыв лицензии* на осуществление банковских операций у банков, финансовые проблемы которых могут спровоцировать системный банковский кризис. Опыт ряда стран показывает, что искусственное продление существования неустойчивых и плохо поддающихся регулированию кредитных учреждений только усиливает потенциальные проблемы и финансовые потери в будущем. В некоторых территориальных управлениях ЦБ Республики Узбекистан планы санации и финансового оздоровления рассматривались до 80 дней и направлялись на доработку. В итоге оказывалось, что когда у банка отзывалась лицензия, у него отсутствовали не только активы, но и руководство;

- *рекапитализация* предполагает пополнение капитала и искоренение «плохих» активов. Основные принципы этого подхода следующие. Если корпорация столкнулась с проблемами, банк сохраняет кредитные договоры и не форсирует банкротство. Решение о будущей деятельности предприятий принимаются исключительно на основе комплексной информации, доступной всем кредиторам и заинтересованным сторонам. Все заинтересованные банки работают вместе, очередность требований признается, но есть элемент деления совместной ответственности;

- *слияния и присоединения* могут улучшить положение банка, находящегося в тяжелой финансовой ситуации. Задача органов надзора состоит в том, чтобы не допустить возникновения проблемного банка, на базе двух банков должен обязательно возникнуть новый «здоровый» банк;

- *выкуп государством действующих активов* централизованным или децентрализованным способом. Централизованный способ предусматривает создание государством специализированной корпорации по выкупу и управлению проблемными активами всей банковской системы в обмен на долговые обязательства корпорации или в обмен на долговые обязательства правительства, или в обмен на «живые деньги» (как правило, при наличии особых отношений государства с данными кредитными учреждениями). Децентрализованный способ обычно применяется в случаях, когда трудности испытывает небольшое количество кредитных организаций. Он заключается в создании в составе или за пределами отдельных банков соответствующей структуры по управлению недействующими активами.

Таким образом, для предотвращения крупных финансовых потерь мирового масштаба во время мировых кризисных явлений целесообразно предсказывать их появление, принимая во внимание теорию цикличности, и принимать практические меры по их предотвращению.

Список литературы:

1. Готфрид Хаберлер. Процветание и депрессия: теоретический анализ циклических колебаний: пер. с англ. О.Г.Клемент, Н.М.Осадчей, Р.Х.Хафизовой. Челябинск: Социум, 2005. 474с.
2. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: пер. с англ. М.: Дело ЛТД, 1995. 864 с.
3. Джулиан Рош. Стоимость компании: от желаемого к действительному: пер. с англ. Е.И.Недбальской. Минск: ГревцовПаблицер, 2008. 352 с.

4. Курс экономической теории: учебник /Под ред. М.И.Плотницкого. Минск: Интерпрессервис, 2003. 496 с.
5. Мировая экономика: учеб. для вузов /Под ред. М.Ю.Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
6. Туган-Барановский, М.И. Периодические промышленные кризисы: монография / М.И. Туган-Барановский. Москва: Директ-Медиа, 2008. 428 с.
7. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.:, 1982. 455 с.
8. Кейнс, Д. М. Общая теория занятости, процента и денег. Москва :Директ-Медиа, 2014. 405 с.
9. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М.: Экономика, 2002. 767 с.

УДК 336.741

ПРОБЛЕМЫ ВОССТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА COVID-19

Зборина И.М.

к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и бизнеса
УО «Полесский государственный университет»
(Пинск, Беларусь)

В результате пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 мировая экономика погрузилась в самую глубокую рецессию за последние восемьдесят лет. Больше всего пострадала экономика тех стран, которые имели прочные торговые связи или были встроены в производственно-сбытовые цепочки со странами еврозоны или Россией, а также стран, которые сильно зависят от туризма или экспорта энергоресурсов и металлов. При этом, в странах, где запоздало вводились меры по ограничению распространения вирусной инфекции, наблюдались более массовые вспышки заболевания, более высокая смертность и более резкое падение деловой активности по сравнению с экономиками, которые действовали более оперативно, поскольку этим странам приходилось устанавливать более жесткие ограничения. Но прежде всего пандемия коронавирусной инфекции COVID-19 нанесла прямой удар по человеческому капиталу, оказав негативное воздействие и на образование, и на здоровье людей. Проблеме влияния кризисных явлений, вызванных пандемией на восстановление и развитие человеческого капитала, пойдём речь в данном исследовании.

Человеческий капитал – один самых неотчуждаемых активов, которыми может обладать человек. Физический капитал можно разрушить, финансовый капитал можно конфисковать, но человеческий капитал не отделим от его обладателя. Пандемия коронавирусной инфекции COVID-19 нанесла удар по этому ценному активу. В отличие от стихийных бедствий, чье разрушительное воздействие на физический капитал намного превосходит воздействие на человеческий капитал, пандемия оставила нетронутыми здания, заводы и инфраструктуру, но при этом крайне негативно отразилась на здоровье миллионов людей и сорвала обучение миллионов детей [1].

В 2018 году Всемирный банк впервые опубликовал Индекс человеческого капитала (ИЧК) – индекс, предназначенный для оценки того, как улучшение текущих показателей в области здоровья и образования формирует производительность труда нового поколения работников. По результатам анализа авторы пришли к нескольким выводам. Хорошие показатели базового образования демонстрируют корреляцию с хорошими показателями высшего образования, что указывает на сохраняющуюся важность улучшения

фундаментальных показателей. Данные также демонстрируют отсутствие значимого гендерного разрыва по базовому образованию. В большинстве стран женщины превосходят мужчин по результатам высшего образования. При этом доля женщин, изучающих такие дисциплины, как естественные науки, технологии, инженерное дело и математика (STEM), значительно меньше, чем доля мужчин. Анализ дает картину потерь производительности труда, возникающих в результате распространенности факторов риска для здоровья взрослого населения, увеличивающих негативные последствия в виде заболеваемости и смертности от неинфекционных болезней и некоторых инфекционных заболеваний, включая COVID-19.

Согласно оценкам индекса ИЧК, зафиксированным для региона Европы и Центральной Азии до пандемии, можно ожидать, что люди, рожденные в странах региона сегодня, станут членами общества с высокой производительностью труда – исходя из оценок состояния здоровья и полученного базового образования. Тем не менее, включение в анализ высшего образования, а также факторов риска для здоровья неизбежно повышает планку и подчеркивает необходимость особого внимания к этим дополнительным проблемам. Кроме того, пандемия COVID-19 ставит под угрозу достигнутый прогресс, что делает дополнительные инвестиции в человеческий капитал одним из центральных элементов планов посткризисного восстановления [2].

Пандемия COVID-19 скажется на показателях человеческого капитала молодых поколений по двум причинам. Во-первых, это – непосредственное воздействие самого заболевания. Вторая причина – косвенное воздействие нарушения процессов жизнедеятельности общества в связи с пандемией. В марте 2020 года почти все страны полностью закрыли все учреждения своих систем образования, пытаясь, таким образом, увеличить социальное дистанцирование и предотвратить распространение инфекции. Данные по последствиям пандемии полиомиелита 1916 года и разных стихийных бедствий показывают, что прерывание процесса нормального обучения в школе имеет долговременные последствия. Закрытие школ отрицательно сказывается на обучении по двум причинам: во-первых, потому, что учащиеся усваивают меньше учебного материала, когда школы закрыты. А, во-вторых, прекращение посещения школы, как правило, приводит к утрате ранее приобретенных знаний и навыков. Кроме закрытия школ, к увеличению оттока учащихся может привести сильнейший вызванный пандемией экономический спад, что станет причиной роста образовательных потерь для младших категорий учащихся [3].

Таким образом, для обеспечения прироста человеческого капитала своих граждан, правительствам необходимо принимать стратегические меры, ключевыми из которых могут стать:

- Модернизация системы основного общего образования для создания прочного фундамента дальнейшего экономического развития. В системе основного общего образования приоритетными задачами должны стать: внедрение инновационных учебно-методических подходов и активизация работы по формированию базовых и социо-эмоциональных навыков (включая коммуникационные навыки, навыки решения проблем, самоорганизации и самоконтроля и социальные навыки). Подготовка учителей для преподавания в режиме дистанционного обучения должна стать базовой составляющей любой программы педагогической подготовки в постковидном контексте. Модернизация образовательной среды и учебного оборудования является еще одним путем к улучшению образовательных результатов в системе основного образования. Еще одним основополагающим направлением, требующим улучшений, является управление образовательными учреждениями. Важным ресурсом управления являются информационные системы.
- Повышение актуальности, устойчивости и качества профобразования и высшего образования. Для повышения качества высшего образования можно использовать несколько подходов. Странам с низкими показателями охвата высшим образованием стоит обратить внимание на колледжи, как пример учреждений, обеспечивающих

расширенный доступ в вузы. Крайне важно внедрять учебно-методические и педагогические инновационные подходы, ориентированные преимущественно на решение проблем и самостоятельные занятия, а не на традиционные походы к обучению на основе заучивания материала. Включение педагогической подготовки и альтернативных педагогических подходов в магистерские программы может быть менее затратным способом обеспечения будущих преподавателей необходимыми инструментами и навыками преподавателей высокого класса. Все инвестиции в профобразование и высшее образование должны осуществляться с учетом важности непрерывного образования в ближайшие десятилетия. В связи со старением населения потребуются инвестиции в образование людей, которые уже получили формальное образование, чтобы обеспечить их активное долголетие. Вузы играют ключевую роль в этом отношении, поскольку они находились и находятся на переднем крае создания инновационных программ для взрослого населения, не предусматривающих присвоение степеней.

- Создание возможностей для ликвидации неравенства. Важнейшим этапом, на котором может возникнуть проблема неравенства, является переход от основного к высшему образованию. На пути к высшему образованию могут возникать финансовые и нефинансовые барьеры.

К важнейшим финансовым барьерам относятся ограничения в части ликвидности. Нефинансовыми барьерами могут быть неудовлетворительная учебная подготовка, отсутствие информации, необходимой для выбора профессии, и несоответствие обязательным условиям.

Финансовая помощь является одним из наиболее эффективных инструментов для сокращения неравенства доступа к высшему образованию, поскольку решения тех, кто относится к уязвимым группам, поступать или не поступать в вуз в высокой степени зависят от затрат. Финансовая помощь может предоставляться в форме универсальных грантов, грантов за достижения, грантов для нуждающихся или в форме ссуд.

Одним из нефинансовых барьеров на пути к получению высшего образования для учащихся с низким социально-экономическим статусом является отсутствие информации для выбора профессии и информации о требованиях, предъявляемых вузами к студентам. Для самых социально незащищенных меньшинств может потребоваться более целостный подход, предусматривающий сочетание разных видов поддержки, особенно в системе основного общего образования. Аналогичные подходы могут требоваться для детей с ограниченными возможностями. Помимо улучшения доступа, увеличение учебных часов создает хорошие возможности для получения более разностороннего образования уязвимым учащимися и студентами. Увеличение количества учебных часов в школе создает возможности для дополнительного обучения и внеклассных занятий (дополнительного образования). Опыт указывает на то, что уязвимые учащиеся получают наибольшие преимущества от увеличения учебного времени. Летние программы так же оказались успешным инструментом поддержки для отстающих учащихся, помогающим им улучшить успеваемость по научным дисциплинам.

Список литературы:

1. Гридин А.И. Перспективы развития инвестиций в человеческий капитал под влиянием пандемии COVID-19 // Евразийский Союз ученых. 2020. № 12 (81). С. 17 – 19
2. Доклад об экономике региона Европы и Центральной Азии. Группа Всемирного банка. URL : <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/34518/211643RU.pdf?se>
Дата доступа: 21.10.2021
3. Dvořák, M., Rovný, P., Grebennikova, V., Faminskaya, M. (2020). Economic impactsof Covid-19 on the labor market and human capital. TerraEconomicus, 18(4), 78–96.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКЕ

Курбонов Х.А. – доцент,
Ташкентский государственный экономический университет
Бердимурадов А. – студент магистратуры,
Ташкентский государственный экономический университет

В решении проблемы привлечения финансовых ресурсов в инновационно развивающейся экономике ведущее место занимают рынок капиталов и вторичный рынок корпоративных ценных бумаг. Вторым является частью первого. Поэтому активность последнего является не только показателем развития рынка капиталов, но и индикатором оценки конкурентоспособности всей финансово-экономической системы страны. Наличие ликвидного, с большим уровнем капитализации вторичного рынка акций, является одним из основных факторов привлечения инвестиций как отечественных, так и иностранных.

Важно отметить, что своевременная реализация факторов привлечения инвестиций может способствовать наращиванию объемов эмиссии государственных ценных бумаг до уровня, сравнимого с удельными весами денежной массы или объемами банковских депозитов (в процентах от ВВП).

Умелое использование этих факторов позволит обеспечить дальнейшее институциональное и функциональное развитие отечественного рынка государственных ценных бумаг и превращения его в эффективный инструмент финансового регулирования инновационно развивающейся экономики.

При этом следует отметить, что оценку инвестиционной привлекательности рынку ценных бумаг (ЦБ), в первую очередь, дают портфельные инвесторы, использующие благоприятную конъюнктуру цен и получающие доходы за счет перепродажи акций, составляющих их инвестиционный портфель. Как известно, значительная часть портфельных инвесторов готова идти на определенный риск для получения высоких прибылей. Портфельные инвестиции призваны минимизировать этот риск путем активного участия в формировании прозрачной для себя конъюнктуры цен за счет повышения (понижения) цен на ценные бумаги.

Обеспечивая ускоренную оборачиваемость активов, инвестиционные дилеры, работающие на бирже, заинтересованы в том, чтобы с каждого оборота получить определенный процент. Поэтому, регулярная торговля тем или иным видом акций создает условия для котировки ценных бумаг, тем самым позволяя инвесторам реально оценить находящийся в их владении капитал и условия реализации этих бумаг.

Это, безусловно, должно способствовать повышению инвестиционной привлекательности фондового рынка с последующим повышением ликвидности обращающихся на нем ценных бумаг.

При этом котировка акций косвенным образом должна дать оценку эмитенту этих акций. Возможность продать инвестиционный продукт повышает степень доверия к предприятию, эмитировавшему этот продукт.

Портфельные инвесторы, в отличие от стратегического инвестора [2], зачастую строят свои инвестиционные предпочтения на основе динамики курсовой стоимости акций. В результате складывающаяся прозрачная конъюнктура рынка помогает эмитентам осуществить дополнительные выпуски ценных бумаг. Ибо за счет их реализации эмитентам удастся привлечь дополнительные средства с рынка капиталов для развития производства.

Следовательно, в условиях развития рынка корпоративных ценных бумаг целью акционирования является привлечение средств с рынка капиталов за счет выпуска и размещения ценных бумаг предприятия среди инвесторов.

Касаясь этого процесса, ряд экономистов, т.е. М.Ф.Ачилов, Н.Г.Алиев, В.А.Котов, Ш.Ж.Тешаев, М.Б.Хамидулин, отмечают, что повышение заинтересованности акционеров в выпуске дополнительных акций достигается за счет разработки бизнес-плана использования дополнительных средств, полученных от их размещения, обосновывающего значительное увеличение прибыли предприятия, а также роста курсовой стоимости на рынке, позволяющей ... получить доход при продаже принадлежащих ему акций [1].

На наш взгляд, пути решения данной проблемы, прежде всего, зависят как от объективного, так и субъективного плана. Это означает нежелание части акционеров увеличивать уставный фонд предприятия. Безусловно, это может снизить долю акционерного капитала в общем уставном фонде хозяйствующего субъекта. Снижение доли акционерного капитала в уставном капитале хозяйствующего субъекта может привести к потере контроля над хозяйствующим субъектом. Отдача по инвестициям наступает через определенное время, то есть после внедрения парка современного технологического оборудования и начатого производства инновационных видов продукции. Однако в этот период получаемый доход, на наш взгляд, может снижаться, но в любом случае доход должен делиться в зависимости от количества акций (в том числе дополнительно выпущенных и размещенных).

Это объясняется тем, что на сегодняшний день на рынке ценных бумаг крайне незначительна доля акций вторичной эмиссии в общем объеме обращения ценных бумаг.

Поэтому деление дохода от акций обусловлено, прежде всего, разделением рынков и сложившейся ситуацией с объемами торгов. Ибо это кроется в ряде экономических и технических условий: функционирования организованного и неорганизованного вторичных рынков, вследствие которых складывается состав их участников.

Описанное выше назначение ценных бумаг в рамках хозяйствующих субъектов и механизм реализации их поддержки показало свою жизнеспособность, особенно в условиях развития инновационной экономики.

Эффективный механизм поддержки хозяйствующих субъектов, в первую очередь, требует совершенствования действующего законодательства Республики Узбекистан: как положений и порядков, регламентирующих выпуск и размещение ценных бумаг, так и законодательных актов, регламентирующих налогообложение хозяйствующих субъектов, получающих доход от размещения и использования ценных бумаг.

При этом кардинальному изменению должна подвергаться существующая методика как определения и условий выплаты дивидендов, так и налогообложения доходов, получаемых в рамках дивидендов.

Требуется расширения перечень льгот при определении доли акций институтом коллективного инвестирования.

Дальнейшего совершенствования требует и практика контроля правильности начисления дивидендов по государственному пакету акций хозяйствующих субъектов. При этом в существенном изменении нуждается существующая методика определения размеров и условий выплаты дивидендов по государственной доле акций.

Для успешной реализации надежной системы информирования акционеров о финансовом положении и перспективах коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов это может служить гарантом защиты вкладчиков, ограничит действие спекулятивных факторов и условием обеспечения стабильности рынка корпоративных ценных бумаг.

Список литературы:

1. Ачилов М.Ф., Алиев Н.Г., Ибодов В.А., Тешаев Ш.Ж., Хамидулин М.Б. Рынок капитала Узбекистана: вчера, сегодня и завтра. Тошкент: Молия, 2002. С. 43.
2. Геращенко И.П. Оптимальные стратегии портфельных инвесторов // Финансы и кредит. 2008. №14 (302).

УДК621.311.8

СВІТОВА ЕНЕРГЕТИЧНА КРИЗА 2021: ПРИЧИНИ, НАСЛІДКИ, ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

*Панковець М. П., к.е.н., доцент
Університет Банківської справи
Навчально-науковий інститут економічних та соціальних відносин
Бикова Марія Адамівна*

Енергетична галузь відіграє важливу роль у життєздатності будь-якої держави, так як із нею пов'язані практично всі галузі економіки, а, відтак, політична та економічна безпека держави. Тому, коли в країні за певний період часу через певні причини настає нестача енергетичних ресурсів, це може згубно вплинути на підвалини її промислового розвитку і, швидше за все, похитне місце країни на світових ринках та в світовій політиці [1]. Якщо ж у державі недостатньо ресурсів або слабо розвинута енергетична галузь, то такий дефіцит можна скоротити за рахунок експорту. Однак трапляються ситуації, коли постає інше питання: що робити, якщо усюди в світі є брак енергетичних ресурсів? Що станеться з міжнародною економікою під час енергетичної кризи в усьому світі? Сьогодні у світі склалася власне така ситуація.

На світовому ринку найбільшими власниками та споживачами енергетичних ресурсів вважають США, Росію та Китай. На американський внутрішній ринок припадає споживання близько 20 % від усіх світових енергоресурсів. Газо- та нафтовидобувна галузь є одними з найважливіших компонентів енергетичної сфери США. Згідно зі статистикою, у країні діє близько 98% приватних енерговиробничих компаній, яких налічували станом на 2020 рік понад 18 тисяч.

Для Китаю найважливішим енергетичним ресурсом є вугілля, на електростанціях якого виробляється майже 60 % електроенергії. З 2010 до 2020 року споживання цього ресурсу в країні залишалося майже на одному рівні. Близько 90 % вугілля, яке споживає Китай, видобувають всередині держави, тому його залежність від імпорту не є великою [2]. На цю країну припадає близько 70 % світового споживання вугілля щорічно.

У Росії видобувають більшість видів мінеральної сировини та усі види мінерального палива. Ця країна вважається найбільшим у світі видобувачем природного газу, та, за різними джерелами, має від 32900 км³ до 48700 км³ розвіданих запасів цього ресурсу.

За оцінками фахівців світова енергетична криза демонструє тенденцію до поглиблення. Останнім часом, після коронавірусних локдаунів 2019-2020 років, все більше зростає попит на товари китайського виробництва, що відповідно призвело до збільшення споживання електроенергії порівняно з 2019 роком на 14 %. При тому, що виробництво електроенергії всередині самої країни збільшилося всього на 4 %. Відповідно, Китай почав масово скуповувати вугілля за будь-якою ціною та скрізь, де це можливо, особливо в Росії та Південній Африці. Найбільше від цього постраждали країни ЄС, у яких економіка теж піднялася після ковідного спаду. Енергетичні компанії почали масово закуповувати вугілля, бо, як виявилось, запаси цього ресурсу на електростанціях були мінімальні. Від такого істотного зростання попиту на вугілля на світовому ринку ціни на нього майже одразу зросли удвічі.

Схожа ситуація склалася із дефіцитом природного газу у світі. З початку 2021 року ціна на газ у Європі зросла більше, ніж у три рази. Однією з причин цього також можна

назвати відновлення економіки після пандемії, внаслідок якого зріс попит на газ у світі. Другою причиною стала політика російського «Газпрому», який відмовився нарощувати обсяги транзиту газу в Європу через Україну. Сьогодні європейські сховища заповнені на 75 %, хоча оптимальний рівень для цієї пори року становить 90 %. Різницю в 15 %, тобто 10 млрд. м³, можна було б закрити приростом експорту газу [3]. Ще однією причиною кризової ситуації в газовій галузі є перехід до зеленої енергетики, а також виснаження запасів газу у сховищах через зимові заморозки наприкінці минулорічного опалювального сезону, що стрімко збільшили споживання газу.

Через дефіцит газу багатьом країнам довелося переходити на інші види палива, зокрема нафту. В результаті ринки сирової нафти зросли, а ціна зараз перевищила 85 доларів за барель нафти сорту Brent та побила трирічний рекорд [4].

В Україні енергетична криза також внесла свої корективи в економічну ситуацію, водночас зростає і соціальна напруга в суспільстві. Станіз накопиченням вугілля на складах ТЕС є критичним. Проаналізувавши статистичні дані про запаси вугілля на складах ТЕС та ТЕЦ, які наводить Міністерство енергетики України, бачимо, що зараз фактичні запаси є менші, ніж 800 тис. тонн замість 2,8 млн. тонн планових. Також, за словами міністра енергетики України Германа Галушенка, «через значнийрістціни на газ ми втратили виробників електричної енергії з газу. Теплоелектроцентралі, які працюють на газі, значно зменшили виробництво електроенергії, а відповідно це збільшує спалювання вугілля. Це збільшує навантаження на систему...» [5]. Через дефіцит теплової енергії Україна планує збільшення потужності атомної. Проте експерти стверджують, що атомна енергетика в Україні в останні роки не отримувала належної уваги від держави, відтак розраховувати на істотне збільшення навантаження на українськіатомніелектростанції, з-поміжяких діючими є 4 (Запорізька АЕС, яка є найбільшою, Рівненська АЕС, Південно-українська АЕС, Хмельницька АЕС), до того ж вони працюють не на повнупотужність, не варто.

У світі вже почалася хвиля вимушених зупинок у діяльності виробництв, пов'язана із стрімким зростанням виробничих витрат через зростання цін на енергоресурси. Ця ситуація позначиться також на ринках споживчих товарів, на яких очікується помітне зростання цін. Влада великих країн уже готує антикризові рішення, щоб зменшити удар по споживчих видатках. У ЄС користуються трьома основними інструментами для зменшення навантаження на кінцевих споживачів: зменшення податкового навантаження; збільшення субсидій для малозабезпеченого населення; фіксація тарифів. До прикладу, у Франції знизили податки на електроенергію та заблокували будь-яке зростання регульованих тарифів. В Італії збільшили субсидії для малозабезпечених та виділили 3 млрд. євро для пом'якшення кризи. В Іспанії податки на електрику знизили на 0,5 % .[6]Таким чином, в сучасних кризових умовах особливо важливо проводити виважену економічну політику, спрямовану на підтримку національного виробництва та забезпечення соціальними трансферами найбідніших домогосподарств.

Визнання екологічності "мирного атома" може розв'язати руки країнам, які закривають ядерні реактори, та відкласти питання залежності від атомної енергії. В умовах дефіциту струму це має зменшити тиск на енергоринок. Проте низка країн все ще принципово націлені на закриття ядерних реакторів.

Список використаних джерел:

1. Філонич О. М. Розвиток енергетичної кризи та її вплив на енергетичну безпеку. *Ефективна економіка*. 2015. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3797>

2. Алексашенко С. Світ накриває енергетична криза. Звідки вона взялась і чому найбільше варто пережити Європі URL: <https://forbes.ua/news/svit-nakrivaє-energetichna-kryza-zvidki-vona-vzyalas-i-chomu-naybilshe-varto-perezhivati-evropi-04102021-2517>.
3. Калмиков О. Газовий шок у Європі. Хто винен: коронавірус, погода чи Росія? URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-58670925>.
4. Нафта дорожчає через підвищений попит і дефіцит URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3330701-nafta-dorozhaє-cerez-pidvisenij-popit-i-obmezeny-propoziciu.html>.
5. Галка Н. Нестача вугілля та рекордна ціна на газ. Чи загрожує Україні енергетична криза *Суспільне новини*. 2021. URL: <https://susplne.media/174187-nestaca-vugilla-ta-rekordna-cina-na-gaz-ci-zagrozuє-ukraini-energeticna-kryza/>.
6. Мірошниченко Б. Розкол у ЄС та повернення вугілля. Як Європа бореться з енергетичною кризою. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/11/1/679233/>.

УДК 339.9:004

МІЖНАРОДНИЙ ОБМІН ІНФОРМАЦІЙНИМИ ТЕХНОЛОГІЯМИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Панковець М.П., к.е.н., доцент
 Михалюк І.В., здобувач вищої освіти
 Навчально-науковий інститут економічних
 та соціальних відносин Університету банківської справи

Стратегія сталого розвитку сьогодні є одним із визначальних пріоритетів політики української держави в умовах протидії ризикам загострення економічної депресії [1]. Зважаючи на те, у якій ситуації перебуває економіка України, вражена глобальною фінансовою кризою 2020 року, спричиненою, насамперед, пандемією коронавірусної хвороби COVID-19, саме впровадження цілей сталого розвитку, зокрема їх інноваційної складової, може зіграти роль каталізатора економічного зростання.

Концепцію сталого розвитку можна інтерпретувати по-різному, але за своєю суттю – це підхід до регіонального розвитку, який функціонує для збалансування різних конкурентних потреб – економічних, соціальних та екологічних, з якими зіштовхується суспільство [2]. Відтак цілі сталого розвитку – це ключові цілі глобального розвитку, що були ухвалені всіма країнами-членами ООН у 2015 році на Саміті ООН зі сталого розвитку. Серед них бачимо: подолання бідності; розвиток сільського господарства; міцне здоров'я; якісну освіту; гендерну рівність; інновації та інфраструктуру; скорочення нерівності; пом'якшення наслідків зміни клімату; мир, справедливість та сильні інститути; партнерство заради стійкого розвитку та ін. [2]. Відповідно до Добровільного національного огляду щодо Цілей сталого розвитку в Україні, що розроблений Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України за підсумком 2019 року, в цілому наша держава досягла деякого прогресу, проте майже недосяжною залишається така ціль, як «промисловість, інновації та інфраструктура». З огляду на таку ситуацію, дуже важливим завданням постає розвиток міжнародного обміну інформаційними технологіями для забезпечення інноваційності сталого розвитку.

Перетворення інформації в економічний ресурс стратегічного значення забезпечує кардинально нові можливості економічного розвитку, зростання продуктивності праці та запровадження інновацій, вирішення соціальних та економічних проблем. Тому однією із

найбільших проблем, зважаючи на рівень діджиталізації та цифровізації в умовах сучасного суспільства, особливо враховуючи той фактор, що пандемія COVID-19 стала потужним каталізатором даних процесів в усіх сферах соціально-економічного життя, постає недостатній прогрес щодо розвитку сфери інформаційних технологій в Україні. Основними причинами слабого прогресу у сфері інновацій та інформаційно-телекомунікаційних технологій є відсутність проникнення інформаційних технологій в промисловість та зміцнення дослідницького потенціалу, неналежний захист прав інтелектуальної власності, значні масштаби зовнішньої трудової міграції, а також тенденції переходу тимчасової трудової міграції в постійну форму. Окрім того, протягом останніх років спостерігається низький рівень комерціалізації результатів наукових досліджень, науково-технічних розробок, трансферу технологій. Слід також зазначити, що усе це зумовлюється низкою проблем, які виникають на різних етапах інноваційного процесу та які потребують першочергового вирішення. До таких проблем, у першу чергу, відносяться недостатність фінансових ресурсів, а також невідповідність наявної інфраструктури для створення та впровадження розробок, їх комерціалізації [3].

Відповідно до статистичних даних, показники інноваційної діяльності в Україні не просто не набувають прогресу, а мають від'ємну динаміку. Наприклад, у 2010 році в Україні сума видатків на науково-дослідні роботи становила 0,75% від обсягу ВВП та перевершувала за цим показником такі країни, як Болгарія, Латвія, Польща, Румунія та Словаччина. За наступні 7 років частка видатків на науково-дослідні роботи в Україні істотно скоротилася й склала у 2017 році лише 0,45% від ВВП. Це найнижчий показник інтенсивності видатків на науку та інновації в порівнянні з країнами Європейського Союзу, що, безумовно, впливає на можливості розвитку інноваційної діяльності в країні. У 2018 році частка видатків на науково-дослідні роботи в Україні дещо збільшилась – на 0,02% та склала 0,47% від обсягу ВВП, що загалом не змінило ситуацію. Окрім того, в Україні рівень результативності інноваційної діяльності порівняно з країнами ЄС є дуже низьким. Аналізуючи динаміку цього показника, можна відзначити, що у 2000 році питома вага інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції була досить високою і становила 9,4%. У наступні роки відбувалося її постійне зниження, отож у 2010 році вона вже становила 3,8%, а у 2018 році – лише 0,8%. Тобто в загальному обсязі реалізованої продукції промисловості інноваційна продукція становить менше 1%. Таким чином, інноваційні процеси в економіці України не набули вагомих масштабів, а кількість підприємств, що впроваджують інновації, зменшується з кожним роком і становить зараз 12–14% від загальної кількості, що менше в 3–4 рази, ніж в інноваційно розвинених економіках [4-5]. Тим часом саме інформаційні технології за своєю сутністю мають ряд властивостей, що дозволяють розглядати їх одним із найважливіших каталізаторів соціально-економічного розвитку, що сприяють підвищенню ефективності роботи різних секторів економіки та економічному зростанню, а також досягненню конкретних цілей сталого розвитку. Інформаційні технології як концентроване вираження наукових знань і практичного досвіду дозволяють раціональним чином організувати той або інший досить часто повторюваний інформаційний процес із значною економією витрат праці, енергії людських і матеріальних ресурсів, а також дозволяють вирішити багато неекономічних проблем через забезпечення доступу до інформації [6].

Зважаючи на сучасні тенденції до глобалізації світогосподарських зв'язків, що зачіпає різні сфери міжнародних економічних відносин та ринків, у тім числі ринок технологій, саме міжнародний обмін технологіями може забезпечити розвиток різноманітних інноваційних процесів. Під поняттям міжнародного технологічного обміну в широкому значенні мається на увазі проникнення будь-яких науково-технічних знань і обмін виробничим досвідом між країнами, а у вузькому – передача науково-технічних знань і досвіду, конкретних технологічних процесів, що відносяться до відтворювання. Основними причинами міжнародного обміну технологіями є:

- нерівномірність економічного розвитку окремих держав і неоднаковий рівень розвитку науки та техніки в різних країнах, зосередження окремих їх видів у різних країнах, що зумовлює виробництво ними певних товарів на більш ефективному рівні, ніж в інших країнах; в таких умовах країни, що не мають можливості витратити великі кошти на наукові дослідження, купують іноземні науково-технічні знання і використовують їх у своїй промисловості;
- для країн, що розвиваються, придбання іноземної технології є важливим засобом подолання технічного відставання і створення власної промисловості;
- монополізація науково-технічного прогресу великими фірмами, адже у деяких випадках тільки їм під силу здійснення довгострокових дорогих науково-дослідних робіт; загострення конкурентної боротьби на світовому ринку (великі транснаціональні компанії розглядають експорт нових досягнень науки та техніки як один із засобів створення своїх філій за кордоном чи встановлення контролю над фірмами інших країн);
- розвиток місцевих можливостей щодо вдосконалення технології з урахуванням потреб національної економіки.

Україні вкрай необхідно впровадити певні заходи задля налагодження міжнародної передачі технологій, наприклад: створити пільгові умови оподаткування для суб'єктів, зацікавлених у міжнародному трансфері технологічних пакетів; налаштувати державне замовлення на виробництво інноваційної продукції; налагодити реалізацію державних програм із формування коопераційних зв'язків і взаємодії висококваліфікованих фахівців у галузі міжнародного трансферу; забезпечити просування експорту українських технологічних пакетів шляхом удосконалення технологічних стратегій національних компаній. Для цього важливо використовувати приклад розвинутих країн у розбудові ефективної системи міжнародного трансферу технологій. Лише за таких умов можна очікувати модернізації та виходу української економіки на інноваційний шлях розвитку [7].

Список використаних джерел:

1. Бурик З.М., Огірко О.І. Інформаційні технології забезпечення сталого розвитку в контексті формування нової науково-технічної парадигми. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2017 № 1 (2). С. 24-28. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_1%282%29__8
2. Бурик З.М. Формування концепції сталого розвитку регіону. *Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування*. 2014. №1. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu_2014_1_22
3. Департамент стратегічного планування та макроекономічного прогнозування Міністерства економіки, торгівлі та сільського господарства України- Добровільний національний огляд щодо Цілей сталого розвитку в Україні. URL : <https://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=4819b04d-99d6-47d3-a0db-fd4a4215f13d>
4. Ольвінська Ю. О., Самоєнкова О. В., Вітковська К. В. Сучасний стан та тенденції розвитку інноваційної діяльності в Україні. *Економіка та держава*. 2021. № 4. С. 64–71. URL : <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=4907&i=10>
5. Білій А. І., Тиха М. В. Передумови розвитку та сучасне становище України в міжнародному обміні технологіями. URL : http://confcontact.com/2013_03_15/23_Bilyi.htm
6. Москалик Л. Тенденції глобалізації ринку технологій. *Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини*. 2012. Випуск 30. С. 350–350. URL : https://intrel.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/08/VLNU_Mv_2012_30_41.pdf
7. Дунська А. Р., Локота А. Г. Міжнародний трансфер технологій: зарубіжний досвід та українська перспектива. URL : <http://conf.management.fmm.kpi.ua/vi-konf/paper/view/1460>

ВПЛИВ ЕПІДЕМІЇ КОРОНАВІРУСУ НА РОЗВИТОК РИНКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ

Пантелєєва Н. М., д.е.н., професор,
Тупіцька Л., здобувач вищої освіти
Черкаський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Завдяки широкому спектру переваг іпотечного кредитування, які підтвержені тривалим часом його існування, воно ефективно використовується кредитними установами багатьох країн і займає досить значну частку ринку банківських послуг. Однак на сучасному рівні економічних відносин використання іпотечного кредитування без іпотечного ринку є досить обмеженим. Саме іпотечний ринок забезпечує рефінансування ресурсів за іпотечними кредитними операціями, що дає змогу банкам не лише відновити свою ліквідність та посилити мультиплікативний ефект, а й знизити витратність операцій [1, с. 214].

Залежно від предмета іпотеки виділяють: іпотеку житла (житлову іпотеку), іпотеку земельних ділянок (іпотеку землі) та іпотеку комерційної нерухомості (комерційну іпотеку).

Іпотечне житлове кредитування відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку будь-якої держави, оскільки, по-перше, є ефективним інструментом об'єднання фінансового ринку з ринком нерухомості, що сприяє капіталізації ресурсів, а по-друге, сприяє розвитку ринку нерухомості, вирішенню житлової проблеми, підтримці соціальної стабільності, що є одним з завдань Цілей сталого розвитку [2].

Початок 2020 року не передбачав негативних змін у фінансовій сфері та на іпотечному ринку. Прогнозувалось зростання кредитної активності та ринку нерухомості. На жаль, пандемія COVID-19 і супутні їй локдауни похитнули економіку багатьох країн, суттєво змінили очікування фінансово-кредитних установ та їх клієнтів, у тому числі на ринку іпотечного кредитування. Останній, як і інші фінансові інститути, повинен враховувати фази пандемії COVID-19, як кризового явища, та передбачити адаптивне реагування, відновлення та подальший постковідний розвиток.

За результатами аналітичного дослідження Deloitte встановлено, що під час пандемії проблеми іпотечного кредитування та їх рішення формувались за напрямками клієнтського досвіду, лінійки іпотечних продуктів та операційної діяльності в коротко-, середньо- і довгостроковому вимірі (табл. 1). Відповідно до означених напрямів результативність очікується від таких заходів: 1) клієнтський досвід – пропозиція програм відстрочки платежів за іпотекою та інших заходів допомоги, налаштування на моделі віддаленої роботи (динамічний перерозподіл ресурсів і навчання), зміцнення потужності цифрових каналів самообслуговування; 2) іпотечні продукти – оцінка ризиків іпотечного портфелю та коригування політики андеррайтингу, врегулювання лінійки іпотечних продуктів для зменшення ризиків і збільшення орієнтованості на цільову пропозицію, проведення розширеної аналітики для розрахунку ризиків і прогнозування виникнення ускладнень, зокрема ліквідності, та коливань стану кредитування; 3) операційна діяльність – цифрова трансформація бізнес-процесів, фінансовий консалтинг, підтримка і надання допомоги суспільству [3].

Стосовно ситуації і Україні. Попит на житло в Україні рік у рік поволі зростає, якщо не брати до уваги нетиповий 2020-й. Минулого року цей тренд перервався через слабкий другий квартал, коли розгорталася пандемія. Кількість укладених угод купівлі-продажу житла знизилася торік відносно 2019 року на 7.8%. У першому кварталі 2021-го купівельна активність на ринку житла була майже на десяту частину вище п'ятирічного середнього за I квартал. Передбачається, що повільне зростання попиту на житло зберігатиметься

найближчими роками. Підігріває попит на житло, поряд з іншими чинниками, зниження дохідності депозитів, що спонукає шукати альтернативні напрями інвестування [4].

Таблиця 1

Основні проблеми іпотечного кредитування внаслідок пандемії COVID-19

Напрямок	Часовий вимір		
	короткостроковий (0-2 місяці)	середньостроковий (2- 6 місяців)	довгостроковий (6-12 місяців)
клієнтського досвіду	= обслуговування підвищеного обсягу запитів клієнтів, пов'язаних із програмами відстрочки платежів по іпотеці; = підтримка доступу до послуг за рахунок цифрових каналів і збільшення пропускної здатності	= консультації позичальників, що мають фінансові труднощі; = відповідність очікуванням клієнтів щодо часу виконання запитів на обслуговування за допомогою різноманітних форматів	= адаптація до мінливих очікувань клієнтів щодо забезпечення цифрового наскрізного процесу оформлення іпотеки; збалансованість при вирішенні потенційно значних обсягів зборів та відновлювальної діяльності
лінійки іпотечних продуктів	= визначення пріоритетів іпотечних продуктів щодо ринкових умов і короткострокової потреби кредитора в ліквідності	= прийняття рішення щодо відмови від надання високо ризикованих кредитів, враховуючи загрозу обмеження доступу на ринок	= визначення повторного впровадження та інноваційних продуктів для стимулювання попиту та адаптації до мінливих потреб клієнтів
операційна діяльність	= масштабування поточних операцій контакт-центру для обробки значного збільшення обсягу запитів клієнтів; = підвищення результативності роботи контакт-центру; = визначення варіантів та права на відстрочення виплати застави; = широкомасштабне адміністрування програм, захист від шахрайства	= створення вдосконалених цифрових можливостей; = налаштування процесів для полегшення закриття іпотечних кредитів у цифровому вигляді (автоматична оцінка, електронні підписи, контроль ризиків і відповідності тощо)	= адаптація організаційної культури для ефективної мотивації персоналу; = прогнозування попиту клієнтів на нові іпотечні кредити та рефінансування при розподіл ресурсів

Джерело: сформовано на підставі опрацювання [3]

Набуває стійку тенденцію зростання вартості житла. Так, у квітні 2021 року як на первинному, так і на вторинному ринках м. Києва темпи зростання цін перевищили 10% за рік внаслідок впливу зростання вартості будівництва, а також через тривалу реформу системи контролю за ним. Тому нова пропозиція житла в майбутньому може скоротитись, а існуючий житловий фонд відносно обмежений. Також поживається попит, частково завдяки відновленню іпотеки [4].

В Україні з 01.03. 2021 р. почала функціонувати програма «Доступна іпотека 7%», яка стала частиною програми «Доступні кредити 5-7-9%» від Фонду розвитку підприємництва, згідно якої позичальникам пропонують іпотеку під 7% річних [5]. Головна мета програми – спрощення доступу суб'єктів мікропідприємництва та малого підприємництва до банківського кредитування з метою реалізації інвестиційних проектів для збільшення обсягів виробництва, експорту, імпортозаміщення, високотехнологічного виробництва, енергоефективності, впровадження інновацій, а також сприяння створенню нових робочих

місць та поверненню трудових мігрантів в Україну. Таке спрощення забезпечуватиметься за рахунок використання Фондом розвитку підприємництва таких інструментів фінансової державної підтримки: часткової компенсації процентних ставок за кредитами; надання гарантій на портфельній основі уповноваженим банкам за кредитами. Державна підтримка у вигляді Гарантії Фонду надається виключно в поєднанні з підтримкою у вигляді Компенсації процентів [5]. Банками, що першими взяли участь у програмі, стали ОТП Банк, ПриватБанк, Банк «Глобус», Мегабанк, Кредобанк, Ощадбанк, Укргазбанк.

Отже, таке *іпотечне кредитування первинної нерухомості* створює системний ефект і стимулює розвиток не тільки будівельної галузь, а і всіх інших сумісних галузей (металургійна, хімічна, машинобудівна), що в підсумку позитивно вплине на розвиток вітчизняної економіки та іпотечного ринку.

Українські банки повідомили, що в серпні 2021 року видано 944 іпотечні кредити на загальну суму 830,1 млн грн. Це є найкращим результатом із 2018 року за обсягом нової іпотеки. Таке зростання передусім відбулося завдяки збільшенню середньої суми договору: за місяць – на десяту частину (до 879.3 тис грн). Крім того, у нових видачах іпотечних кредитів зросла питома вага м. Києва, де середня сума договору є істотно вищою, ніж в регіонах. Загалом за перші вісім місяців 2021 року банками видано 6.6 тисяч іпотечних кредитів на загальну суму понад 5.2 млрд грн. Якщо порівняти з відповідним періодом минулого року, то обсяги нового іпотечного кредитування зросли в 2.2 рази за кількістю договорів та майже втричі у грошовому вимірі [6]. Кредити на купівлю житла на вторинному ринку нерухомості залишаються головним сегментом ринку іпотеки. Так, в серпні їх частка вкотре перевищила 90% від усіх наданих іпотечних кредитів як за кількістю договорів, так у грошовому еквіваленті. Ринок іпотечного кредитування залишається концентрованим, де п'ять найактивніших банків уклали 89% нових угод. Середньозважена ефективна ставка іпотечного кредиту становила в серпні 15,9% на первинному і 13,6% – на вторинному ринку. З початку року ставки знизилися відповідно на 1,0 в. п. та на 0,4 в. п. [6].

Отже, пандемія COVID-19 ще раз підтвердила необхідність подолання тривалий час невирішених проблем розвитку ринку іпотечного кредитування. Враховуючи фази пандемії COVID-19 та вивчаючи провідну закордонну практику, на нашу думку, регулятору та банківським установам, варто розробити стратегію функціонування та розвитку ринку іпотечного кредитування за сценаріями адаптивного реагування, відновлення та подальшого постковідного розвитку, *усуваючи недосконалість нормативно-правової підтримки і визначаючи джерела ресурсного забезпечення, підходи підвищення привабливості іпотечних кредитів збалансовано до умов надання і ризиків, участь держави у формуванні сприятливих умов та забезпечення державних гарантій всім учасникам.*

Список використаних джерел:

1. Гнатківський Б.М. Іпотечний ринок: навч. посіб. / Б.М. Гнатківський, Львів. нац. ун-т ім. І. Франка.– Львів : ЛНУ ім. І. Франка , 2015. 341 с.
2. Коростелева Т.С. Система іпотечного жилищного кредитування в Росії: сравнительный анализ, закономерности, проблемы и перспективы развития. Deutschland:LAP Lambert Academic Publishing, Saarbrücken. 2012.
3. COVID-19: The impacts on global residential mortgage markets. URL: <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/financial-services/articles/the-impacts-on-global-residential-mortgage-markets.html>
4. Звіт про фінансову стабільність НБУ. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2021-H1.pdf?v=4
5. Програма «Доступні кредити 5-7-9%» URL: <https://5-7-9.gov.ua/>
6. У серпні банки вчергове побили рекорд обсягів іпотечного кредитування. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/u-serpni-banki-vchergove-pobili-rekord-obsyagiv-ipotechnogo-kredituvannya>

УДК: 338.1

ЛЕГАЛИЗАЦИЯ КАПИТАЛА – ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РОСТА ЭКОНОМИКИ

Расулов Ш.Ж., PhD докторант,
Самаркандский институт экономики и сервиса
(Республика Узбекистан)

В условиях инновационного развития экономики легализация капитала является относительно новым явлением в развитии финансово-экономических отношений, что вызвано комплексом взаимосвязанных явлений и, в первую очередь, потребностями в финансовых средствах, в частности, государства. Легализация капитала с целью привлечения дополнительных финансовых средств в экономику, особенно в рыночно развивающихся странах, хотя и проводилась в середине 90-х годов XX века, но до сих пор вызывает различные мнения со стороны ученых-экономистов.

В начальный период развития и становления экономики, безусловно, возникает острая необходимость в привлечении капитала для обеспечения стабильного экономического роста. Окончательное решение в работе над поиском денежных средств может выразиться лишь при эффективной реализации принятого закона, при наличии законодательного акта об амнистии граждан Республики Узбекистан в связи с легализацией ими денег. Данный закон был заявлен как исключительно разовая акция по возвращению денег отечественных граждан, которые ранее были выведены из легального экономического оборота и не были задекларированы, путем освобождения от налогообложения и ответственности лиц, совершивших отдельные правонарушения в сфере экономики. Да и в большинстве стран с переходной экономикой были приняты законы о легализации капитала. Ибо, даже правоподобный закон был принят даже до начала международного финансово-экономического кризиса (2008 г.), когда был явный дефицит свободных средств. При его принятии была несколько иная ситуация в экономике, когда Республика была уже достаточно насыщена капиталом вследствие совокупности причин (увеличения притока нефтедолларов и инвестиций, повышения ВВП и многих других). Однако ныне легализация капитала вызывает неоднозначное отношение со стороны ученых-экономистов. Довольно сложным и неоднозначным становится процесс обсуждения механизма амнистии капитала в Парламенте. Правительство пытается добиться быстрого принятия решения и внесения в закон изменений. Однако даже депутаты Парламента дали понять, что они не готовы безоговорочно поддержать легализацию. В частности, большинство из них считает необходимым, чтобы при осуществлении амнистии определенный процент с капитала должен в любой возможной форме отходить государству. При этом депутаты ссылаются на опыт некоторых зарубежных стран, где в процессе легализации «теневых» капиталов государство получило от 5 до 30%. Подобный подход может вызвать опасение как законодателей, так и исполнительных органов власти, что легализованные средства не будут работать на экономику, а лишь «переночуют» и вновь будут вложены в ликвидные иностранные компании и банки. Депутаты также настаивали на том, чтобы был четко установлен срок, в течение которого легализованные деньги должны оставаться на спецсчетах [1].

Все это является свидетельством революционности идей, что необходимо воплощать в нормативный правовой акт, так и непроработанности отдельных механизмов реализации, могущих обернуться большими потерями. Существенным моментом является и то, что дополнительные предложения распространяются только на граждан Республики, которые зачислят деньги на специальные счета без права распоряжения ими на период легализации в банки, обслуживающие данного гражданина, входящие в систему коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов), путем вклада наличных денег в сумах

или инвалюте, а также перевода собственных денег с персональных счетов в иностранных банках. Из вышеприведенного следует, что иностранные граждане и лица без гражданства не имели права зачислять деньги на специальные счета. Однако в первые 10 лет после перехода к рынку стран СНГ, согласно Закону, и юридические лица не имели права легализовать свои денежные средства. Кроме того, имело место ограничение случаев легализации денег, полученных в результате определенных правонарушений.

С экономической точки зрения, в механизме легализации предусмотрена существенная оговорка о нераспространении случаев легализации денег, полученных в результате коррупционных правонарушений, преступлений против личности, мира и безопасности человечества, основ конституционного строя и безопасности государства, собственности, интересов государственной службы, общественной безопасности и общественного порядка, здоровья населения и нравственности, а также денег, принадлежащих другим лицам или полученных в качестве кредитов.

Ныне настало время по-настоящему ответственно и взвешенно рассмотреть проблему амнистии капиталов и имущества, выведенных из легального оборота. Этот процесс должен быть проведен открыто. Это может стать одним из важных элементов построения прозрачной экономики. Амнистия капиталов и имущества не должна быть бесплатной, потому что активы, выведенные из легального оборота или вывезенные за рубеж, не облагались налогами и не пополняли бюджет государства. Эти долги должны быть компенсированы через специальный налог в величине, равной ставке налога на прибыль на день легализации активов. И средства должны поступать в бюджет. Это небольшая цена за те доходы, которые получены в результате вывода капиталов из легального оборота. Потому что вывезенный за рубеж капитал до 2010 года облагался большой ставкой налога на прибыль. Этим государство предлагает заплатить небольшой налог для развития своей страны, получив тем самым право в виде специального документа на законное владение своими активами, стать честным и жить спокойно.

Таким образом, нам надо четко определить, что необходимо уже в ближайшее время создать механизм регулирования для решения данного вопроса, т.к. предпосылки уже давно были заложены. Необходимо определить сроки и органы, которые должны решить данный вопрос, а также должны устанавливать «правила игры» государства и претендентов на амнистию, механизм которой должен быть простой и эффективный, гарантирующий владельцам легализованных активов защиту от каких-либо преследований. При этом необходимо отметить, что, если с них будет уплачен налог по установленной ставке, то требование о возвращении активов в страну не должно предъявляться.

Данная легализация капитала, с точки зрения инвестиционного законодательства, должна иметь прямое отношение к инвестиционной деятельности, поскольку акт амнистии предполагает введение, пусть и косвенное, денежных средств в экономику страны. Факт того, что государство принятием соответствующей нормативно-правовой базы должно показать, что оно заинтересовано в том, чтобы данный капитал после проведения процедуры узаконения продолжает оставаться в стране, как на обычных банковских счетах, так и в качестве национальных инвестиций, является значимым событием. Приведенное положение должно подтверждаться тем статусом, который существует на сегодняшний момент в рыночно развитых странах, а именно - национальные инвестиции стали бы неуклонно возрастать и доминировать над иностранными, экономическое развитие Республики можно без преувеличения сравнить с «азиатским чудом», имевшим место в Японии.

При этом необходимо отметить, что легализация капитала должна быть тесно связана с такой проблемой, как уровень теневой экономики, которая, в свою очередь, может выступать детерминантой экономической криминогенности. Масштабы нелегального вывоза капитала находятся в прямой зависимости от объема и динамики развития теневой экономики: с одной стороны, вывозится в первую очередь то, что создано в «тени», с другой – вывезенный капитал является материальной основой для дальнейшего роста теневой экономики. При этом экономика может уходить в тень – лишь бы уйти от выплаты налогов.

В результате происходит финансовое обескровливание республиканского и местных бюджетов. Чем большая часть экономики является теневой, тем меньше получают бюджеты. Нет налогов – нет расходов. Это значит, что республиканский и местные территориальные власти оказываются не в состоянии выполнять те функции, которые на них возложены. Власть становится банкротом [2].

Как утверждает зарубежный опыт, доля теневой экономики в Германии составляет 9% ВВП, в США – 10% ВВП, в Италии, Греции, Испании – 25% ВВП. В самой же Великобритании этот показатель оценивается на уровне 7% ВВП. Если сравнивать показатель Узбекистана, России и Казахстана с аналогичным по ряду других стран, то выясняется - он выше (однако, по сравнению 90-х годов XX века и 2000-2015 годов – намного ниже), чем в наиболее развитых странах, но ниже, чем в ряде развивающихся, в частности, латиноамериканских странах. Что касается экономики ряда латиноамериканских стран (Колумбия и др.), то специалисты склонны оценивать долю теневого сектора в их экономике в 70% ВВП [2, с. 39].

В настоящее время вопрос о проведении дополнительной или новой амнистии граждан, денежные и иные имущественные средства которых находятся в теневом обороте, не стоит так остро в Республике Узбекистан. Однако необходимо тщательно проанализировать предыдущий опыт по проведению подобных акций и иметь приблизительные стратегические ориентиры на возможность проведения новой легализации как капитала, так и иного имущества. Особенно проблематично сложилась ситуация с Законами «Об амнистии и легализации имущества». Правоподобный документ должен быть внесен на рассмотрение Олий Мажлиса Республики Узбекистан. Целью данного закона должна быть не только легализация недвижимого и движимого имущества, подлежащего, в соответствии с законодательством, регистрации, права на которые не оформлены в установленном законодательством порядке, но и деньги, и имущество, которые оспариваются в судебном порядке.

Однако последние не должны вызвать непонимания. Кроме того, при легализации капиталов, на наш взгляд, дополнительные поступления валюты в бюджет не должно навредить отечественной экономике. От конструктивной постановки вопроса соотношения имущества и капитала, который часто понимается как совокупность денежных средств, должно зависеть не только разрешение вопроса с вышеприведенным законопроектом, но и формирование направления экономического развития страны. Мы считаем, что для устранения разногласий и предупреждения коллизий законов в будущем основные понятия нормативно-правовых актов о легализации капитала и предупреждения «отмывания грязных денег» должны быть приведены в соответствие с общими принципами гражданского, налогового и инвестиционного законодательства.

Итак, совершенствование механизма проведения легализации во многом должно предопределять конечный результат – прибыль. При этом амнистия капитала не лучшим образом может влиять на экономику.

И, если сравнить образно национальную экономику с человеческим организмом, акты легализации – со своеобразными инъекциями, они сначала дают положительный эффект, в том числе, позволяющий создавать новое, соответствующее совершенствованию или улучшению уже существующего. Однако, проводимые достаточно часто вызывают зависимость, которая без своевременного вмешательства постепенно приводит к худшим результатам.

Список литературы:

1. Злотникова С., Чеботарев А. Легализация капиталов в Республике Казахстан. ТранспаренсиКазахистон. 2001, октябрь (см. сайт: <http://www.transparencyKazakhstan.org/>).
2. Николаев И. Теневая экономика: причины, последствия, перспектива? // Общество и экономика.- 1998. № 6.- С. 31-49.

УДК 336.711

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Сембиева Л.М. д.э.н., профессор
Жагыпарова А.О., к.э.н., ассоциированный профессор
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева
(Нур-Султан, Республика Казахстан)

В 2020 году распространение коронавирусной инфекции и введение карантина значительно замедлило развитие финансового сектора, что также отразилось и на снижении кредитной активности в экономике. Более того, длительные ограничительные меры привели к ослаблению платежеспособности экономических субъектов, что, в свою очередь, усугубило системную проблему недостаточности качественных заемщиков в экономике. Тем не менее, рост ссудного портфеля на фоне уменьшения уровня выдачи был поддержан государственными программами. Реализация антикризисных мер по поддержке предпринимательства через программы кредитования способствовала восстановлению кредитной активности во второй половине 2020 года. При этом в течение года наибольший прирост портфеля приходился на долю розничного кредитования, тогда как корпоративный портфель продолжил сжиматься.

В 2020 году кредитный портфель банков продолжил расти, но более умеренными темпами по сравнению с предыдущим периодом. Так, рост ссудного портфеля банков за 2020 год составил 5,6% против 6,7% за 2019 год.



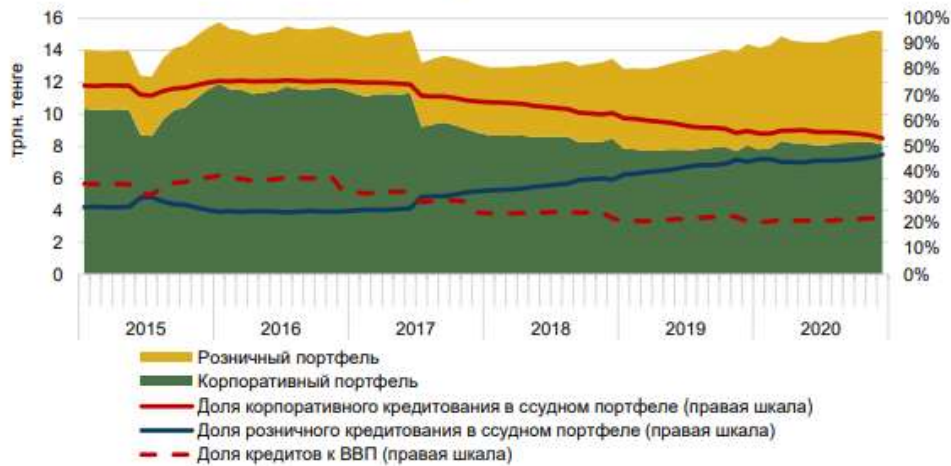
Рис. 1. Розничный портфель роста ссудного портфеля

Основным фактором, повлиявшим на замедление кредитования, стало введение ограничительных мер, направленных на сдерживание распространения COVID-19.

Сокращение рабочих часов и переход на дистанционный режим работы банков с одной стороны, а также ужесточение условий кредитования вследствие ухудшения финансового состояния клиентов с другой – существенно снизили кредитную активность в экономике.

Сокращение ссудного портфеля в 2,5% к/к отмечалось во втором квартале 2020 года, в основном, за счет снижения корпоративного портфеля.

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



Источник: Отчетность банков

Рис. 2. Розничный и корпоративный портфель

В марте 2020 года Национальным Банком Республики Казахстан была запущена Программа льготного кредитования субъектов предпринимательства в объеме 600 млрд. тенге (1,397 млрд долларов) с дальнейшим расширением до 800 млрд. тенге (1,862 млрд долларов). Целевым предназначением данной программы являлось предоставление кредитов и кредитных линий на пополнение оборотных средств на срок не более 12 месяцев по ставке не более 8% годовых. Согласно условиям Программы льготного кредитования, основными получателями государственной поддержки выступили как субъекты малого и среднего бизнеса, так и индивидуальные предприниматели, пострадавшие от введения чрезвычайного положения в стране. Также, эта антикризисная мера распространялась и на субъекты крупного предпринимательства, потерпевшие наиболее существенные убытки от влияния пандемии COVID-19.

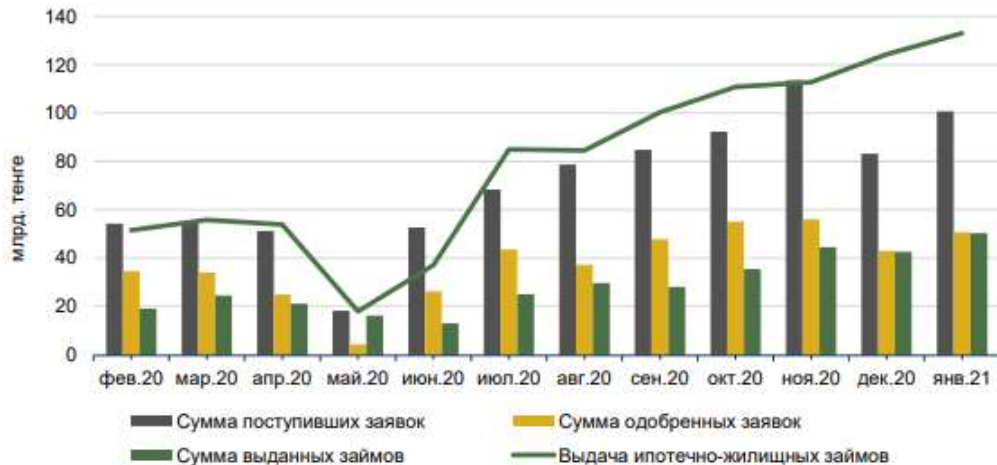
С введением карантинных мер спрос на ипотечное кредитование аналогично другим видам продуктов розничного кредитования снизился, а выдача новых ипотечных займов замедлилась до 18,3% по сравнению с 68,5% в 2019 году. На конец 2020 года по программе «7-20-25» банками были получены 48,5 тыс. заявок на сумму 568,7 млрд. тенге (1,324 млрд долларов), по которым были выданы 22,2 тыс. займов на сумму 259,3 млрд. тенге (603,6 млн долларов), по программе «Баспана Хит» получено 95,8 тыс. заявок на 870,3 млрд. тенге (2,026 млрд долларов) и выданы 42,3 тыс. займов на сумму 372,3 млрд. тенге (866,64 млн долларов). К концу 2020 года государством была объявлена новая программа по улучшению жилищных условий населения в виде возможности частичного использования пенсионных накоплений, оператором по реализации которой было определено АО «Отбасы банк».

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

Таким образом, прирост потребительского портфеля за год составил 3,4%. Стоит отметить, что с введением локдауна по стране многим банкам пришлось пересмотреть политику продвижения своих продуктов, что привело к активному внедрению и улучшению онлайн каналов продаж, что в целом заложило основу для более широкого охвата потенциальных заемщиков.

В 2020 году в связи с распространением пандемии COVID-19 и введением карантинных мер возникла вероятность роста рисков ликвидности в банковском секторе страны. Однако принятые Правительством, Национальным Банком и Агентством Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка меры поддержки позволили их

нивелировать, в связи с чем банки Казахстана на протяжении года имели существенный запас высоколиквидных активов.



Источник: Данные банков

Рис. 3. Ипотечно-жилищные займы, выданные в рамках государственных программ в 2020 году

На конец 2020 года профицит ликвидности банков сохранялся на стабильном уровне: высоко ликвидные активы банков составляли 12,7 трлн тенге (высоко ликвидные активы без обремененных ценными бумагами и без учета заключительных оборотов), увеличившись на 37,9% по сравнению с 2019 годом и составив в итоге 40,6% от общей суммы активов. При этом основной вклад в прирост суммарного объема высоколиквидных активов внес рост объемов ликвидности в валюте (25,9% из 37,9%). Национальный Банк продолжает изымать избыточную ликвидность в банковском секторе, поддерживая процентные ставки в рамках целевого коридора.

Список литературы:

1. Экономический доклад по Казахстану Всемирного банка в рамках полугодовой серии докладов, посвященных мониторингу социально-экономической ситуации в стране. URL : <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/country/kazakhstan/publication/economic-update-summer-2020>
2. Официальный сайт Национального Банка РК URL : <https://www.nationalbank.kz>
3. Официальный сайт Первый банковский портал РК URL : <https://www.banker.kz>

УДК: 368:33

РИНОК СТРАХУВАННЯ ЗА ЧАСІВ ПАНДЕМІЇ

Фостяк В. В., к.е.н., доцент кафедри
фінансового консалтингу та банківництва

Швед І. В., здобувач вищої освіти
Навчально-науковий інститут економічних і
соціальних відносин Університету банківської справи

Сьогодні господарська діяльність України, як і інших країн світу, перебуває в стані економічної загрози, яка зумовлена новим глобальним викликом – пандемією COVID-19. Пандемія та заходи вжиті для обмеження поширення хвороби, суттєво порушили економічну діяльність у країнах по всьому світу, що призвело до значних збитків від перерви у бізнесі. Всі події, які розгорнулися на даному фоні певним чином вплинули і на ринок страхування.

В умовах пандемії утворюються нові загрози для успішного функціонування страхових компаній, проте, і виникають можливості для їх розвитку [1, с. 2].

Нові виклики і загрози, а також впровадження нових технологій створюють, по суті, нове середовище функціонування страховиків, а також тягнуть за собою трансформацію підходів до ведення бізнесу. Перехід страхового бізнесу в онлайн-формат, розвиток дистанційного обслуговування клієнтів почали здійснюватися раніше, але, з огляду на обставини світового масштабу, а саме пандемії та світової фінансової кризи, стрімко прискорюються і відкривають перед страховими організаціями нові можливості [2, с. 3].

Так, як стан ринку страхування безпосередньо залежить від розвитку економіки країни, необхідно визначити та проаналізувати вплив та наслідки пандемії з метою адаптації страхових компаній до цих змін. Також потрібно окреслити перспективні шляхи боротьби страхового ринку з даною економічною небезпекою, що дозволить підвищити рівень надання фінансових послуг в країні. Адже для України це шанс перейти на новий рівень і розвивати страхування як фінансову послугу, так і фінансову культуру населення [3, с. 110].

Насамперед потрібно визначити, що являє собою ринок страхування. Страховий ринок України – це особлива сфера грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає специфічна послуга, а саме страховий захист і на якому формуються попит і пропозиція на дану послугу. На будь-якому ринку страхових послуг функціонують страхові компанії як суб'єкт підприємницької діяльності, який бере на себе обов'язки страховика і має на це відповідну ліцензію [4].

У свою чергу, варто зазначити, що скасування авіасполучення, закриття кордонів, порушення ланцюжків постачань, зупинка виробництва, перехід навчальних закладів і шкіл на дистанційне навчання стали новою реальністю, яка пов'язана з колосальними збитками в масштабах всієї світової економіки. Страховики змушені розбиратися із вагомим потоком претензій від приватних осіб і представників бізнесу. Люди, які втратили роботу, туристи, у яких зірвалися тури, компанії, які вимушено припинили постачання своїх послуг, і багато інших намагаються домогтися компенсації втраченого доходу [5, с. 224].

Щоб більш детально і точніше дослідити наслідки пандемії слід розглядати кожен сферу страхування окремо, так як кожна окрема сфера страхування має свої особливості, тому вплив, також, буде відрізнятися.

Особливо COVID-19 відзначився карантинном, під час якого переважають суворі правила пересування. Як наслідок великих втрат зазнало авіаційне страхування і перестраховування. Річний обсяг страхових і перестраховальних премій через простій літаків значно знизився, проте пропорційного зниження обсягу страхових і перестраховальних виплат не відбулося. Кризова ситуація призвела до того, що тарифи перестраховальних програм зросли на 25-30 %, що істотно ускладнило переговори з перестраховиками [3, с. 111].

У свою чергу, в наслідок карантинних мір зменшився попит на страхування майна, будинків, приміщень, що є передбачуваним, адже люди сидять вдома і не мають наміру в кризовий період робити додаткові витрати.

Позитивні наслідки зазнала сфера автострахування. Так, обсяг валових страхових премій з автострахування, включаючи ринок КАСКО, ОСАГО і «Зелена карта» зріс. При цьому, розглядаючи автострахування варто зазначити, що негативно пандемія вплинула на купівлю автомобілів, а отже і на страхування, яке пов'язане з страхуванням нових автомобілів [1, с. 4].

Складніша ситуація зі страхуванням життя. На фоні всієї ситуації зростає попит та страхування життя та медичного страхування. Слід зауважити, що у медичній системі України в умовах пандемії діють обмеження. Приватних стаціонарів, готових прийняти хворих з COVID-19, дуже мало, а державні лікарні перевантажені. Але навіть у такій ситуації придбання медичного поліса буде дуже корисним для українців. Адже він забезпечує медичний супровід при лікуванні вдома, оплату ліків (основну статтю витрат на лікування).

А також організацію активного пошуку лікарні, готової максимально швидко прийняти нашого застрахованого [5, с. 224].

Різні страхові компанії по різному побудували свою політику у відношенні до COVID-19. В одних страховиків є окремі програми по страхуванню від COVID-19, а якісь страховики, особливо на початку пандемії, розглядають захворювання від цього вірусу, як виняток. Варто зазначити, що страхові компанії по-різному пристосовуються і надають послуги зі страхування в даній сфері. До прикладу, в табл. 1 наведені деякі програми медичного страхування страхових компаній України, які забезпечують фінансову підтримку в разі захворювання COVID-19 [3, с. 112].

Таблиця 1

Програми медичного страхування страхових компаній України

Страхова компанія	Назва програми	Умови страхування			
		Страхова сума	Страховий платіж	Вік	Строк дії договору
СК «ARX Life»	«Антивірус»	10-50 тис. грн	Від 225 грн	До 59 років	3/6 місяців
СК «ІНГО»	Короназахист+	40-75 тис. грн	Від 400 грн	До 59 років	6 місяців
СК «USI»	Коронавірус COVID-19	20-46 тис. грн	200-1840 грн	До 65 років	6/12 місяців
СК «Країна»	Захист від COVID-19	10-50 тис. грн	100-300 грн	До 64 років	12 місяців

Джерело: складено автором за матеріалами [3].

Основним позитивним наслідком COVID-19 є розвиток іншуртех. Перше, про що варто сказати, це розвиток онлайн-страхування. Попит на онлайн-сервіси зріс, і це в першу чергу пов'язано з прагненням знизити ризики захворіти відвідуючи офіси страхових компаній. І взагалі, експерти прогнозують швидке зростання діджиталізації і появу на ринку нових страхових продуктів (стосується появи нового ризику – COVID-19, яка вже включається і навіть відокремлюється в окремі поліси) [3, с. 115].

Тому варто зазначити, що в умовах пандемії, традиційних страховиків чекає серйозна трансформація їх бізнес-моделей з більшою орієнтацією на інтереси і потреби страхувальника, що зробить цей фінансовий інструмент доступнішим для нового покоління клієнтів. Очевидним є той факт, що страховикам доцільно здійснити наступні заходи для гармонізації своєї діяльності в подальшому:

- посилити механізм захисту конфіденційності даних;
- реалізовувати освітні програми для населення з метою підвищення їх страхової грамотності;
- зацікавлювати працівників у результативності своєї діяльності, забезпечити підвищення їхньої відповідальності;
- налагодити комунікаційні зв'язки зовнішнього та внутрішнього середовища компанії на основі мобільності, інформаційності, вчасного реагування на зміни та потреби клієнтів [1, с. 5].

Цей шлях оновлення в страхуванні, як і в будь-якій іншій галузі, не буде легким, але для збереження та зміцнення позицій на ринку він є неминучим.

Отже, підсумовуючи вищенаведене можна зробити наступні висновки, що в умовах пандемії для страхового ринку України створені нові умови функціонування, які як спричиняють загрози, так і надають можливості. Саме пандемія надала новий поштовх розвитку в українських громадян культури страхування, люди почали розуміти важливість такої послуги, перш за все це стосується страхування життя та здоров'я. Тому можна сказати, що страхові компанії почали підлаштовуватися і знаходити різні рішення для нормального і стабільного функціонування в умовах економічної небезпеки.

Список використаних джерел:

1. Татарин Н. Б., Лопушанський Р. В., Лука П. В. Модернізація ринку страхування України в умовах пандемії COVID-19. *Економіка та суспільство: Фінанси, банківська справа та страхування*. 2021. № 25. URL: <https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/11/2-1.pdf> (дата звернення: 22.10.2021).
2. Боднар О. А., Хоренженко В. В., Татаренкова Ю. В. Функціонування страхового ринку України в умовах пандемії COVID-19. *Ефективна економіка*. 2021. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/10_2020/69.pdf (дата звернення: 22.10.2021).
3. Захарченко Н. В., Явір С. А. Вплив COVID-19 на ринок страхування в Україні та у всьому світі. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2021. Том 21. Вип. 4 (47). URL: <file:///C:/Users/Shved/Downloads/227009-%D0%A2%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96-519662-1-10-20210401.pdf> (дата звернення: 22.10.2021).
4. Говорушко Т. А., Стецюк В. М. Страхування : навч. посіб. Львів : Магнолія 2006, 2014. 328 с.
5. Севастьяненко О. В. Ринок страхування за часів пандемії. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2021. № 3. URL: http://lsej.org.ua/3_2021/59.pdf (дата звернення: 22.10.2021).

УДК 388.23:336.74

МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА НБУ В КОНТЕКСТІ СПРИЯННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Хмелярчук М. І., д.е.н., професор,
завідувач кафедри кібербезпеки,
цифрової та міжнародної економіки
Університету банківської справи,
Майстренко В.М.,
Університет банківської справи

Концепція сталого розвитку, яка на сучасному набула великого поширення та використовується у багатьох дослідженнях, тлумачиться як соціально-економічний розвиток, який, задовольняючи потреби сучасних суспільств, не повинен обмежувати можливості розвитку майбутніх поколінь. Тобто сталий розвиток враховує не лише економічні, але й соціальні та екологічні аспекти господарської діяльності та суспільного прогресу загалом.

Цілі сталого розвитку були ухвалені на Саміті ООН зі сталого розвитку на період від 2015 до 2030 року і більшість країн світу, включаючи країни Європейського Союзу та Україну, взяли на себе зобов'язання щодо їх впровадження. Зокрема Указом Президента України №722/2019 «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року» [1] відзначено, що цілі сталого розвитку України на період до 2030 року є орієнтирами для розроблення проектів прогнозних і програмних документів, проектів нормативно-правових актів з метою забезпечення збалансованості економічного, соціального та екологічного вимірів сталого розвитку України.

Однак реалізація на практиці цілей сталого розвитку вимагає запровадження не лише правових та інституційних рішень як частини довгострокової соціально-економічної стратегії, але і стабільної макроекономічної ситуації, забезпечення якої є одним з головних завдань монетарної політики Національного банку України. Зокрема, підтримання цінової стабільності та стримування інфляції на низькому та стабільному рівні є головним орієнтиром монетарної політики Національного банку України ще з 2015 року, від моменту

впровадження режиму інфляційного таргетування. Більше того, у стратегії НБУ до 2025 року (далі Стратегія) визначено, що головною метою у діяльності НБУ є створення умов для того, щоб усі користувачі фінансових послуг отримували якісні, доступні, безпечні фінансові послуги, користувалися надійною фінансовою системою, забезпечували сталий економічний розвиток України та зростання добробуту. А головною цінністю, як зазначено у Стратегії, яку створює НБУ для клієнтів, є макрофінансова стабільність [2]. Вказані цілі корелюють і зі стратегічними напрямками розвитку усього фінансового сектору України на період до 2025 р. (рис.1).

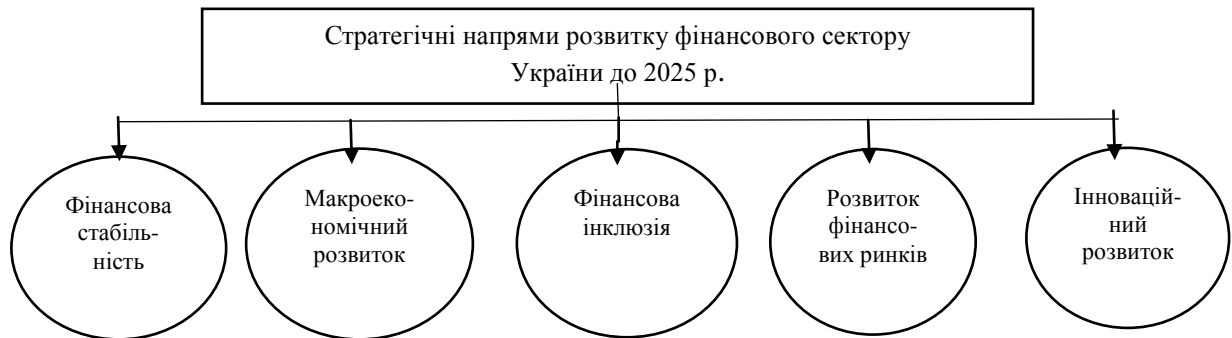


Рис. 1. Стратегічні напрями розвитку фінансового сектору України до 2025 року

Джерело: [3]

Водночас у Стратегії НБУ відзначено, що як відповідь на світову економічну кризу та локальні економічні проблеми України, важливими стратегічними напрямками у діяльності НБУ на сучасному етапі є і сприяння відновленню та розвитку національної економіки та подолання наслідків коронакризи. У цьому напрямку головними орієнтирами у діяльності НБУ є, окрім підтримання макрофінансової стабільності, і відновлення кредитування економіки, а також розвиток ринку фінансових послуг, розвиток інфраструктури ринків капіталу та зростання на цій основі охоплення широких верств населення фінансовими послугами.

З позицій цих стратегічних завдань НБУ на найближчу перспективу, проаналізуємо, чи вдається НБУ досягти визначених цілей. При цьому передусім зосередимо увагу на макростабільності, зокрема на дотриманні НБУ таргетованого рівня інфляції, а також на розвитку кредитування національної економіки та забезпеченні відновлення на цій основі економічного зростання.

Проведений нами аналіз динаміки індексу споживчих цін за період з 2002 по 2021 рр. засвідчив, що під впливом низки негативних чинників, спричинених коронакризою, у III-му кварталі 2021 р. інфляція в Україні вийшла за межі таргетованого рівня у 5% та сягнула майже 11% (рис.2).

Як відзначено у інфляційному звіті НБУ, інфляцію підживлювала низка глобальних та внутрішніх чинників, зокрема високі ціни на світових товарних ринках, а також високі виробничі витрати бізнесу на оплату праці, сировину та енергію. Інфляційні очікування також залишалися високими [6].

Зрозуміло, що з метою обмеження зростання інфляції, НБУ планує обмежити зниження рівня облікової ставки у найближчий період, що призведе до ефекту, так званої, м'якої монетарної політики, котра не буде мати вираженого ефекту політики стимулювання економічного зростання. У цьому зв'язку, як зазначають експерти, регулятору необхідно проявити неабияку обережність, оскільки занадто жорстка реакція створить тиск на ділову активність, що зруйнує значну частину такого сьогодні необхідного економічного відновлення, а занадто поміркована реакція не зможе стримати інфляційні процеси настільки, щоб досягти цільового показника.



Рис. 2. Динаміка індексу споживчих цін в Україні упродовж 2002 – 2021 рр.
Джерело: [4, 5]

У контексті забезпечення відновлення економічного зростання та стимулювання сталого розвитку національної економіки важливе значення має аналіз кредитного каналу монетарної політики НБУ. Однак в умовах нестабільної макроекономічної ситуації та високих кредитних ризиків тенденції відновлення кредитування національної економіки є дуже повільними (рис.3).

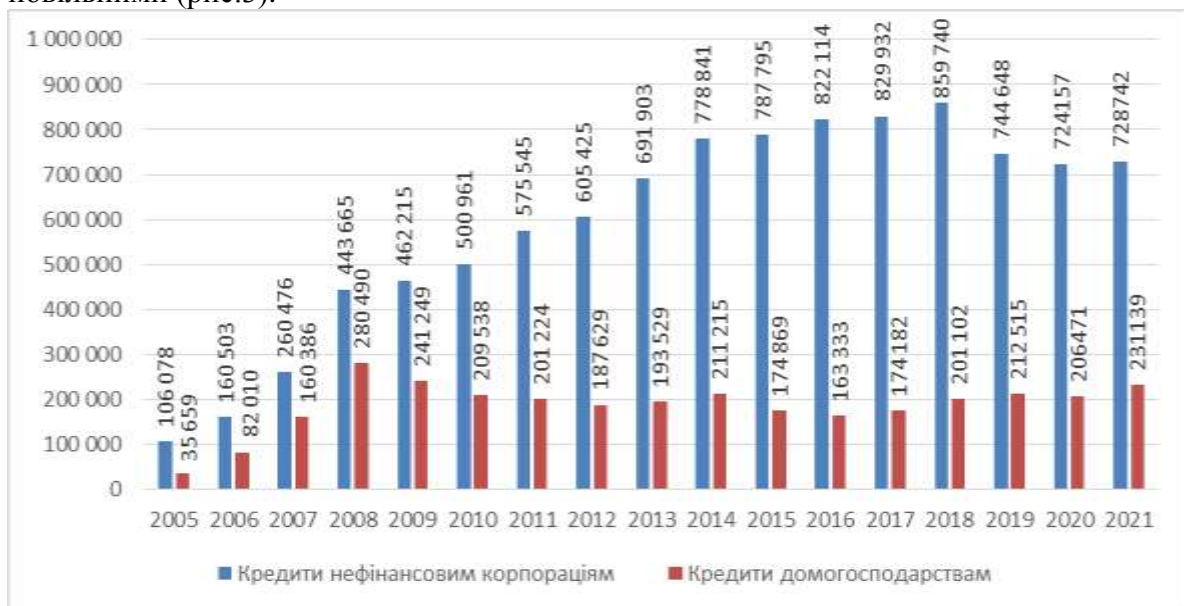


Рис. 3. Динаміка кредитування банками України нефінансових корпорацій та домогосподарств упродовж 2005 – 2021 рр.

Джерело: [7]

З рисунку 3 добре видно тенденції повільного зростання у 2021 р. кредитування вітчизняними банками нефінансових корпорацій та домогосподарств після дворічного спаду, що, на наш погляд, передусім було зумовлено політикою НБУ щодо поступового зниження облікової ставки. Однак і ці заходи не забезпечили дієвого ефекту на фоні уже понад десятирічної тенденції зменшення кредитування економіки України у відсотковому значенні до ВВП (рис.4)

Як бачимо з рис. 4. за даними Світового банку, частка кредитування банками приватного сектору в Україні знизилась до 30%, що у порівнянні з розвинутими країнами світу є дуже низьким показником, а з огляду на необхідність прискорення економічного зростання та стимулювання сталого розвитку є неприпустимо низькою.



Рис. 4. Динаміка домашнього кредиту приватному сектору, наданого банками у % до ВВП упродовж 2000 – 2020 рр.

Джерело: [8]

Таким чином, сприяння забезпеченню цілей сталого розвитку в Україні є стратегічним завданням НБУ, виконання якого зіштовхується з низкою перепон та протиріч. Адже стримування інфляції та дотримання таргету цінової стабільності поряд з необхідністю сприяння відновленню економічного зростання є важко поєднуваними завданнями. Тому проведення м'якої монетарної політики, яку проводитиме НБУ у найближчій перспективі, є найбільш прийнятним варіантом у ситуації, що склалась.

Тому, на наш погляд, сприяння забезпеченню цілей сталого розвитку в Україні вимагає партнерського поєднання зусиль держави, фінансового сектору та бізнесу. Вказані підходи, зокрема у частині розвитку зеленого фінансування, уже знайшли відображення у державній програмі підтримки енергозбереження через надання державними банками Укргазбанк та Ощадбанк, так званих, «теплих кредитів», які передбачають відшкодування державою частини таких кредитів. Також діють місцеві програми здешевлення "теплих кредитів", за якими надається додаткова компенсація (з місцевих бюджетів) за «теплыми» кредитами.

Заслужує уваги і формування в Україні законодавчого фундаменту для впровадження ринку «зелених» облігацій (нова редакція Закону України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки», стаття 18). Перспективною, на наш погляд, є і підписана угода Національним банком України з Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC), що входить до Групи Світового банку для впровадження Проєкту з розвитку сталого фінансування в Україні. Метою Проєкту є розвиток сталого фінансування в Україні шляхом розроблення стандартів "зеленого фінансування" й інтегрованих екологічних, соціальних та управлінських стандартів [9].

Усі вищевказані заходи є початковим етапом у реалізації стратегії сталого розвитку в Україні і вимагають подальших досліджень у контексті формування методологічних засад зростання ролі фінансового сектору та НБУ у цих процесах.

Список використаних джерел:

1. Указ Президента України №722/2019 «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року». URL: <https://www.president.gov.ua/documents/7222019-29825>
2. Стратегія Національного банку України до 2025 року. URL: <https://bank.gov.ua>
3. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/develop-strategy>
4. Індекс інфляції 2021 в Україні. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation/>

5. Макроекономічні показники. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/macro-indicators#1>
6. Інфляційний звіт НБУ (жовтень 2021 р.). Електронний ресурс. Режим доступу: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2021-Q4.pdf?v=4
7. Національний банк України: статистика. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic>
8. World Bank. Domestic credit to private sector (% of GDP). Електронний ресурс. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/FS.AST.PRVT.GD.ZS>
9. Національний банк та IFC спільно працюватимуть над розвитком "зеленого фінансування". URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-ta-ifc-spilno-pratsyuvatimut-nad-rozvitkom-zelenogo-finansuvannya>

УДК 336.77:332.2

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ КОРОНАКРИЗИ

Шевчук Т. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри кібербезпеки, цифрової та
міжнародної економіки
Навчально-наукового інституту економічних
та соціальних відносин
Університету банківської справи

Пандемія коронавірусу, яка стала причиною світової фінансової кризи, принесла в економіку України хаос і невизначеність. Економіка, як будь-яка система, прагне до стабільного стану і хоче уникнути хаосу. Однак, закони діалектики свідчать про протилежне. Стабільність не може існувати сама по собі, без хаосу і кризи. Стабільний стан і криза – постійні антагонізми в розвитку будь-якої системи. Криза, в широкому розумінні, так само потрібна системі, що розвивається, як і стабільний стан. Кризу потрібно розглядати як переломний момент у розвитку системи, що дає простір новому витку економічних змін. Тому, у час, коли світова спільнота переживає часи економічної нестабільності та кризи, концепція сталого розвитку економіки відіграє важливе значення.

Проблема забезпечення сталого розвитку є актуальною вже багато років для національної економіки в цілому. Проте, за рахунок багатоаспектності та складності категорії, її важливості впливу на розвиток ринку, чимало питань залишаються невизначеними та потребують дослідження. На сьогоднішній день, існують різні підходи до визначення феномену сталого розвитку та трактування його особливостей, механізмів забезпечення.

Поняття «сталий розвиток» вперше згадується 1987 року в доповіді Г. Х. Брунтланда «Наше спільне майбутнє», де було зазначено, що серед головних механізмів забезпечення змін є: створення перспектив для покращення існування населення та навколишнього середовища, а також розв'язання проблем розвитку промисловості, енергетики, регіональних та міжнародних відносин. Тобто йдеться про розвиток, що задовольняє потреби суспільства в наш час, проте не ставить під загрозу можливість майбутніх поколінь забезпечувати власні потенційні потреби, а саме мінімізація несприятливих наслідків виснаження природних ресурсів та екологічного забруднення в результаті швидкого соціально-економічного розвитку людства задля майбутнього [1, С.50]. Загалом, поняття «сталий розвиток» можна відобразити як антикризовий, невпинний, стабільний процес, що має на меті розроблення стратегії, плану дій, державних, регіональних та інших програм, проектів сталого розвитку на найближчу і віддалену перспективу.

Усі питання сталого розвитку є дуже актуальними для України. Неузгодженість темпів економічного розвитку і вимог екологічної безпеки, домінування природомістких

галузей з високою питомою вагою ресурсо- та енергомістких застарілих технологій, сировинна орієнтація експорту, милітаризація виробництва, відсутність культури праці та споживання тощо призвели до формування техногенного типу економічного розвитку. Як наслідок, нині антропогенне навантаження на природу наближається (а в окремих регіонах України вже наблизилося) до граничної межі її екологічної стійкості. За нею починаються кризові та катастрофічні зміни в природі, що негативно впливає на життєдіяльність людини і суспільства. Для оновлення ціннісних орієнтирів сталого розвитку виникає потреба розроблення інноваційних підходів, які стануть поштовхом до реалізації концепції сталого розвитку в наступні десятиліття [2].

Головною характеристикою сталого розвитку є можливість контролю усіх процесів на основі використання системного підходу і сучасних інформаційних технологій. Разом з тим, не зважаючи на повільне впровадження високих технологій, відсутність інноваційної інфраструктури, низьку інноваційну активність, економіка України, на нашу думку, має потенціал для зростання. Сталий розвиток економіки передбачає поєднання двох важливих аспектів: визнання пріоритетності економічних і соціальних потреб, важливих для виживання найбільш вразливих категорій населення, та водночас розуміння обмежень, серед яких в тому числі обмеженість природних ресурсів, необхідність більш раціонального й дбайливого ставлення до оточуючого навколишнього середовища.

Але, не зважаючи на те, що гідний рівень життя має бути забезпечений всім членам суспільства, у гонитві за соціальною справедливістю та економічними вигодами, не варто забувати основоположні принципи сталого розвитку економіки. Вони полягають у наступному [3]:

1. Сталість розвитку людства означає, що споживання ресурсів має бути обмеженим в таких обсягах, аби вони в достатній мірі залишалися і для майбутніх поколінь.
2. Обмеженість природних ресурсів відносна. З одного боку, чим більш досконалими є технології та обладнання, тим менше ресурсів вони споживають, тож варто розвивати ресурсощадні технології; з іншого боку, біосфера має властивість самовідновлюватись, але не завжди темпи відновлення відповідають темпам вичерпання людиною ресурсів.
3. Одна із причин злиднів – різкий розрив між рівнем доходу у різних верст населення. Сталий розвиток передбачає справедливий, рівний розподіл природних ресурсів, аби забезпечити рівні можливості для задоволення потреб.
4. Темпи приросту населення на планеті мають відповідати потенціалу екосистеми Землі.

На сьогодні Україна перебуває в економічній кризі, тому під час формування економічної політики варто впроваджувати засади сталого розвитку на усіх рівнях:

- ✓ при розробці відповідного законодавства (директив, нормативних та стратегічних документів);
- ✓ при впровадженні економічних інструментів (податки, субсидії);
- ✓ в підготовці просвітницьких кампаній (консультації і підтримка бізнесових та владних структур, інформування про можливості та переваги впровадження сталого розвитку).

Таким чином, коронакриза стала «універсальним проявником» накопичених у глобальній спільноті невирішених суперечностей, які можуть гальмувати післякризове відновлення. А коронавірус виступив основним дієвим чинником, який обумовив перебудову ієрархії цінностей під впливом очевидного ризику для здоров'я та життя людини, сформувавши очікування щодо дій влади на регіональному та національному рівнях, необхідних для протистояння цим ризикам [4]. Тому переорієнтація економіки України з кількісних на якісні параметри росту має забезпечити перехід на сталий розвиток суспільства, при якому не порушується екологія навколишнього середовища, зберігається природна основа для відтворення життя людини.

Список використаних джерел:

1. Брутланд Г. Х. Наше спільне майбутнє. Доповідь Комісії ООН щодо навколишнього середовища та розвитку. 1987.М.: Прогрес, 1988. 214 с.
2. Галушкіна Т.П. «Зелений» вектор розвитку економіки України. *Економіст*, 2011. № 11. С. 4–7.
3. Економічний розвиток. URL: <https://sd4ua.org/golovni-temi-stalogo-rozvitku/ekonomichnij-rozvitok/>
4. Інфодемія і як їй протистояти. URL: <https://fin.fem.sumdu.edu.ua/uk/novini/702-infodemiya-i-yak-jij-protistoyati.html>

ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ СВІТУ: РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ І ПОДАЛЬШІ КРОКИ

УДК 336.77.067.22

ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ БАНКАМИ КОРПОРАТИВНИХ КЛІЄНТІВ В УМОВАХ КОРОНОКРИЗИ

Антків В.В., аспірант,
Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання економіки

Кредитування є однією з основних функцій банківської діяльності. Потреба в кредитних ресурсах і в кредитних послугах банків є постійною. Кредитні операції банків забезпечують понад 2/3 доходів банків, а для позичальників це вагоме джерело поповнення фінансовими ресурсами.

Кризові явища 2020-2021 рр., спричинені в значній мірі пандемією Covid-19, суттєво впливають на стан банківського кредитування, і на ділові очікування корпоративних позичальників. Нижче, - на рис. 1 динаміка банківського кредитування корпоративних клієнтів реального сектора (нефінансових корпорацій в класифікації НБУ)[1] є досить показовою.

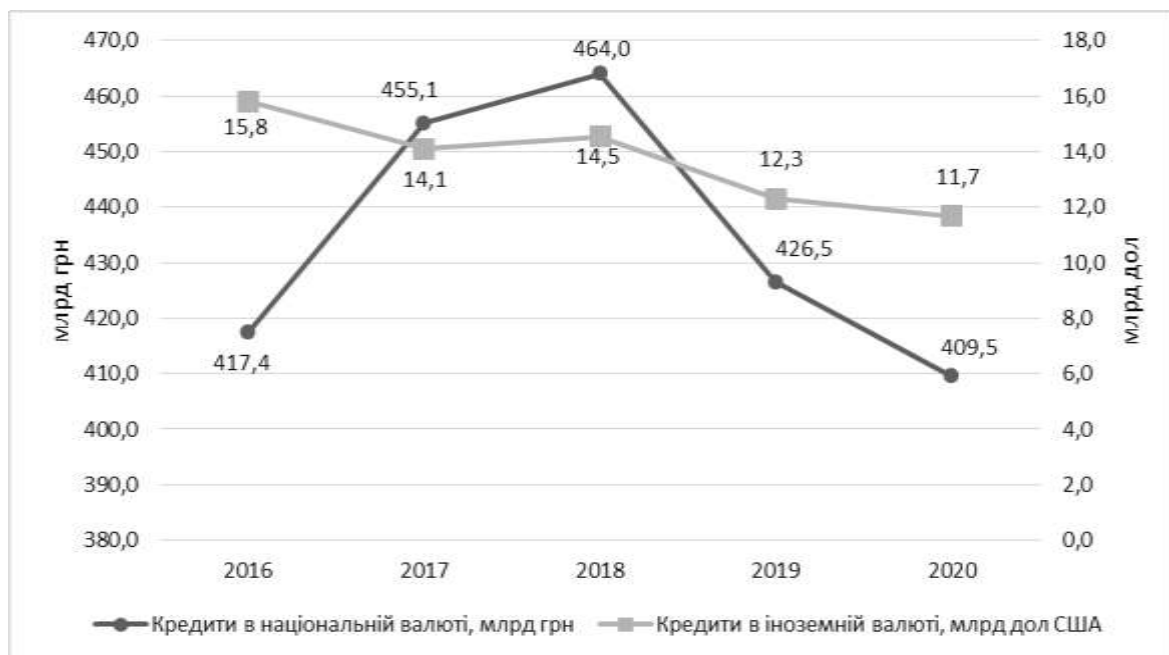


Рис. 1. Динаміка банківського кредитування нефінансових корпорацій в Україні у розрізі валют у 2016-2020 роках

Дані рис. 1 свідчать, що загальна динаміка кредитування українськими банками нефінансових корпорацій має низхідний тренд впродовж останніх п'яти років. Такі

тенденції, пов'язані і з макроекономічною кон'юнктурою, складністю політично-воєнних подій, а також з недосконалістю грошово-кредитної політики Національного банку України, а також з борговою політикою Кабінету Міністрів України.

Щодо грошово-кредитної політики, то впровадження режиму інфляційного таргетування має надто високу ціну для національної економіки, адже використання симетричного коридору процентних ставок за активними і пасивними операціями Національного банку України в умовах високих економічних та геополітичних ризиків призводить до проявів ефекту витіснення приватних інвестицій. Банки отримали фактично безризиковий інструмент прибуткового розміщення коштів у вигляді депозитних сертифікатів центрального банку. Так, процентні ставки за депозитними сертифікатами в різні періоди часу досягали рівня 20-27%, а станом на листопад 2021 року відсоткова ставка за депозитними сертифікатами овернайт складає 7,5%. Це небезпечно як ризик викривлення (спотворення) структури економіки внаслідок штучної кредитної експансії у непродуктивні сектори. У цьому руслі іспанський дослідник Хесус Уерто де Сото підкреслив, що саме спотворення виробничої структури внаслідок кредитної експансії є причиною депресії в економіці [2, с. 356].

На перший погляд, в Україні ставка за депозитними сертифікатами овернайт в розмірі 7,5% є не високою, однак в умовах формування резервів відкладеного попиту внаслідок пандемії COVID-19, яка поглибила невизначеність розвитку національної економіки, коли близько 50% залучених банківською системою депозитів є депозитами на вимогу з відсотковою ставкою біля нуля. Банківські залучені ресурси, тут по суті, є настільки дешевими, що розміщення їх під 7,5% приносить банкам високу маржу. Саме цей факт дозволяє банківській системі України залишатися високоприбутковою не зважаючи на негативні зовнішні і внутрішні економічні, політичні та пандемічні шоки.

Такий стан речей дозволяє зробити висновок про те, що банківська система України сьогодні не виконує в повній мірі своїх функцій як фінансового посередника, адже залучені депозити в населення та нефінансових корпорацій не перерозподіляються між тими позичальниками, які потребують додаткових ресурсів для свого розвитку, а спрямовуються на депозитні сертифікати НБУ з метою обмеження активної грошової маси і стримування інфляційних процесів.

Окрім цього, варто звернути увагу на характер бюджетної і боргової політики Кабінету Міністрів України, яка в умовах карантинних обмежень має яскраво виражений дефіцитно-борговий характер, що передбачає залучення внутрішнього і зовнішнього державного боргу для фінансування дефіциту державного бюджету. Така політика має право на застосування як в умовах форс-мажорних обставин пандемії так і як частина стратегії стимулювання економічного зростання. Однак, аналізуючи дані Державної казначейської служби України зауважимо, що лише 5-9% видатків Державного бюджету України є капітальними, тобто такими, які спрямовані на формування фундаментальних драйверів економічного зростання: будівництво інфраструктури, державні інвестиції в основний капітал, цільові програми економічного розвитку. Відтак, формування внутрішнього державного боргу шляхом випуску ОВДП і їх продажу державним банкам активізує ще один вектор прояву ефекту витіснення приватних інвестицій, оскільки від 25 до 45% активів банків зі стовідсотковою державною участю у статутному капіталі розміщені у державних цінних паперах.

Таким чином, замість того надавати довгострокові кредити мікро, малому і середньому бізнесу, як суб'єктам, діяльність яких складає основу економічного зростання вітчизняні банки зосереджують розміщення своїх активів в депозитних сертифікатах НБУ та ОВДП.

З посиленням негативних наслідків пандемії COVID-19 для українського бізнесу вітчизняні банки не отримали від НБУ чи Уряду належного фіскального пакету, спрямованого на підтримку бізнесу та активізацію кредитування (як це поширено впроваджувалося в багатьох країнах світу). Більше, того НБУ не пом'якшив нормативні

вимоги щодо оцінки кредитоспроможності позичальників, які були затверджені ще у 2016 році. Залишились в силі вимоги щодо розрахунку показника PD – імовірність дефолту боржника/контрагента, значення якого, зважаючи на зовнішню політичну, військову та економічну загрозу з боку Росії є високим. Більше того, пандемія COVID-19 є форс-мажорним випадком, у разі виникнення якого було б доцільно переглянути існуючі вимоги щодо оцінки кредитоспроможності позичальника з метою активізації кредитування нефінансових корпорацій.

Аналізуючи динаміку банківського кредитування нефінансових корпорацій (рис.1), відмітимо зниження обсягу наданих кредитів у 2020 році порівняно з 2019 роком на 4% в національній валюті та на 5,2% в іноземній валюті, що є негативним явищем для розвитку вітчизняних підприємств, адже в структурі капітальних інвестицій підприємств банківські кредити займають лише 4,8%.

Певні позитивні аспекти розвитку кредитування нефінансових корпорацій в умовах пандемії COVID-19 можна побачити в державній цільовій програмі «Доступні кредити 5-7-9». Від початку функціонування цієї програми, станом на початок жовтня ц.р. банки видали 19 453 кредитів на загальну суму 51,3 млрд грн. Із цієї загальної суми 19,659 млрд грн – були видані в якості рефінансування попередньо отриманих кредитів, 6,385 млрд грн – підприємці отримали на інвестиційні цілі, 25,320 млрд грн – у якості антикризових кредитів.

Не зважаючи на функціонування зазначеної вище державної цільової програми щодо стимулювання кредитування малого і середнього бізнесу, банківській системі України не вдалося досягнути позитивних темпів зростання кредитування нефінансових корпорацій. Це пов'язано з тим, що для отримання кредитів за програмою «5-7-9» необхідно виконати всі вимоги НБУ щодо оцінки кредитоспроможності, однак такі вимоги в умовах пандемії є надто завищеними, що гальмує темпи зростання кредитів за цією програмою. Обсяг наданих кредитів за програмою «5-7-9» складає лише 7% від загального обсягу кредитів, наданих банками України нефінансовим корпораціям, що, на наш погляд, для стимулювання економічного відновлення і зростання в умовах пандемії є недостатнім.

Таким чином, стимулювання кредитування набуває першочергової ваги як для банків, так і для позичальників. І, передусім, для економіки держави формування сектору нефінансових корпорацій є надзвичайно важливим на сьогодні завданням. Відновлення циркуляції кредиту в належних обсягах відносно ВВП держави, і на прийнятних для позичальника умовах буде означати і економічне відновлення держави. В тексті «Майбутнє регулювання кредитування фінансовими компаніями» [2], оприлюдненому на сайті НБУ, містяться обнадійливі маркери розвитку цього сегменту ринку.

Список використаних джерел:

1. Грошово-кредитна статистика. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#1ms>
2. Уэрта де Сото Хесус. Деньги, банковский кредит и экономические циклы. Челябинск: Социум, 2008. 663 с.
3. Кредитування фінансовими компаніями. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/supervision/regulation-nonbank-fs-market/microcredit>

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В ПРОТИДІ ПАНДЕМІЇ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

Варцаба В.І., д.е.н., професор,
завідувачка кафедри фінансів і банківської справи
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Вплив проблемних факторів світової пандемії, зокрема уповільнення зростання світової економіки та підвищення інфляційних очікувань на фоні карантинних обмежень та падіння виробництва, зумовили активізацію пошуку механізмів запобігання та попередження кризових явищ у світовій та національних економіках всіх країн. Швидке поширення пандемії COVID-19 стало тим глобальним викликом, що вимагає негайного пошуку заходів з ефективною протидією йому. Одним із найефективніших та швидкодіючих механізмів є грошово-кредитна політика центробанків, оскільки виважені та ефективні дії регуляторів відіграють найважливішу роль у пом'якшенні безпрецедентного макроекономічного та фінансового шоку, викликаного коронавірусом. Тому, на сьогодні одним із важливих напрямів діяльності центральних банків світу є пошук ефективних інструментів, які б дозволили мінімізувати кризові наслідки світової пандемії. І глибина цих наслідків у великій мірі буде залежати від виважених дій національних урядів та центральних банків в скоординованих діях фіскальних та монетарних заходів.

В цьому світлі, перед центральними банками та урядами усіх країн світу, постає основне завдання щодо визначення та впровадження таких інструментів фіскальної та монетарної політики, які зможуть забезпечити високу ефективність впливу на макроекономічні показники з метою стабілізації ситуації та відновлення економічного зростання на тлі невизначеності тривалості пандемічної кризи.

Експерти прогнозують, що під час поточної фінансової кризи, в країнах, які розвиваються, до яких належить і Україна, кризові явища можуть бути більш глобальними та катастрофічними, оскільки негативні зміни в них відбуваються швидше на фоні історично високого рівня економічної нестабільності та недовіри до державних інституцій. В той же час, на їх думку, країни з розвинутою економікою постраждають менше, бо вже на початку пандемічної кризи в них були сформовані певні стабілізаційні фонди та буфери капіталів, та впроваджені заходи для суттєвого зменшення боргових тягарів та дефіцитів своїх бюджетів.

Загалом, щодо заходів монетарної політики для відновлення макроекономічної стабільності зазвичай використовуються традиційні та нові, нетрадиційні інструменти. Дослідження світового досвіду застосування інструментів грошово-кредитної політики центральних банків в контексті кризи, викликаній пандемією COVID-19 дозволило узагальнити основний та найбільш часто використовуваний інструментарій. Серед традиційних – зниження ставки рефінансування, зміна нормативу обов'язкового резервування, звуження коридору відсоткових ставок, збільшення строковості операцій, пруденційне регулювання, розширення переліку допустимих видів застави, нетрадиційних - валютні свопи та програми кількісного пом'якшення (QE, Quantitative Easing).

В результаті аналізу досвіду застосування інструментів грошово - кредитної політики України та деяких європейських країн в боротьбі з проявами впливу пандемії дає нам можливість зробити наступні висновки:

- 1) Монетарна політика світових центральних банків характеризується комбінацією використання як традиційних інструментів уже апробованих протягом попередньої кризи, так і більш новітніх інструментів.
- 2) Більшість центральних банків, що емітують резервні світові валюти, вдалися до посткризового досвіду 2008 року, пропонуючи політику грошового розширення. Так, баланс Федерального резерву США зріс за 11 місяців 2020 року на 70%, баланси Європейського

центрального банку, а Банку Англії – більше ніж на 40%. По всьому світові відбувся стрибок обсягу готівки в обігу. Водночас центробанки не тільки "друкували гроші", але й пропонували широкий спектр інструментів своєї монетарної політики, обираючи консервативну, агресивну чи змішану стратегію своєї реакції на виклики, пов'язані з пандемією коронавірусу. [1]

3) Основним інструментом грошово-кредитної політики з боку регуляторів багатьох країн світу в кризових умовах залишається облікова ставка щоб стримати або ж попередити інфляційний сплеск та активізація операцій з рефінансування банків. Так, 16 березня 2020 року через COVID-19 ФРС США, а у січні 2021 року ЄЦБ знизили облікову ставку майже до нуля відсотків і це стало «маяком» для інших країн [2]. Зокрема, Чехія знизила ключову процентну ставку до 0,25 %, Румунія до 2,0% [3]. НБУ також використав цей інструмент знизивши облікову ставку до 6%.

4) Країни Європи які розвиваються і за своїм економічним станом більше відповідають ситуації в Україні (такі як, Грузія, Чехія, Молдова), більшою мірою використовують традиційні інструменти грошово-кредитної політики, а країни які стоять на вищому рівні економічного розвитку (Угорщина, Польща, Румунія, Туреччина) застосовують комбіновану грошово-кредитну політику, в той час як країни з розвинутими економіками (Франція, Німеччина, Греція, Італія) швидко перейшли до більш новітніх інструментів.

5) Пошук нових ефективних інструментів грошово-кредитної політики центральними банками світу під час пандемії COVID-19 призвів до активного використання програм кількісного пом'якшення (QE). Особливістю даного інструмента є те, що під час QE центральний банк купує державні облігації або інші фінансові активи, щоб влити гроші в економіку або підтримати вторинний ринок, таким чином сприяючи державним запозиченням. Цей новітній інструмент застосували всі розвинені країни, такі як Франція, Німеччина, Італія та деякі країни, що розвиваються, зокрема Польща, Румунія, Угорщина, Туреччина. [4]

Національний банк України застосовує традиційні інструменти монетарного впливу. Нижче подано порівняльну характеристику проведення заходів грошово-кредитної політики України та Польщі в контексті подолання кризових явищ під час пандемії коронавірусу COVID-19 (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна таблиця заходів грошово-кредитної політики України та Польщі для подолання кризових явищ під час пандемії коронавірусу COVID-19

Україна	Польща
1. НБУ знизив облікову ставку до 6 %.	1. Народний банк Польщі (НБП) знизив ключову процентну ставку до 0,5 % та запровадив операції РЕПО для забезпечення ліквідності банків.
2. НБУ повернув практику рефінансування банків у обсягах, що обмежуються наявною в банків ліквідною заставою, до якої можуть входити ОВДП, депозитні сертифікати Нацбанку, іноземна валюта, а також в майбутньому – корпоративні облігації, забезпечені державною гарантією, муніципальні облігації.	2. НБП знизив необхідний резервний коефіцієнт з 3,5 до 0,5 % та підвищив процентну ставку за обов'язковими резервами до рівня, що відповідає процентній ключовій ставці.
3. Доступ до рефінансування отримає будь-який український банк з прозорою структурою власності і без простроченої заборгованості перед НБУ.	3. НБП розпочав на вторинному ринку купівлю польських казначейських цінних паперів та розширив перелік цінних паперів, що приймаються у заставу.
4. Тендери з підтримання ліквідності банків строком до 90 днів проходитимуть щотижня, а з надання довгострокового рефінансування від року до п'яти років – раз на місяць.	4. НБП запровадив програму забезпечення фінансування банківського кредитування нефінансових приватних підприємств.

<p>5. НБУ відстрочив впровадження банками буферів капіталу, включаючи буфер консервації капіталу і буфер системної важливості. Водночас банки мають виконувати мінімальні вимоги достатності та регулятивного капіталу.</p> <p>6. НБУ відстрочив проведення стрес-тестування банків.</p>	<p>5. Скасовано 3-х відсотковий буфер системного ризику для вимог банківського капіталу.</p> <p>6. Польський орган фінансового нагляду (ПФСА) оголосив заходи, пов'язані з резервами та перекласифікацією позик існуючим підприємствам середнього, малого та мікробізнесу з метою дозволу повернення кредитних сум протягом більш тривалого періоду.</p> <p>7. Польська Асоціація банківської діяльності рекомендувала банкам добровільну відстрочку платежів за кредитами для постраждалих позичальників на три місяці. Банки також збільшили ліміти на безконтактні кредитні картки.</p>
--	--

Джерело: складено автором за матеріалами [3]

Отже, можемо констатувати, що світові держави, незважаючи на наявність практичного досвіду в подоланні економічних криз, не виробили абсолютно дієвих механізмів для ефективного впливу на їх подолання, оскільки, світові кризи щоразу мають різну природу та різний рівень ризиків. Особливістю поточної коронакризи є швидкість розповсюдження, всесвітній характер та специфіка впливу на життя і здоров'я людей, що призвело до масових обмежувальних заходів, чого не було за жодної попередньої кризи. Окрім того, ефективність задіяних інструментів грошово-кредитної політики залежить від таких важливих факторів як рівень міцності економіки країни, а також від умов та тривалості перебігу подій стосовно подолання пандемії та наслідків впливу кризових явищ на стан світової економіки. Таким чином, центральним банкам та урядам країн потрібно максимально швидко та ефективно реагувати на економічні наслідки пандемії коронавірусу COVID-19, проводити інституційні реформи для забезпечення стійкого зростання, враховувати попередні уроки і світовий досвід та формувати системну антикризову політику, спрямовану на готовність і стабільність економіки до подібних економічних криз у майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Вплив COVID-19 на монетарну політику центральних банків. Матеріали експертного круглого столу НБУ. URL : <https://bank.gov.ua/ua/events/wHU2AMelPEM0FlqR>
2. Сааков В. ЄЦБ застерігає від подальших економічних загроз через пандемію *Економічний онлайн-журнал Made to minds*. URL : <https://www.dw.com/uk/yetsb-zasterihaie-vid-podalshykhekonomichnykh-zahroz-cherez-pandemiiu/a-56304110>
3. Береславська О. І. Фіскальні та монетарні програми подолання рецесії 2020. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал*. 2020. № 17(45). С. 60–66.
4. Шоломицька О., Сологуб І. Низькі ставки, гроші та гарантії. *Економічний онлайн-журнал VoxUkraine*. 2020. № 2. URL : <https://voxukraine.org/uk/nizki-stavki-groshi-ta-garantiyi-zahodireaguvannya-na-ekonomichnu-krizu-v-ukrayini-ta-inshih-krayinah>

ВПЛИВ ОНЛАЙН-ПЛАТЕЖІВ НА ПРИБУТКОВІСТЬ БАНКІВ КРАЇН З РІЗНИМ РІВНЕМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Гірна О.Й., к.ф.-м.н., доцент,
доцент кафедри кібербезпеки, цифрової
та міжнародної економіки
Університету банківської справи

Впровадження сучасних цифрових технологій надзвичайно швидкими темпами змінюють економіки країни, у тому числі їх банківські сектори. З середини 90-х років з'явилося багато інноваційних рішень для електронних платежів. Електронна комерція забезпечує переваги в транзакціях для бізнесу та споживачів економлячи час та підвищуючи зручність через використання ефективних платіжних онлайн-систем. Становлення нового ринку фінансових послуг разом із перевагами призводить до нових викликів та загроз для учасників фінансового ринку, зокрема, банків. Цей вплив залежить також від специфічних умов кожної країни, у першу чергу від рівня її розвитку. Виявити особливості впливу розвитку онлайн-платежів на прибутковість банківських секторів країн нижче середнього та низького рівня доходу за класифікацією Світового банку є метою даної роботи.

Електронні платежі сильно вплинули на розвиток банківського сектору. Разом з розширенням доступу до Інтернету банки змушені були взяти у використання цей найбільш ефективний канал зв'язку, що дозволило швидко розширювати клієнтську базу. У дослідженні, проведеному Управлінням фінансової поведінки (FCA) зазначається, що користувачі мобільних додатків взаємодіють із своїм банком у 20 разів частіше, ніж ті, що здійснюють свої фінансові операції через філії банків [1]. З іншого боку, використання нових інструментів зменшує передбачуваність вибору клієнтів і збільшує мінливість доходу

На початку функціонування платіжних систем основна увага зверталась на захищеність платежів, що призвело до розвитку криптографії та використання її досягнень для створення безпечних платіжних систем в Інтернеті. Разом з тим, менш безпечні системи також залишились на ринку. В сукупності рахунок діючих електронних платіжних систем йде на сотні. Найбільш поширений підхід до їх класифікації заснований на двох критеріях, а саме на формі грошей і способі переказу коштів або «системи на основі рахунків» та «системи на основі електронних грошей». На другому рівні, платіжні системи першого виду поділяють на системи на основі смарт-карт, електронні чеки, електронні платежі, електронні системи для мікроплатежів та мобільні платежі. Серед систем другого виду розрізняють електронний гаманець, віртуальний гаманець і віртуальні гроші [2].

Введення в дію різноманітних платіжних систем привело до збільшення кількості постачальників платіжних послуг, а отже банки тепер не є єдиними менеджерами грошових потоків. Значно зросла конкуренція на ринку фінансових послуг.

Ще один негативний наслідок для банківської системи полягає у дерегуляції. Оскільки значна частина інформації про інвестиції клієнтів та їх платоспроможність більше не реєструється в базах даних центральних банків, здатність центральних банків визначати цілі та пріоритети грошово-кредитної політики значно підривається. Виникла необхідність пристосування фінансової та правової систем до правил Інтернет-економіки.

Таким чином, банки, які зазнали жорсткої конкуренції з боку нових учасників ринку, більше не можуть бути впевнені в стабільності своїх прибутків. Особливо, це стосується не розвинених банківських систем з невеликими сукупними активами країн, де фінансова інклюзія охоплює незначну частку населення. Стрімке зростання доступу населення до Інтернету призвело до зростання використання електронних платіжних систем поза межами банківських систем таких країн.

Для перевірки даної гіпотези ми використали дані The Global Findex database Фонду Білла і Мелінди Гейтс за 2014 та 2017 роки [3]. З моменту створення в 2011 році база даних Global Findex надає інформацію про розвиток фінансової грамотності, доступу до фінансових послуг в світі, особливо використання цифрових фінансових послуг, включаючи мобільні грошові послуги, платіжні картки та інші фінансові технології. У 2017 році дослідження узагальнило результати опитувань понад 150 000 дорослих у більш ніж 140 економіках. Як показник використання платіжних онлайн-систем вибрано частку опитаних працівників 15+, які використовували інтернет для оплати рахунків чи купівлі товарів чи послуг упродовж року (OP). Показником ефективності банківських систем взято рентабельність активів ROA за даними Міжнародного валютного фонду [4]. Вибірка складала 90 країн, які поділені на три групи відповідно до класифікації на країни з високим доходом, країни з доходом вище середнього та країни з низьким та нижче середнього доходом.

У результаті аналізу не виявлено статистично значимого зв'язку між аналізованими показниками у групах країн з високим та вище середнього доходом. Натомість, у групі країн з низьким та нижче середнього доходом за даними 2014 року спостерігався обернений зв'язок, а саме нижчий рівень прибутковості активів в країнах із вищим рівнем використання Інтернету для платежів. До того ж, дисперсія довкола тренду зростає із зменшенням показника онлайн-платежів (рис.1). Україна виділялась як екстремальний випадок – найвищим рівнем використання електронних платіжних систем та критично низьким значенням ROA через банківську кризу 2014-2015 років. В даних 2017 року така тенденція відсутня, що може пояснюватись зміною бізнес-стратегій банків в напрямку вкладання інвестицій в сучасні фінансові технології.

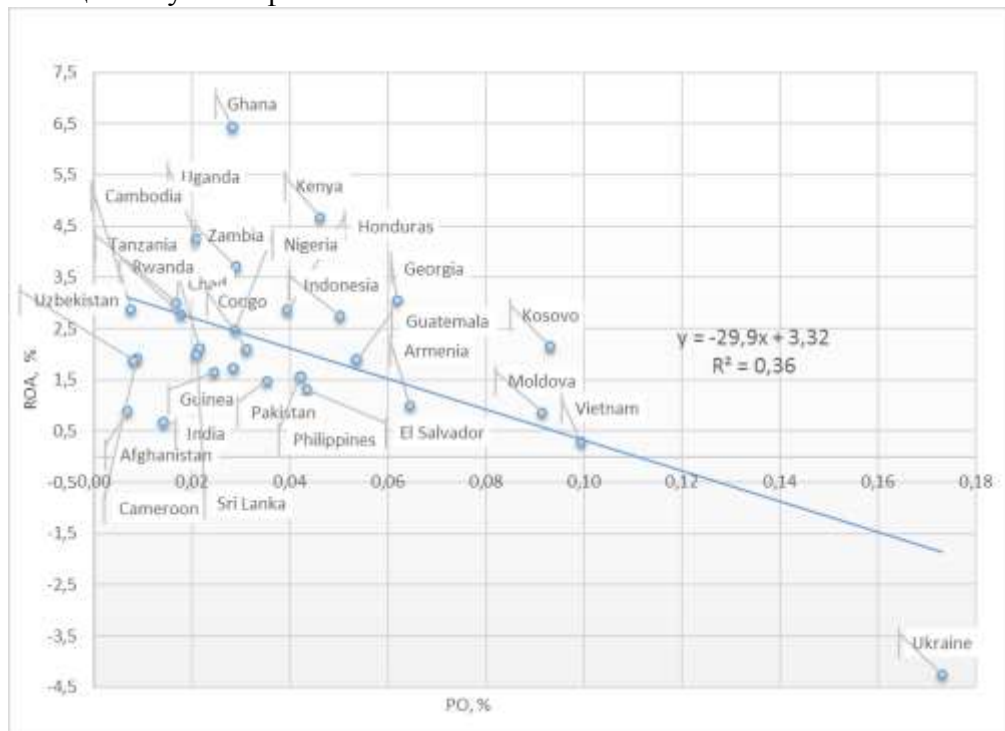


Рис. 1. Рентабельність активів банків та частка онлайн-платежів працевлаштованих осіб
Джерело: власні розрахунки за даними [3,4]

Значні початкові інвестиції у цифрові технології у поєднанні із великими операційними та адміністративними витратами є причиною тому, що віртуальні учасники фінансового ринку часто пропонували нижчі ціни у порівнянні із традиційними банками.

В умовах світової пандемії COVID-19 банківські системи країн з низьким та нижче середнього доходом у більшості потребують довше часу на відновлення до перед пандемічного рівня у порівнянні із банківськими системами країн перших двох груп. За оцінками Global Banking Outlook Midyear 2021 серед найбільших 20 банківських юрисдикцій

найшвидше до 2022 року відновляться банківські системи Канади, Австралії, США, Великобританії, Сінгапуру, Гонконгу, Південної Кореї, Китаю та Саудівської Аравії. Відновлення банківських систем Індії, Мексики та Південної Африки очікується після 2023 року [5].

Таким чином, впровадження електронних платіжних систем має суттєвий вплив на банки. Традиційні банки країн з низьким та нижче середнього доходом часто обтяжені застарілими технологіями та необхідністю підтримувати діяльність мережі філій, що знижує їх конкурентні позиції, а, відповідно, знижує їх прибутковість. Поширення мобільного зв'язку відкриває доступ до мобільних грошей, рахунків та інших фінансових послуг, призводить до зниження вартості обслуговування та вимагає від банків технологічних інновацій та швидкого оновлення їх бізнес-моделей.

Список використаних джерел:

1. Mobile banking and payments. Financial Conduct Authority September 2014. URL : <https://www.fca.org.uk/publication/thematic-reviews/tr14-15.pdf>.
2. Sahut Jean-Michel Internet Payment and Banks INTERNATIONAL JOURNAL OF BUSINESS, 13(4), 2008. С.361-376.
3. Global Index Database 2017, 2014 URL : <https://globalindex.worldbank.org/>.
4. International Monetary Fund URL : <http://data.imf.org/>.
5. Global Banking Outlook Midyear 2021 URL : <https://www.spglobal.com/ratings/en/research/pdf-articles/210722-global-banking-country-outlook-midyear-2021-tantalizing-signs-of-stability-100291331>.

УДК 336.7

ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ БАНКОВСКИХ ЭКОСИСТЕМ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Голикова А.С., к.э.н., доцент,
доцент кафедры финансового менеджмента,
Полесский государственный университет
(Республика Беларусь)

Рост конкуренции и снижение маржинальности организаций различных отраслей экономики приводит к поиску руководством моделей ведения бизнеса, применение которых позволит лидирующие позиции на рынке предоставляемых товаров и услуг. Наиболее популярной среди крупных компаний является бизнес-модель экосистемы, которая позволяет предоставлять в рамках единой цифровой платформы собственные и партнёрские сервисы компании как финансового, так и нефинансового характера. В основе создания экосистем лежит ряд принципов:

- продукты и сервисы экосистемы должны обеспечивать удовлетворение максимального количества потребностей пользователя (на сайте, в мобильном приложении организации);
- ценность всей экосистемы для клиента выше, чем ценность отдельного продукта или сервиса.

Экосистемы создают организации, функционирующие в различных отраслях экономики: крупные технологические компании (Alphabet, Яндекс), мобильные операторы (МТС), онлайн-магазины (Amazon, Alibaba), компании индустрии развлечений (Tencent), агрегаторы такси (Grab, Gojek), социальные сети (Facebook, VK), а также банки (Сбер Банк, Тинькофф) и иные организации.

Строить экосистемы начали и белорусские организации. Так, различные непрофильные сервисы предоставляют мобильные операторы: МТС и А1. Наряду с традиционным приложением, на сайте Google Play розничным клиентам МТС доступны также онлайн-сервисы для консультации с врачом (Telemed), прослушивания музыки (МТС Music), просмотра видео (МТС Кино, МТС ТВ), чтения журналов и газет (МТС Пресса), изучения английского языка (Engster или YES), совершения финансовых операций (МТС Деньги), трекинга местоположения людей и телефона (МТС Локатор, Семья здесь, Под защитой, Где дети), знакомства с людьми (МТС Знакомства). Потребитель услуг может войти в любое из перечисленных выше приложений по своему номеру мобильного телефона. Меньшее количество приложений предлагает мобильный оператор А1: им разработаны приложения, которые позволяют получать финансовые услуги (А1 Banking), просматривать видеоконтент (VOKA), управлять системой «Умный дом» (А1 Умный дом), а также идентифицировать своё местоположение в случае происшествий (Маячок).

Стратегическими документами четырёх белорусских банков также предусмотрено создание экосистемы, а ещё восемь намерены предлагать своим клиентам по цифровым каналам нефинансовые сервисы. Изучение сайтов и мобильных приложений банков позволило прийти к выводу, что в настоящий момент, белорусские финансовые институты в большей степени нацелены на создание экосистемы для корпоративных клиентов. Нами были исследованы нефинансовые сервисы, которые предлагают банки Беларуси организациям и индивидуальным предпринимателям. Полученные результаты представлены в табл. 1. По горизонтали представлены нефинансовые услуги в порядке убывания их распространённости, а по вертикали – белорусские банки, предоставляющие их.

Таблица 1

Нефинансовые услуги, предоставляемые белорусскими банками для субъектов хозяйствования

Наименование банка	ЗАО «Альфа-Банк»	ОАО «Белгазпромбанк»	«Приорбанк» ОАО	ОАО «Банк БелВЭБ»	ОАО «Белагропромбанк»	ОАО «Технобанк» ¹	ЗАО «РРБ-Банк»	ЗАО Банк ВТБ (Беларусь)	ОАО «Сбер Банк»	ОАО «Банк Дабрабыт»	ЗАО «БСБ Банк»	ОАО «Белинвестбанк»	ОАО «БНБ-Банк»	ЗАО «МТБанк»	ОАО «АСБ Беларусбанк»
Юридическая консультация															
Бухгалтерский учёт															
Проверка контрагентов															
Маркетинговые услуги															
ИТ-услуги															
Регистрация бизнеса															
Консалтинг															
HR-услуги															
Образование															
Обслуживание															

¹ Совместно международной платёжной системой Visa

транспортных средств	Жёлтый	Жёлтый	Жёлтый			Красный											
Аналитические услуги		Красный	Красный						Красный								
Полиграфические услуги	Жёлтый	Жёлтый		Красный													
Непродовольственные товары	Жёлтый	Жёлтый	Жёлтый														
Документационное обеспечение	Жёлтый			Красный													
Продукты питания	Жёлтый	Жёлтый															
Коворкинг	Красный				Красный												
Оборудование и стройматериалы	Жёлтый	Жёлтый															
Курьерские услуги			Жёлтый														
Переводы с иностранного языка						Жёлтый											
Клининг		Жёлтый															

Примечания: 1. Ячейка жёлтого цвета – модель онлайн-витрины; ячейка зелёного цвета – комиссионная модель; ячейка синего цвета – интеграционная модель; ячейка красного цвета – модель разработки собственных сервисов. 2. Разработка автора на основе информации с сайтов белорусских банков.

Данные о нефинансовых сервисах были сгруппированы на основании использования банками четырёх базовых моделей построения экосистем:

1. Модель онлайн-витрины – размещение на странице сайта банка предложений сервисов, предоставляемых его партнёрами для клиентов с дисконтом или бесплатно на ограниченный период времени.

2. Комиссионная модель отличается от предыдущей тем, что банк самостоятельно обрабатывает заявки клиентов на предоставление нефинансовых услуг, в то время как в предыдущей модели они перенаправлялись на сайты партнёров.

3. В рамках интеграционной модели сервисы партнёров предоставляются клиентам бесшовно, в процессе получения банковской услуги на сайте или в мобильном приложении финансового института.

4. Модель разработки собственных сервисов подразумевает разработку собственных готовых решений банками или принадлежащими им организациями, основываясь на запросах и потребностях своих клиентов.

Представленные в таблице данные свидетельствуют, что банками Беларуси используются различные модели построения экосистем. Это может быть как модель онлайн-витрины или разработки собственных сервисов, так и гибридные модели, при использовании которых финансовым институтом могут формироваться различные комбинации выстраивания партнёрских отношений и предложения собственных нефинансовых решений.

Чаще всего банки предлагают такие нефинансовые сервисы, как бухгалтерские, юридические, консультационные услуги, а также услуги по проверке контрагентов на специальных условиях (как правило, по ним партнёры предоставляют скидки, ограниченный срок бесплатного обслуживания или отсрочку платежа).

Вместе с тем следует отметить, что доступ ко многим нефинансовым услугам невозможен с использованием цифровых каналов: необходимо личное обращение корпоративного клиента.

Таким образом, общемировой тренд построения экосистем получил своё развитие также и в Беларуси. На предоставление непрофильных услуг розничным клиентам нацелены, в первую очередь, мобильные операторы – А1 и МТС, а банки предоставляют услуги нефинансового характера посредством заключения партнёрских соглашений и разработки собственных решений для субъектов хозяйствования.

ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУ ЯК ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПОТРЕБ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Завадська Д.В., д.е.н., доцент,
доцент кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

Сучасні умови розвитку економіки України потребують впровадження інновацій, що підвищує необхідність використання збалансованих джерел їх фінансування, а це, в свою чергу, пред'являє до економічної науки вимоги переосмислення питань теоретичного обґрунтування повноцінного ресурсного забезпечення переходу до інноваційного економічного зростання. Одним з таких важливих питань, що потребують теоретичного підґрунтя є визначення можливостей активізації впливу на інноваційний розвиток держави такої категорії як «банківський кредит», оскільки скорочення державних функцій у напрямку інвестицій, при цьому відсутність можливості самоорганізації фінансування інвестиційних процесів економічними агентами в умовах кризових явищ призвело до негативної динаміки розвитку економіки України [1, с. 78].

Дослідження теоретичних та практичних аспектів банківського фінансування інноваційних процесів займає провідне місце в роботах як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Провідними закордонними дослідниками у вирішенні питань розвитку економічних відносин за участю кредиту та банківських інститутів є: А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Ло, Г. Маклеод, Й. Шумпетер, Дж. Кейнс, Л. Лернер, Т. Веблен, М. Фрідмен та багато інших. Теоретичні засади щодо визначення ролі банківських установ у фінансуванні інноваційного розвитку та рекомендації щодо формування механізму його фінансового забезпечення розробили О. Амоша, Ю. Бажал, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Зверяков, В. Зимовець, Л. Кунецова, М. Крупка, Б. Кваснюк, С. Колодинський, Т. Майорова, А. Пересада, А. Чухно, М. Чумаченко та інші вчені.

У роботах даних науковців також аналізувалися проблеми фінансування інновацій та можливості використання зарубіжного досвіду кредитно-фінансового забезпечення інноваційного підприємництва для досягнення стратегічної мети розвитку українського суспільства.

Незважаючи на значну кількість наукових досліджень з питань розвитку банківського сектора, підвищення його ролі в соціально-економічному розвитку країни, участі в процесах модернізації виробництва та перспективах інноваційного економічного зростання проблема залишається не вирішеною остаточно.

Подальшого дослідження потребує комплекс питань, пов'язаних з пошуком можливих шляхів відтворення кредитних механізмів в інноваційній сфері, проведення досліджень щодо формування методологічної основи взаємодії таких соціально значимих явищ як «банківський кредит» та «інновації», що на доктринальному рівні сприятиме створенню фінансової моделі інноваційної діяльності.

Теоретичною основою визначення особливостей кредиту, як джерела фінансування інноваційного розвитку економіки, слугують положення вчених щодо визначення впливу кредиту на економічні процеси.

Теоретичне пояснення та обґрунтування впливу економічної категорії «кредит» на розвиток економіки міститься в концепціях вчених, що представляють різні напрями і школи економічної думки. Як відомо, в історії економічної думки всі теорії кредиту традиційно діляться на два напрями: натуралістичну і капіталотворчу теорії, що розрізняються головним чином по трактуванню сутності кредиту та ролі, яка відводиться кредиту і банківським інститутам в економіці.

Так, учені – представники натуралістичної теорії (А. Сміт, Д. Рікардо [2], Ж.-Б. Сей [3], Ж. К.Л. Сісмонді [4], Ф. Бастиа, Д. Мак-Куллох [5, с. 177] та ін.) трактували кредит як засіб перерозподілу вже існуючих матеріальних цінностей у натуральній формі і відхиляли капіталотворчу спроможність банків (створення нових грошей).

Вони виходили з того, що об'єкт кредиту – це натуральні (тобто не грошові) реальні цінності, тому кредит є лише засобом перерозподілу існуючих в даному суспільстві матеріальних цінностей; обсяги позичкового капіталу співпадають з реальними, тобто кредит виконує пасивну роль у розвитку економічних процесів.

Зауважимо, що подальший розвиток економічних відносин, а особливо – фінансових, у тому числі, кредитних, поступово змінили постулати цієї теорії та приблизили їх до ідей капіталотворчої теорії кредиту.

Представники капіталотворчої теорії кредиту (Дж. Ло [6], Г. Маклеод, Й. Шумпетер [7], А. Ган, Дж. Кейнс [8], Р. Гоутри [9] та ін.), підкреслювали самостійну роль кредиту по відношенню до сфери виробництва. Зауважимо, що постулати цієї теорії у подальшому отримали велику кількість послідовників, такої ж думки підтримується більшість сучасних дослідників.

Так, Й. Шумпетер підкреслює, що кредит є «феноменом економічного розвитку» (у тому разі, якщо соціально-економічним процесом не управляє адміністративно-командна система). Він акцентує, що економічний розвиток держави неможливий без кредиту, так як завдяки кредиту підприємці мають можливість розширювати виробництво за допомогою «нових комбінацій» чинників виробництва.

У науковій праці «Теорія економічного розвитку» вчений писав, що зв'язок між кредитом і здійсненням інновацій також не повинен дивувати: як з історичної, так і з логічної точки зору, оскільки абсолютно ясний той факт, що кредит потрібний саме для цього і що саме тому його впровадили в практику працюючих підприємств – з одного боку, тому що він потрібний для самого виникнення цих підприємств, з іншого – тому, що його механізм, одного разу з'явившись на світ, під впливом об'єктивних причин зачепив також і старі комбінації. Кредит, за думкою Й. Шумпетера, є «феноменом економічного розвитку» і слугує основною потребою підприємця [10].

У цілому, підводячи підсумок розглянутим позиціям учених, можна зробити висновок, що в сучасній теорії сформувалися наступні три підходи до визначення функціональної ролі кредиту в економіці:

кредит має негативний вплив (А. Сміт, Д. Рікардо, Ж. Сей, Ф. Бастиа, Д. Мак-Куллох та ін.), які стверджували, що кредит, так само як і гроші, – технічна категорія; він не впливає на економічний процес; не є капіталом і не створює ніякого капіталу; впливає тільки на ціни, але не на виробництво; не може створити капітал ні з чого і підвищити продуктивні сили економіки; є причиною криз;

помірний вплив: кредит відіграє помірну роль в економіці (С. Витте, В. Ідельсон, Е. Брегель, І. Трахтенберг, І. Левчук [11, с. 49] та ін.) виходять з того, що кредит не шкодить економіці і не покращує товарне забезпечення, оскільки навіть при додатковому кредиті обсяги реальних капіталів від нього не залежать. Він має значну, але не магічну владу і є тільки дозволом на використання чужого капіталу, збільшує не існуючий капітал, а суму використовуваного капіталу. Крім того, кредит не має продуктивної сили, хоча без нього не можуть знайти повного застосування вже наявні продуктивні сили; не створює капітал, але з його допомогою організується його рух; разом з грошима, залежно від стану їх стійкості, може визначити як підйом, так і кризу.

Зауважимо, що теоретичні положення представників цього підходу на час їх досліджень були раціональними, але сучасні зміни у функціонуванні світової та національних економік та їх фінансових секторів доводять, що вплив кредиту як джерела фінансування економічного зростання значно посилюється;

Як відомо, процеси розвитку фінансової глобалізації, причини виникнення та результати останньої світової економічної кризи доводять, що саме теоретичні положення

прихильників третього підходу найбільш точно характеризують вплив кредиту як джерела фінансування на розвиток економіки [12, с. 188]. При цьому, світова криза довела про необхідність подальших досліджень щодо ролі кредиту у фінансуванні економічного розвитку, так як стрімке розширення кредитних ресурсів навіть заважає економічному зростанню. Тобто існує двоїстість ролі кредиту в економіці: з одного боку кредит виступає рушійною силою, спрямованою на розширення бізнесу і підвищення його конкурентоспроможності, а з іншого – силою, що здатна провокувати кризові явища на фінансовому ринку. На думку вітчизняних дослідників, світова криза була спровокована безпрецедентним в історії кредитним бумом, що став наслідком політики центральних банків і урядів індустріальних країн, результатом якої стали диспропорції світового масштабу.

Таким чином, сучасний вплив кредиту на розвиток економіки полягає в тому, що він є важливим фінансовим джерелом і важелем інноваційного економічного розвитку в ринковій економіці, де всі господарюючі суб'єкти на ринку створюються інноваційними продуктами.

Список використаних джерел:

1. Zavadzka D.V. Bank credit as a source of financing innovative development of economy /D.V. Zavadzka. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2018. Вип 31. С. 78-84.
2. Петти В., Смит А., Рикардо Д., Кейнс Дж., Фридмен М. Классика экономической мысли: Сочинения. Москва: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2000. 896 с.
3. Jean-Baptiste Say *Traité d'économie politique* *Traité d'économie politique Simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses* Anonyme 1803; Sixième édition, 1841. 652 p.
4. Jean Charles Léonard Simonde de Sismondi *De la richesse commerciale, ou principes d'économie politique, appliqués à la législation du commerce*. Par J.C.L. Simonde Tome premier [-second]. 1. A Geneve: Chez J. J. Paschoud, 1803. 448 p.
5. Деньги и кредит: учебн. пособ. для студ. высш. учебн. завед. / под рук. Л. В. Кузнецовой; Одесский госуд. эконом. ун-т. Одесса: ВМВ, 2009. 368 с.
6. John Law of Lauriston *Money and trade considered. With a proposal for supplying the Nation with money*. Edinburgh, Scotland: The Heirs and Successors of Andrew Anderson, 1705 (1934). 48 p.
7. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / пер. с англ. В. С Автономова, Ю. В. Автономова, Л. А. Громовой и др. предисл. В. С. Автономова. Москва: Эксмо, 2008. 864с.
8. Keynes J. M. *The General Theory of Employment, Interest, and Money* / John Maynard Keynes. London: Palgrave Macmillan, 1936. 470 p.
9. Hawtrey R. G. *Currency and Credit*. London, New York [etc.]: Longmans, Green and Co, 1919. 410 p.
10. Schumpeter J. A. *Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1912 (1959). 212 p.
11. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О. И. Лаврушин, О. Н. Афанасьева, С. Л. Корниенко; под общ. ред. засл. деят. Науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О. И. Лаврушина. 6-е изд. Москва: КНОРУС, 2011. 264 с.
12. Завадська Д.В. Роль банків у фінансовому забезпеченні розвитку інноваційного потенціалу економіки [Монографія] /Д.В. Завадська. Харків: Видавництво «ПромАрт», 2019. 520 с.

УКРАЇНСЬКІ НЕОБАНКИ ТА ЯК ВОНИ ВПЛИВАЮТЬ НА ДІЯЛЬНІСТЬ КОРПОРАТИВНИХ З НИМИ БАНКІВ

Карчева Г.Т., д.е.н., проф., професор кафедри
менеджменту та соціального забезпечення,
Університет банківської справи
Карчева І.Я. к.е.н.,
ТОВ «ШОП ЖСМ»

В умовах, коли конкурентоспроможність та ефективність діяльності банків, привабливість для клієнтів все більше залежить від використання інноваційних технологій, банки активно впроваджують цифрові інновації, онлайн-послуги, що має сприяти скороченню витрат та підвищенню конкурентоспроможності, гнучкості у роботі з клієнтами. І якщо в Україні раніше банківські онлайн-послуги надавали, як правило, великі банки, лідером серед яких був і залишається Приватбанк, то в останні роки активно почали створюватися необанки – цифрові банки, що працюють виключно в інтернеті без традиційних банківських відділень.

В той же час міжнародний досвід свідчить, що лише найбільш розвинуті необанки зможуть забезпечити зростання клієнтської бази і фінансового результату. Поки що залишається не зрозумілим, які з моделей зможуть забезпечити належний рівень прибутковості: більш легкі, низьковитратні цифрові версії традиційних банків, або альтернативні дата-центричні банківські сервіси, якщо небанкам вдасться реалізувати їх краще, ніж бігтех-компаніям [1]. Очікується, що у найближчі 5-10 років банкам, що зберігають філійну мережу, доведеться все частіше доводити, що, незважаючи на витрати, пов'язані з підтриманням мережі, вони як і раніше можуть змагатися з цифровими конкурентами, які швидше зростають, успішніше справляються з продажами продуктів, а також більш рентабельні завдяки низьким постійним витратам. Традиційним банкам буде ще складніше обґрунтувати доцільність збереження існуючих систем дистрибуції, коли стане зрозуміло, що виконання основних банківських операцій можна доручити системам штучного інтелекту [2].

Отже, в епоху цифровізації нарізла необхідність створення цифрових банків (або необанків) як у складі корпорації вже існуючих великих банків в Україні, так і як окремих інститутів банківської системи України, що буде позитивно впливати на конкуренцію в банківській системі, а також на розвиток фінансових технологій та інновацій. До того ж Україна на сьогодні має потенціал для розвитку цифрових банків. За міжнародним рейтингом «Цифрова якість життя» Україна займає 18-ту позицію у світі за індикатором «кількістю осіб, які користуються інтернетом» (приблизно 93% від усіх українців) [3]. Це відкриває можливості для розвитку цифрових банків. Тому подальший розвиток банківської системи України цілком обґрунтовано має здійснюватись в інноваційному спрямуванні, що дозволить підвищити її ефективність та конкурентоспроможність.

Характерними перевагами необанків є такі [4]:

1. Низькі трансакційні витрати, в результаті чого необанки мають змогу запропонувати конкурентоспроможні ставки, низькі тарифи на обслуговування. Найчастіше необанки не стягують плату за обслуговування карток і перекази коштів або платежі за переказами є мінімальні.

2. Клієнтоорієнтованість. Необанки мають безперечний досвід роботи з цифровими додатками, що дозволяє клієнтам мати доступ до нових функцій своїх додатків таких, як можливість отримати миттєве схвалення заявок на позику, використовувати різні підписки через додатки, мати доступ до інструментів заощадження,

3. Нові рішення по фінансовій аналітиці доходів і витрат [5]. Так, необанки можуть використовувати штучний інтелект, щоб відстежувати поведінку у витратах користувача і надсилати попередження, якщо клієнт збирається витратити кошти перед днем якоїсь запрограмованої оплати, контролювати залишки на поточних рахунках, показувати, скільки точно коштів клієнт може витратити в режимі реального часу. Сучасний інтерфейс дає повну інформацію щодо руху коштів у розрізі місяців і років. Разом з цим користувачам пропонуються персоналізовані фінансові рішення, такі як кешбек на певні операції, регулярні платежі й віртуальні картки для оплати в інтернеті,

Наведені переваги підтверджуються результатами проведеного аналізу діяльності банків, на інформаційній платформі яких працюють необанки в Україні, станом на 01.01.2021 і 01.10.2021 р., а саме АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК" (за ліцензією цього банку працює monobank), АТ "ТАСКОМБАНК" (Izibank), АТ "Ідея Банк" (O. Bank), АТ "ОКСІ БАНК" (Sportbank). Враховуючи, що такі банки створюються для нарощування клієнтської бази, а їх діяльність в основному пов'язана з обслуговуванням фізичних осіб, аналіз здійснювався за такими показниками: темпи зростання активів; кредитів, наданих фізичним особам; коштів, залучених від фізичних осіб та показників ефективності діяльності (рентабельність активів (ROA), доходність активів, витратність діяльності та рівень трансакційних витрат).

Як свідчить проведений аналіз, два банки суттєво наростили обсяги діяльності, зокрема, обсяги наданих кредитів фізичним особам та коштів, залучених від фізичних осіб. При зростанні за 9 місяців активів по банківській системі на 5,99%, активи АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК" збільшилися на 41,46%, АТ "Ідея Банк" – на 14,96%. Високими темпами зростали й обсяги кредитування фізичних осіб. Для АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК" показник збільшився на 51,93%, для АТ "Ідея Банк" – на 23,01% (по банківській системі – на 25,18%). Клієнторієнтованість цих банків підтверджується й тим, кошти, залучені від фізичних осіб зростали значно вищими темпами порівняно з банківською системою. Так, в АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК" вони збільшилися за 9 міс. 2021 р. на 26,04%, а АТ "Ідея Банк" – на 13,42% (табл. 1).

Таблиця 1

Показники динаміки для досліджуваних банків за 9 міс. 2021 р.

Банк/необанк	Темпи приросту, %		
	Активи	Кредити фізичним особам	Кошти фізичних осіб
АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК" /monobank	41,46	51,93	26,04
АТ "ТАСКОМБАНК" /Izibank	5,82	58,81	0,70
АТ "Ідея Банк"/O. Bank	14,96	23,01	13,42
АТ "ОКСІ БАНК" /Sportbank	-0,14	-29,23	7,83
Банківська система	5,99	25,18	0,94

Джерело: розроблено автором за даними офіційного сайту НБУ

Ці два банки мають надвисоку рентабельність діяльності, для АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК" ROA дорівнює 6,84%, АТ "Ідея Банк" – 9,52%, тоді як для банківської системи ROA – 3,67%, що насамперед обумовлено високою дохідністю їхньої діяльності. Так, дохідність активів для АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК" становить 18,57%, для АТ "Ідея Банк" – 36,89%. (по банківській системі – 9,11%). На разі така висока результативність діяльності була досягнута в умовах високого рівня трансакційних витрат: для АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК" – 9,68% до активів, АТ "Ідея Банк" – 11,43% (по банківській системі – 4,74%), що обумовлено, зокрема, високими витратами, пов'язаними з впровадженням в цих банках технологічних інновацій (табл. 2).

Натомість не всі необанки в Україні такі успішні. Так, АТ "ТАСКОМБАНК", на платформі якого працює необанк Izibank, в умовах активного кредитування фізичних осіб, збільшилися на 58,81%, практично не залучав коштів фізичних осіб і має вдвічі нижчу

прибутковість діяльності, ніж в цілому по системі. Так, рентабельність активів склала лише 1,91%, доходність активів була практично на рівні банківської системи, незважаючи на активне кредитування фізичних осіб, в той час як витратність діяльності (7,38%) і рівень трансакційних витрат (6,28%) були значно вищі, ніж по банківській системі, але значно нижчі, ніж в банках лідерах.

Необанк Sportbank працює за ліцензією двох банків АТ "ОКСІ БАНК" і АТ "ТАСКОМБАНК". Зауважимо, що АТ "ОКСІ БАНК", як і АТ "ТАСКОМБАНК", демонструє низькі показники результативності діяльності. В умовах досить активного залучення коштів фізичних осіб, збільшилися на 7,83%, простежується зменшення обсягів діяльності на 0,14% та кредитів, наданих фізичним особам, – на 29,93%. Безумовно це негативно вплинуло на показники ефективності діяльності банку. При надвисокій доходності активів (21,12%), банк є низькорентабельним (ROA = 0,96%) через надвисоку витратність діяльності – 19,8% та рівень трансакційних витрат – 14,41% (табл. 2).

Таблиця 2

Показники ефективності діяльності досліджуваних банків за 9 міс. 2021 р.

Банк/необанк	Доходність активів	Витратність діяльності	Рентабельність активів, %	Рівень трансакційних витрат, %
АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК" /monobank	18,57	11,73	6,84	9,68
АТ "ТАСКОМБАНК" /Izibank	9,71	7,38	1,91	6,28
АТ "Ідея Банк"/О. Bank	36,89	25,24	9,52	11,43
АТ "ОКСІ БАНК" /Sportbank	21,12	19,8	0,96	14,41
Банківська система	9,11	5,27	3,67	4,74

Джерело: розроблено автором за даними офіційного сайту НБУ

Таким чином, створення діяльності необанків має як переваги, так і недоліки. Для досягнення позитивних результатів від створення необанку, банк, на платформі якого створюється необанк, має бути достатньо великим, мати певний потенціал для розвитку. Доказом цього є діяльність Монобанкув Україні. Також проведені дослідження підтверджують, що впровадження технологічних інновацій, створення та підтримання діяльності необанків є досить витратною справою.

Водночас створення цифрових банків може стати одним із шляхів підвищення рівня конкуренції в банківському секторі України, зниження процентних ставок та комісійних зборів, проникнення банківського посередництва у всі регіони країни, підвищенню ефективності банківської системи України. Створення необанків буде відповіддю не лише на поточний виклик пандемії, але і на назрілий попит молодого населення все більше використовувати онлайн-банкінг, переходити на цифровий рівень. Такі повноцінні надійні інститути будуть сприяти підтриманню економіки держави шляхом надання більшості населення та бізнесу швидких, якісних, дешевих банківських послуг.

Список використаних джерел:

1. King Brett. Bank 4.0: Banking Everywhere, Never at a Bank. 2018. 493 p.
2. Карчева Г.Т., Карчева І.Я. Інноваційний розвиток та ефективність банків в умовах цифрових трансформацій : Управління інноваційною діяльністю: теорія і практика: колективна монографія/ за заг. ред. д.е.н., професора Витвицької О.Д. Київ: ТОВ «АГРАР МЕДІА ГРУП», 2021. С. 206 - 226.
3. Digital Quality of Life Index 2021, DQL

4. Karcheva, G., Shvets, N., Dalgic, K., & Dalevska, N. (2021). Innovative Approaches to the Assessment of Banking Competition in Ukraine in Terms of Digital Transformation. Marketing and Management of Innovations, 1, 181-195 p.

5. Українські необанки: ключові гравці й потенційні ніші для розвитку. URL: <https://elnews.com.ua/uk/ukrayinski-neobanky-klyuchovi-gravczi-j-potencijni-nishi-dlya-rozvytku>

УДК 336.71

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ІННОВАЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД

Лукашук М. В.,
аспірант, Університет банківської справи

Темпи розвитку суб'єктів підприємництва багатьох сфер економіки України визначаються результативністю впровадження інновацій, яка, в 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 інновацій в економіці, пов'язаних із модернізацією, впровадженням сучасних технологій, створенням нових видів наукомістких галузей промисловості.

В Україні, за даними Держстату, постійно змінюється частка промислових підприємств, які впроваджують інновації: так в 2017-2018рр. частка таких підприємств зростала, в 2019р. різко зменшилась, а в 2020р. почала знову відновлюватись та склала 14,9% (табл.1).

Таблиця 1
Динаміка впровадження інновацій на промислових підприємствах України

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення 2020/2019рр.	
					Абсолютні	Відносні
Частка підприємств, які впроваджують інновації, %	14,3	15,6	13,8	14,9	1,1	-
Кількість впроваджених видів інноваційної продукції, од.	2 387	3 843	2 148	4 066	1 858	86,5
Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізації, %	0,7	0,8	1,3	1,9	0,6	-

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

Відповідно до даних табл. 1 кількість нових видів продукції, які випускались промисловістю протягом 2020 року різко збільшилась, порівняно з попередніми роками. Так, якщо порівнювати з 2019 роком, кількість впроваджених інноваційних видів продукції збільшилась на 86,5% та склала 4 066 од. Частка реалізації інноваційної продукції в загальному обсягу також зросла, зокрема за 2020 рік на 0,6%. При цьому, якщо порівнювати кількість впроваджених інноваційних видів продукції та частку їх реалізації – можна прослідкувати, що така продукція користується підвищеним попитом.

Таким чином, загалом у промисловості України протягом 2020 року спостерігалась позитивна динаміка впровадження інновацій.

Однією з головних проблем, яка гальмує впровадження інноваційних процесів в економіку України є відсутність у суб'єктів господарювання достатньої кількості фінансових ресурсів, необхідних для впровадження таких процесів. Динаміку витрат на впровадження інновацій в діяльності промислових підприємств їх структуру ілюструє рис.1.

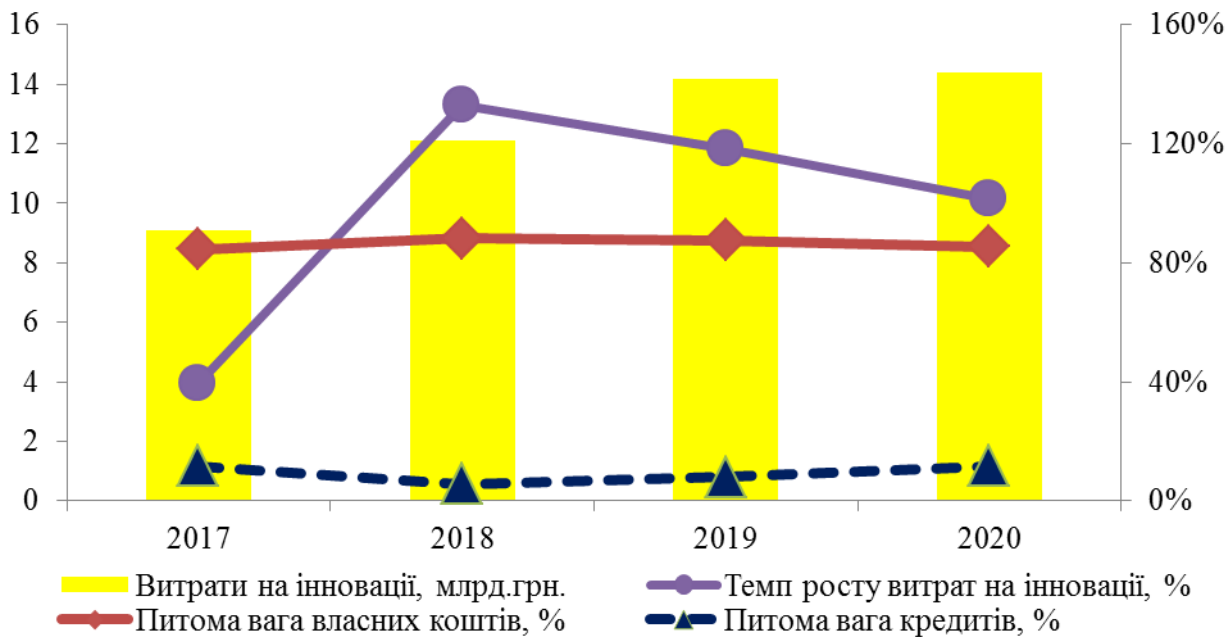


Рис.1. Динаміка витрат на впровадження інновацій промислових підприємств та їх структури

Джерело: складено автором на основі даних Держстату [1]

Відповідно до даних Державної служби статистики України протягом 2017-2020рр. обсяг фінансування інновацій промислових підприємств збільшився на 5,3млрд.грн. (58,2%) до 14,4 млрд.грн. Здебільшого фінансування витрат на впровадження інновацій здійснюється підприємствами за рахунок власних коштів (85,4%), частка фінансування за рахунок банківських кредитів склала всього 11,8%.

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.

Для розробки заходів, які б стимулювали банківське кредитування інновацій в Україні, доцільно розглянути зарубіжний досвід розвитку такого виду банківського кредитування.

Першопрохідцем кредитування інноваційних проєктів у світі є США. Також істотних результатів у цій сфері досягнув Ізраїль. У країнах Європейського Союзу фінансування інноваційних проєктів не набуло особливої популярності, але в деяких країнах його рівень є достатньо високим [2, с. 16].

На сьогодні в США, в результаті тривалої трансформації банківської системи, перспективи кредитування інновацій багато в чому залежать від банків. В країні існують можливості кредитування інновацій за рахунок фінансових ресурсів трьох типів банків:

- малі спеціалізовані банки, які надають кредити для малих і середніх підприємств, що перебувають на початкових стадіях розвитку;
- спеціалізовані банки, що обслуговують інноваційні фірми, які вже почали генерувати прибутки. Такі банки є більшими, ніж банки з попередньої групи, і мають значно більші можливості кредитування та задоволення фінансових потреб фірм, які перебувають у фазі інтенсивного розвитку;
- великі банки, які пропонують послуги для великих фірм, наприклад, за допомогою організації консорціумних кредитів. Таким банкам треба краще розуміти потреби інноваційного сектору, оскільки банки прагнуть до диверсифікації ризиків [3].

Крім того у США банки пропонують свої продукти з гарантіями SmallBusinessAdministration, які часто є добре пристосованими до потреб інноваційних підприємств. Банки надають перевагу фірмам, які перебувають у фазі сильного зростання, хоч не обов'язково дістають значні доходи чи мають у наявності продукти, які характеризуються значним ринковим потенціалом.

В Ізраїлі на фінансування інновацій впливають: підтримка інноваційного бізнесу урядом, велика пропозиція інвестиційного капіталу та розвинена фінансова інфраструктура, постійні контакти з американськими бізнесовим і фінансовим середовищем. Важливу роль у фінансуванні інноваційного бізнесу в Ізраїлі відіграють багатосторонні міждержавні фонди (наприклад, американсько-ізраїльський, канадсько-ізраїльський тощо)[4, с. 35].

В Європі банки концентруються на ефективному адмініструванні ризиків. Оскільки інноваційний бізнес є високо ризиковим, європейські банки є стриманими у фінансуванні інновацій. Стандартні послуги, які пропонують банки, найчастіше містять: пакети для інноваційного бізнесу, кредитні гарантії, спеціальні схеми оцінки проєктів, доступ до експертиз у галузі високих технологій і засобів побудови безпеки. Але банки в Європі є важливими посередниками в наданні публічної допомоги інноваційному сектору.

Європейські банки часто адмініструють субсидії та дотації, які надані урядом або органами місцевого самоврядування, часом намагаючись додати їх до свого пакета послуг. Більшість банків не виділяє у своїх кредитних портфелях інноваційного бізнесу, і тому є проблематичним окреслення фінансових характеристик такого типу клієнтів. Брак сегментації ускладнює створення однорідних стандартних пакетів послуг.

Німеччина є однією з європейських країн, в яких достатньо розвинуте кредитування інновацій. Німецька система інвестиційного кредитування передбачає, що підприємства використовують банківські кредити як основне джерело зовнішнього фінансування, а банки володіють істотною частиною капіталів підприємств, які вони кредитують.

У світі «німецька» модель інвестиційного бізнесу отримала поширення через такі основні її принципи:

- провідна роль банків на фінансовому ринку ставить підприємства під їх фінансовий контроль;
- банки, володіючи корпоративними акціями, можуть легко контролювати ефективність використання своїх кредитів і задовольняти потреби промисловості у доступних довгострокових позиках.

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. Васильєва Т.А. Банківське фінансування інноваційної діяльності: Монографія. Суми: Ділові перспективи. 2006. 60 с.
3. Єпіфанова І.Ю. Аналіз фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств в сучасних умовах. *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 722. С. 65–70.
4. Управління ризиками банків: монографія у 2 томах. Т.1.: Управління ризиками базових банківських операцій / А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко та ін. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ» 2012. 283с.

УДК 336.72

ОСОБЛИВОСТІ ДІЇ ВАЛЮТНОГО КАНАЛУ МОНЕТАРНОЇ ТРАНСМІСІЇ В УКРАЇНІ

Міщенко В.І., д.е.н., професор,
 професор кафедри кібербезпеки, цифрової та міжнародної економіки
 Університету банківської справи
 Науменкова С.В., д.е.н., професор,
 професор кафедри фінансів
 Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Для країн з ринками, що розвиваються, забезпечення ефективного управління валютним каналом монетарного трансмісійного механізму є одним із важливих методів реалізації монетарної політики та монетарного регулювання економіки. Це обумовлено тим, що завдяки використанню механізму валютних інтервенцій валютний канал (канал обмінного курсу) є одним із найбільш динамічних інструментів монетарного регулювання економіки, а його використання характеризується високим ступенем урегульованості та впливу з боку центрального банку, а також швидкістю передачі монетарних імпульсів до суб'єктів господарювання, оскільки обмінний курс є дуже чутливим індикатором внутрішніх і зовнішніх шоків та зміни економічної кон'юнктури [3, с. 24; 4, с. 26; 8, с. 68].

Варто також зазначити, що використання валютного каналу монетарної трансмісії та виважена політика обмінного курсу мають особливо важливе значення для країн з малими сировинними економіками, які вразливі до різких змін умов торгівлі та цін на світових товарних ринках, а також до впливу на обмінний курс національної валюти різниці у рівнях інфляції в основних торговельних партнерах [2, с. 27; 6, с. 34; 7, с. 58].

Головні завдання Національного банку України в процесі монетарного регулювання економіки та організації управління валютним каналом монетарного трансмісійного механізму мають полягати у забезпеченні низької волатильності обмінного курсу гривні до валют провідних країн світу та основних торговельних партнерів України шляхом проведення обґрунтованих і ефективних валютних інтервенцій, підтримці збалансованого стану платіжного балансу, стимулюванні економічного та соціального розвитку країни, а також у проведенні на цій основі виваженої антиінфляційної політики шляхом забезпечення прозорості та ефективної передачі монетарних рішень від Національного банку у сфері реалізації валютної політики до суб'єктів реального сектору економіки.

Останнім часом завдяки посиленню інституційної спроможності Національного банку на валютному ринку рівень управління валютним каналом монетарного трансмісійного механізму в Україні суттєво підвищився, про що свідчить відносно стабільна динаміка курсу

гривні до валют провідних країн світу. Разом з тим, продовження пандемії COVID-19 та загальносвітова економічна, фінансова й політична нестабільність суттєво впливають на характер функціонування та ефективність функціонування валютного каналу монетарного трансмісійного механізму, послаблюючи або посилюючи механізми його дії [1, с. 338].

Така ситуація обумовлює необхідність додаткового обґрунтування ролі валютного каналу трансмісійного механізму в системі монетарного регулювання економіки, чіткого визначення показників і методів оцінки ефективності його використання з урахуванням нових тенденцій і економічних викликів, а також оцінки та визначення кількісного впливу дії валютного каналу на стримування інфляційних процесів і стимулювання сталого економічного зростання.

Поняття валютного каналу монетарної трансмісії в системі монетарного регулювання економіки необхідно розглядати як комплексне економічне явище, що характеризує складну сукупність взаємозв'язків у механізмі реалізації центральним банком монетарної політики загалом. Організація валютного регулювання та валютного контролю повинні ґрунтуватися використанні таких механізмів, які б максимальною мірою сприяли підтримці стабільності національної грошової одиниці, реалізації антиінфляційної політики та стимулювали економічне зростання [9, с. 38; 10, с. 26].

Упродовж останніх років використання валютного каналу монетарного трансмісійного механізму в Україні відбувається на основі реалізації ліберальної моделі функціонування валютного ринку, що дозволяє забезпечити підтримку ефективної динаміки реального обмінного курсу гривні до провідних валют і валют основних торговельних партнерів, збалансування експортних та імпорتنих потоків, створення сприятливих фінансових умов для залучення інвестицій, підтримання адекватного економічним умовам рівня доларизації економіки та ефективного обслуговування валютних розрахунків, платежів суб'єктів ринку та державного боргу.

Як свідчить проведений аналіз, ефективність використання валютного каналу монетарного трансмісійного механізму та його вплив на реальний сектор економіки України в різні періоди були різними. З середини 1990-х років і фактично до 2013 р. головною метою монетарної політики Національного банку України було забезпечення стабільності курсу гривні до долара США та євро, а тому режим обмінного курсу мав вищу пріоритетність у порівнянні з іншими цільовими завданнями монетарної політики, що стримувало реалізацію ефективної антиінфляційної політики [5, с. 78].

Використання де-факто режиму фіксованого обмінного курсу сприяло накопиченню валютних ризиків, негативно вплинуло на фінансовий стан підприємств і домашніх господарств, а після 2014 р. призвело до підвищення рівня фінансової доларизації економіки, різкого економічного спаду та виведення з ринку значної кількості банків.

На сучасному етапі економічного розвитку України механізми валютного регулювання та курсова політика Національного банку ґрунтуються на вільному курсоутворенні й спрямовані на стримування інфляції та підтримку економічного зростання, а посилення управління валютним каналом монетарної трансмісії покликане підтримувати досягнення основних макроекономічних параметрів розвитку вітчизняної економіки та показників функціонування грошового ринку.

Проведений аналіз дозволив виявити, що впродовж 2005-2020 рр. зміна обмінного курсу гривні до долара США суттєво впливала на формування грошової бази та грошових агрегатів. Так, підвищення обмінного курсу гривні до долара США найбільше стримувало зростання грошового агрегату М3 (широких грошей), грошової бази Мh та грошового агрегату М0. Зокрема, підвищення обмінного курсу гривні на 1 п. п. стримувало зростання грошового агрегату М3 на 0,3613 п. п., а грошової бази – на 0,2689 п. п. [11, с. 53].

Суттєвим був вплив динаміки середньозваженого обмінного курсу гривні на зміну ключової процентної ставки Національного банку України: підвищення обмінного курсу на 1 п. п. призводило до підвищення ключової ставки на 0,1169 п. п., що змушувало уряд

підвищувати ставку дохідності за короткостроковими державними облігаціями та стримувало процес кредитування реального сектору економіки.

У результаті таких процесів динаміка обмінного курсу гривні впродовж 2005-2020 рр. негативно вплинула на рівень монетизації економіки, який знизився з 62,5% у 2013 р. до 44,1% у 2020 р. Одночасно з підвищенням середньозваженого обмінного курсу гривні відбувалося й процес зниження рівня фінансової доларизації економіки, хоча зв'язок між цими показниками був дуже слабким, оскільки він більшою мірою залежить від інших факторів, зокрема, від обсягів експорту та імпорту, надходжень готівкової валюти тощо.

Одним із важливих практичних висновків проведеного дослідження є визначення кількісного впливу ефективності управління валютним каналом монетарного трансмісійного механізму на основні макроекономічні змінні. Так, у 2005-2020 рр. вплив динаміки середньозваженого обмінного курсу гривні до долара США на темпи приросту реального ВВП характеризувався високим рівнем тісноти зв'язку ($r = -0,8270$), і в 68,39% випадків підвищення обмінного курсу гривні на 1 п. п. призводило до уповільнення економічного зростання на 0,2066 п. п. При цьому, розрахунки впливу динаміки обмінного курсу гривні до долара США на темпи приросту номінального ВВП не підтвердили статистичної значущості такої залежності.

У результаті розрахунків також встановлено, що динаміка середньозваженого обмінного курсу гривні до долара США з високим ступенем статистичної значущості ($r = 0,7940$) впливала на динаміку рівня інфляції. Так, підвищення обмінного курсу гривні на 1 п. п. сприяло підвищенню рівня інфляції на 0,3405 п. п. [5, с. 79; 11, с. 57].

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок про те, що в 2005-2020 рр. в контексті реалізації монетарної політики в Україні динаміка обмінного курсу гривні до долара США негативно впливала на стан грошово-кредитного ринку, темпи приросту реального валового внутрішнього продукту та динаміку інфляції, стримуючи економічне зростання та прискорюючи інфляційні процеси.

З метою підвищення ефективності функціонування валютного каналу монетарного трансмісійного механізму Національний банк України повинен підтримувати високі стандарти реалізації валютної політики, адекватно використовувати механізми валютних інтервенцій, підтримувати низьку волатильність обмінного курсу, сприяти підтримці збалансованого стану платіжного балансу країни та накопиченню адекватних економічним умовам міжнародних резервів, а реалізація валютної політики повинна бути належним чином узгоджена з іншими цілями монетарної політики, зокрема, з необхідністю продовження та підвищення якості таргетування інфляції.

Список використаних джерел:

1. Єфименко Т.І. Модернізація фінансової системи України в процесі євроінтеграції : монографія : у 2 т. / Т.І. Єфименко та ін. Т. 2. Київ, 2014. 781 с.
2. Лютий І.О. Проблеми розвитку сучасного міжнародного фінансового ринку та інтеграційний курс. *Фінанси України*. 2006. №5. С.21-31.
3. Міщенко В.І. Гнучкий режим курсоутворення: етапи запровадження та можливі наслідки для економічного розвитку України : науково-аналітичні матеріали / В.І. Міщенко, І.А. Нідзельська, А.П. Кулінець, С.О. Шульга ; Центр наукових досліджень Національного банку України. Київ, 2010. Вип. 15. 124 с.
4. Мищенко С.В. Новые тенденции в монетарной политике и регулировании финансовых систем. *Финансы и кредит*. 2010. №40 (424). С.23-29.
5. Міщенко С.В., Міщенко В.І., Науменкова С.В. Вплив валютного каналу трансмісійного механізму та валютної політики на економічний розвиток. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2021. Т.26. №3(88). С.71-84.
6. Науменкова С.В. Проблемы сбалансированности денежного рынка Украины. К.: Наукова думка, 1997. 55 с.

7. Науменкова С.В., Мищенко С.В. Інституційний розвиток фінансового сектору України. *Фінанси України*. 2008. № 7. С.53-71.
8. Науменкова С.В., Мищенко С.В. Регулирование денежного обращения на основе использования методов и инструментов денежно-кредитной политики. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2013. № 6 (147). С.66-72.
9. Сенищ П.М. та ін. Світовий досвід і перспективи розвитку електронних грошей в Україні. Науково-аналітичні матеріали. Вип. 10. Київ : Національний банк України. Центр наукових досліджень. 2008. 145 с.
10. Сомик А. Монетарний трансмісійний механізм в Україні. *Вісник НБУ*. 2007. №6. С.24-27.
11. Mishchenko V., Naumenkova S., Mishchenko S. Assessing the efficiency of the monetary transmission mechanism channels in Ukraine. *Banks and Bank Systems*. 2021. Vol.16. Is.3. P.48-62.

УДК336.71

ГЛОБАЛЬНА КАРТА ESG-БАНКІНГУ: МОДЕЛЬ, РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПРАКТИКА

Пантелєєва Н.М., д.е.н., професор
Черкаський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Прийняття світовою спільнотою Паризької угоди щодо регулювання заходів зі зменшення викидів діоксиду вуглецю та Цілей сталого розвитку до 2030 р. у відповідь на низку глобальних викликів, з якими стикнулося людство у кінці ХХ- початку ХХІ ст., а саме глобальними змінами клімату, екологічними та економічними кризами, загостренням питання гендерної та соціальної нерівності, гостро поставило питання щодо необхідності значних капітальних вкладень на їх подолання всіма країнамивстислі терміни. У цих умовах фінансовий сектор стає одним із головних гравців у стимулюванні залучення необхідного фінансування для досягнення сталого розвитку. Для цих цілей були прийняті нові принципи сталого розвитку–ESG принципи, що включають: екологічні (Environmental) – відповідальне ставлення до навколишнього середовища та зменшення/нівелювання збитків, завданих екології; соціальні (Social) – ставлення та вплив підприємств на своїх стейкхолдерів (співробітників, постачальників, партнерів та суспільство загалом); належне корпоративне управління (Governance), що характеризується прозорістю звітності, підтримкою добросовісної конкуренції, протидією шахрайству та корупції, діловою етикою тощо. У відповідь на необхідність їх реалізації відбувається трансформація бізнес-моделі банківських установ у так звані ESG-банки або зелені банки.

Зелені банки –передбачають інтеграцію екологічних та соціальних факторів як у внутрішню операційну діяльність, так і у зовнішню через більш зелені технології та інструменти зеленого фінансування з метою оптимального використання природних ресурсів, прискорення низьковуглецевої економіки, пом'якшення кліматичних ризиків і досягнення сталого розвитку.

Моделі ESG-банкінгу. Концепцію бізнес-моделі зеленого банку можна розглянути через: форма власності, організаційну структуру, капіталізацію та фінансування, типи фінансових продуктів і послуг, показники впливу(метрики). Вибір форми власності такого банку впливає на ступінь його незалежності від участі держави в його діяльності. Сьогодні існує три форми власності таких банків: державні, квазідержавні та приватні. За організаційною структурою вони можуть бути окремими новоствореними банками, трансформацією вже існуючого банку на зелений та у форматі зеленого підрозділу в рамках існуючої установи. Джерелами фінансування зелених банків зазвичай виступають державні

асигнування, приватний капітал, фінансування від міжнародних фінансових організацій, надходження від вуглецевого податку та облігацій, інших джерел.

Основними фінансовими інструментами досягнення банками поставлених цілей є: боргові інструменти (зелені кредити з більш низькими відсотковими ставками та довшим періодом), інвестиції в акціонерний капітал, надання грантів, гарантій, технічної допомоги та консультаційних послуг, гібридних/похідних інструментів. Ці інструменти використовуються банками для фінансування проектів, пов'язаних з підвищенням енергоефективності, розвитком виробництва та використання відновлюваної енергії, досягнення зеленої економіки, використовуючи практику диференціації залежно від рівня ESG-ризиків(екологічних, соціальних та корпоративних) та їх управління.

Регулювання ESG-банкінгу. Необхідним компонентом для прискорення впровадження банками нової бізнес-моделі та принципів ESG є відповідна нормативно-правова та наглядова база, яка визначає загальні правила роботи, принципи та стандарти зеленого фінансування. Існуюча архітектура глобальної системи методологічного супроводу відповідального фінансування та зелених фінансових інструментів включає:

1) міжнародні організації глобального статусу (Асоціація відповідального інвестування (Principles for Responsible Investment, PRI), Міжнародна некомерційна організація Ініціатива з кліматичних облігацій (Climate Bonds Initiative, CBI), Мережа сталого банкінгу (Sustainable Banking Network, SBN), Міжнародна асоціація ринку капіталу (International Capital Market Association, ICMA), Центр зелених фінансів та інвестицій OECD (Centre on Green Finance and Investment OECD), Робоча група з розкриття фінансової інформації, пов'язаної з кліматом (Task Force on Climate-related Financial Disclosures, TCFD), Мережа центральних банків і наглядових органів для екологізації фінансової системи (Network of Central Banks and Supervisors for Greening the Financial System, NGFS);

2) міжнародні організації міжрегіонального статусу в сфері зелених фінансових інструментів і відповідального інвестування (Група технічних експертів Європейської Комісії зі сталого фінансування (Technical expert group on sustainable finance, TEG), Форум ринків капіталу Асоціації держав Південно-Східної Азії (ASEAN Capital Markets Forum, ACMF), Дослідницька група із зелених фінансів G20 (The G20 Green Finance Study Group, GFSG), Ініціатива щодо розвитку зелених ринків капіталу в Африці «Зобов'язання Марракеша» (The «Marrakech Pledge»), Платформа «Зелені фінанси» Латинської Америки та Карибського регіону (Green Finance LAC, GFL));

3) національні організації у сфері зелених фінансових інструментів і відповідального інвестування.

На нашу думку, однією з найважливіших організацій, що впливає на розробку та впровадження бізнес-моделі зеленого банку є Мережа центральних банків і наглядових органів для екологізації фінансової системи (NGFS), яка була заснована у 2017 р. вісьма центральними банками та наглядовими органами. Проте вже у листопаді 2021 р. до її членів входять 100 центральних банків та наглядових установ з усього світу. Національний банк України також набув членства в цій мережі в лютому 2021 р. [1]. Метою мережі NGFS є акумулювання зусиль і привернення суспільної уваги до досягнення цілей Паризької угоди, а також посилення ролі фінансової системи у процесі управління ризиками та мобілізації капіталу на зелені інвестиції. Для цього NGFS визначає найкращі практики у зазначеній сфері та сприяє їхньому просуванню, а також здійснює активну дослідницьку роботу щодо проблем та перспектив розвитку зеленої економіки. Робота мережі розподілена на п'ять секторів: 1) мікропруденційне регулювання та нагляд (відстеження розвитку регулювання та наглядової практики для інтеграції кліматичних та екологічних ризиків у мікропруденційний нагляд; врахування ступеню різниці у фінансових ризиках між «екологічними» та іншими активами; перегляд та оцінка існуючих методологій вимірювання на мікрорівні фінансових ризиків, пов'язаних із кліматом та довкіллям); 2) макрофінансова стабільність (розробка кліматичних сценаріїв для центральних банків та наглядових установ, надання керівництва впровадження аналізу кліматичних ризиків для оцінювання макроекономічної та фінансової

стабільності, макрофінансового впливу кліматичних ризиків); 3) нарощування «зелених» фінансів; 4) зменшення інформаційного розриву; 5) дослідницька діяльність [2].

Практика ESG-банкінгу. Починаючи з 2010 р., у світі активно функціонують вже більше 30 зелених банків, переважна більшість яких (67%) існує в країнах з високим рівнем ВВП. Наразі країнами-лідерами, де виникають та розвиваються зелені банки, є країни з рівнем ВВП нижче середнього – 42%, а 29% та 21% - країни з вище середнього та високим рівнем ВВП відповідно. За регіональним розподілом маємо, що 50% всіх існуючих зелених банків функціонують у Азіатсько-Тихоокеанському регіоні та Європі, Центральній Азії, 25% – Південній Африці, 13% – Латинській Америці та Карибах. Обраною організаційною стратегією є створення зеленого підрозділу в рамках існуючої установи (41%) або трансформація зеленого існуючого банку (21%), шлях створення нового окремого зеленого банку обрано 31% установ. Наприклад, у таких країнах як Південна Корея, Туреччина, США, Замбія, Ліван, Камбоджа функціонують/будуть функціонувати окремі новостворені зелені банки, а банківські установи Киргизької Республіки, України, Мексики, Португалії, Анголи та інших країн трансформуються на зелені банки. Переважна більшість існуючих зелених банків є державними (70%) (США, Англія, Норвегія, Швейцарія, Японія, Австралія), шість банків мають державну участь і два є приватними.

Залежно від місії та цілей зелені банки використовують різноманітні інноваційні фінансові інструменти. Майже всі існуючі зелені банки надають боргові інструменти (93%), дозволяють вкладати в акції (33%), надають гарантії та технічну допомогу (по 19%), кредити та гранти (по 15%), деривативи (4%). Зелені банки демонструють вражаюче стимулювання розвитку нових низьковуглецевих ринків шляхом збільшення залучення приватних інвестицій. Так, дванадцять зелених банків з десяти країн із моменту заснування загалом інвестували 24,5 млрд. дол США, а дев'ять банків у середньому залучають більше 2 доларів додаткових приватних грошей в низьковуглецеві проекти на кожен вкладений долар (коефіцієнт левериджу 2,3:1) [3]. Не дивлячись на швидке зростання зеленого фінансування, на європейському фінансовому ринку частка зелених кредитів, облігацій у загальних активах банків ЄС у березні 2021 р. становила лише 7,9% [4]. Починаючи з 2011 р., американські зелені банки залучили 7 млрд. дол США інвестицій в екологічно чисту енергетику, з яких 1,69 млрд. дол США було залучено у 2020 р. Коефіцієнт мобілізації для американських зелених банків на кінець 2020 р. становив 3,7:1, тобто кожен інвестований долар зеленого банку призвів до 3,7 долара загальних інвестицій в економіку чистої енергії [5].

Суспільством гостро засуджується неекологічна практика ведення бізнесу та фінансування неекологічних проектів. Так, було визначено 12 найгірших у світі банків після прийняття Парижської угоди, які продовж 2016-2020 рр. фінансували проекти з викопного палива. Найгіршими банками (Топ-3) визнано американські банки, а саме: JPMorganChase (317 млрд. дол. США), Citi (237 млрд. дол. США), WellsFargo (223 млрд. дол. США), а найгіршим у Азійському регіоні – японський банківський холдинг MitsubishiUFJ Financial Group (148 млрд. дол. США), а другим – Mizuho Financial Group (123 млрд. дол. США). Найгіршим банком у Європі став британський багатонаціональний універсальний банк Barclays (145 млрд. дол. США) [6].

Отже, український банківський сектор повинен враховувати накопичений світовий досвід та активізувати розвиток ESG-банкінгу. Це потребує підтримки з боку Національного банку України в частині розробки ініціатив щодо імплементації методологічного супроводу відповідального фінансування та зелених фінансових інструментів, удосконалення системи ризик-менеджменту, враховувавши кліматичні та екологічні ризики, перегляд вимог до капіталу та резервів для заохочення зелених інвестицій, розробки національної системи індикаторів моніторингу та оцінювання рівня та впливу ESG-банкінгу на макроекономічну та фінансову стабільність.

Список використаних джерел:

1. Національний банк долучився до Мережі для озеленення фінансової системи. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-doluchivsya-do-mereji-dlya-ozelenennya-finansovoyi-sistemi> (дата звернення: 10.11.2021)
2. Network of Central Banks and Supervisors for Greening the Financial System. URL: <https://www.ngfs.net/en> (дата звернення: 10.11.2021)
3. State of Green Banks 2020. Green Bank Design Platform. URL: <https://www.nrdc.org/sites/default/files/state-green-banks-2020-report.pdf> (дата звернення: 10.11.2021)
4. Green Banking and Its Development in Belarus. URL: <https://freepolicybriefs.org/2021/10/12/green-banking-belarus/> (дата звернення: 10.11.2021)
5. Green Banks in the United States: 2021 U.S. Green Bank Industry Report. URL: <https://dcgreenbank.com/press/green-banks-in-the-united-states-2021-u-s-green-bank-industry-report/> (дата звернення: 10.11.2021)
6. The dirty dozen: the worst banks since the Paris agreement. URL: <https://www.bankingonclimatechaos.org/#score-panel> (дата звернення: 10.11.2021)

НЕОПРЕДЕЛЁННОСТЬ ПРАВОВОГО РЕЖИМА БЕЗНАЛИЧНЫХ ДЕНЕГ КАК ПРИЧИНА УЩЕМЛЕНИЯ ПРАВ ИХ СОБСТВЕННИКОВ ПРИ БАНКРОТСТВЕ БАНКОВ

Проскурина К.Ю.

Научный сотрудник НИИ финансового и налогового права,
докторант ВШП «Эділет» Каспийского
общественного университета,
магистр юридических наук,
(Алматы, Республика Казахстан)

Нередко частноправовые и публично-правовые споры о нарушении прав и законных интересов клиентов банков возникают в связи с правовой неопределенностью в законодательстве РК режима безналичных денег.

Ни в действующем законодательстве РК, ни в юридической науке до сих пор нет однозначного ответа на вопрос о том, что представляют собой банковские счета клиентов и находящиеся на них безналичные деньги. Этот вопрос обостряется при банкротстве банков второго уровня. На практике все клиенты банка признаются его кредиторами по гражданско-правовым сделкам четвертой и последующих очередей, а безналичные деньги на их банковских счетах в обанкротившемся банке поступают в его имущественную массу, в результате чего подлежат распределению между всеми кредиторами приоритетных очередей.

Отправной точкой для межотраслевой неопределенности правового режима безналичных денег как объекта гражданских и финансовых правоотношений служит правовая норма п.2-1 ст.115 ГК РК, которая, с точки зрения юридической техники, получилась более чем неудачной и двусмысленной.

Согласно п.2-1 ст.115 ГК РК, к деньгам и правам (требованиям) по денежному обязательству (правам требования по уплате денег) применяется соответственно правовой режим вещей или имущественных прав (требований).

Указанная правовая норма может быть истолкована двусмысленно.

В первом случае, к деньгам применяется режим вещей, понимая под деньгами только наличные деньги (банкноты и монеты), при этом безналичные деньги – это не деньги, а права требования в денежных обязательствах, значит, к ним применяется режим имущественных прав в этих обязательствах.

Во втором случае, к деньгам, в какой бы форме они ни были выражены (наличной или безналичной, в том числе цифровой), подлежит применению вещно-правовой режим, а, следовательно, этот режим применяется и к безналичным деньгам как разновидности денег вообще.

В п.5 и п.6 ст.27 Закона РК «О платежах и платежных системах» также содержится довольно неопределенная формулировка правовой природы денег. Так, в указанном законе использованы такие словосочетания, как «деньги клиента» и «деньги, принадлежащие клиенту» применительно к деньгам на текущем и сберегательном банковских счетах. Поскольку и вещи, и права требования могут быть чьими-то или иметь принадлежность, то из указанных правовых норм невозможно однозначно определить, какой правовой режим присвоен безналичным деньгам, находящимся на текущем и сберегательном банковских счетах клиентов.

Согласно пп.2) п.4 Правил ликвидации банков, кредитором банка признается лицо, имеющее к ликвидируемому банку *имущественные требования*, возникающие из *гражданско-правовых и иных его обязательств*.

Из вышеизложенной правовой нормы следует, что только тот клиент банка становится его кредитором, который имеет к банку обязательственные (а не вещные) права требования, в том числе существующие в рамках денежных обязательств.

Вероятно, именно потому, что традиционно в обиходе принято считать безналичные деньги правами требования к банку, ликвидационные комиссии обанкротившихся банков включают в состав имущественной массы банков-банкротов деньги клиентов этих банков, находящиеся на их текущих счетах.

Определение и законодательное установление правового режима безналичных денег имеет существенное значение для целей определения состава имущественной массы обанкротившегося банка и защиты прав собственников безналичных денег.

В юридической литературе выделяются три наиболее распространенные концепции безналичных денег: 1) безналичные деньги как безусловные обязательства центрального банка, 2) безналичные деньги как права требования к банку второго уровня, 3) безналичные деньги как бестелесные вещи.

Если безналичные деньги - это права требования к банку, а не бестелесная вещь, то клиент однозначно становится кредитором банка-банкрота, а не собственником бестелесной вещи, находящейся у ее временных обладателей. Тогда его включение в очередь кредиторов правомерно, а удовлетворение его требования по уплате денег в рамках денежного обязательства банка второго уровня перед ним должно производиться из имущественной массы банка-банкрота в порядке установленной законом очередности.

Если безналичные деньги - это безусловные обязательства центрального банка, то клиент уже не может стать кредитором банка второго уровня, ведь должником по безусловному обязательству выступает центральный банк, который и должен в таком случае отвечать по своим безусловным денежным обязательствам перед клиентом банка независимо от неплатежеспособного статуса банка второго уровня.

Если безналичные деньги - это бестелесные вещи, то клиент банка является их собственником, и включение этих денег в имущественную массу обанкротившегося банка в качестве, якобы, его собственного имущества является незаконным. Требования клиентов банка - собственников безналичных денег на текущих счетах банка о возврате их денег должны быть удовлетворены вне очереди преимущественно перед требованиями кредиторов банка.

Существенное значение имеет также характер банковского счета и отношений по использованию находящихся на нем безналичных денег.

Необходимо понимать, что по договорам банковского вклада (депозитам) с открытием клиентам банка сберегательных счетов деньги передаются в собственность банка, а у лиц, вкладывающих деньги в депозит банка, право собственности на эти деньги утрачивается и появляется взамен право требования к банку о возврате суммы долга по депозиту.

Следовательно, включение клиентов банка, имеющих в нем сберегательные счета (депозиты), в число кредиторов этого банка правомерно.

Совсем иначе обстоит дело с текущими счетами, на которых безналичные деньги продолжают оставаться собственностью клиентов банка – владельцев этих счетов.

Мы придерживаемся той правовой позиции, согласно которой безналичные деньги есть бестелесные вещи.

Если безналичные деньги, как ошибочно это пытаются представить противники вещно-правовой концепции безналичных денег, являются правами требования к банкам второго уровня, необходимо понимать, что право требования - это мера дозволенного поведения субъекта, а следовательно, субъективное свойство и психическое качество самого субъекта. Любое субъективное право, даже имущественное, как субъективное свойство и психическое качество индивида не может существовать вне сознания субъекта и вне его личности. Следовательно, если «безналичные деньги» как права требования по уплате денег - это часть личности субъекта, то эта часть не может находиться обособленно от этого субъекта, тем более на некоем банковском счете. Права и обязанности неразрывно связаны с личностью, они неотделимы от личности и не могут существовать объективно и обособленно от субъекта. Это также означает, что «безналичные деньги» как права требования по уплате денег в таком случае вообще не могут являться самостоятельным объектом правоотношений, поскольку присущи субъекту в качестве его свойств и неразрывно связаны в субъектом, который не может расщепляться по частям и отчуждаться в виде имущественных прав в обороте.

Таким образом, как мы полагаем, клиент банка как собственник безналичных денег на его текущем счете в банке не становится кредитором банка ни в обычных условиях, ни при банкротстве банка второго уровня.

Если обратить внимание на очередность распределения имущественной массы, установленной Законом РК «О реабилитации и банкротстве», вне очереди покрываются административные расходы, в числе которых обозначены текущие налоги, а также судебные расходы.

А вот собственники безналичных денег, находящихся в банке по договору банковского счета, не обозначены в числе тех, кто вправе получить *свое же* имущество *вне очереди*.

В подзаконном акте Национального банка РК физические лица - клиенты банка, имеющие в данном банке текущие банковские счета и принадлежащие им на праве собственности безналичные деньги на этих счетах, открыто названы *кредиторами* банка, а не собственниками находящихся на их счетах безналичных денег.

Судебная практика РК знает немало подобных примеров, когда собственники безналичных денег, расположенных на текущем банковском счете и теоретически имеющие право на возврат этих денег в связи с банкротством банка вне очереди, фактически включаются в восьмую очередь кредиторов банка. Практически это означает, что деньги на текущих счетах этих лиц будут включены в имущественную массу и распределены между всеми кредиторами первой, второй, третьей, четвертой и последующих очередей. При этом, ни ликвидационная комиссия, ни сам владелец текущего банковского счета даже не допускают мысли о наличии у владельца текущего счета права собственности на безналичные деньги, находящиеся на нем.

К рассмотрению этой проблемы можно подойти с точки зрения не только субъектного состава кредиторов обанкротившегося банка, но и объектного состава имущественной массы банка-банкрота.

Закон РК «О реабилитации и банкротстве», а также Правила ликвидации банков позволяют включать в имущественную массу банка-банкрота не только собственное имущество банка, но и *имущество, не принадлежащее ликвидируемому банку, но числящиеся в бухгалтерском учете*.

Получается, что в имущественную массу обанкротившегося банка могут быть включены любые находящиеся у него *деньги, в том числе не принадлежащие банку*. Видимо, подразумеваются, в частности, деньги клиентов банка.

Неопределенность правового режима безналичных денег позволяет банку-банкроту присвоить деньги своих клиентов как свои собственные и разделить их по своим долгам между всеми кредиторами банка в порядке установленной законом очередности. Клиенты банка-банкрота могут лишь поучаствовать в таком общем разделе их же денег, но уже на правах обычных кредиторов, а не собственников своих же безналичных денег, и только в отведенной им очередности и в размере доставшейся им доли.

Резюмируя, мы можем сделать ряд теоретически и практически значимых выводов.

Считаем, что за безналичными деньгами, равно как и за их будущим цифровым воплощением, надлежит признать правовой режим бестелесных вещей с распространением на них вещно-правовых способов защиты.

В случае возбуждения в отношении банка процедуры банкротства за его клиентами должно быть признано право собственности на безналичные деньги, находящиеся на их текущих счетах. Требования таких клиентов как собственников в отношении принадлежащего им имущества должны удовлетворяться вне очереди - им должны быть возвращены принадлежащие им на праве собственности безналичные деньги. А включение безналичных денег, принадлежащих клиентам банка, в состав имущественной массы и их последующее распределение между всеми кредиторами обанкротившегося банка должно признаваться незаконным ограничением права собственности и незаконным присвоением чужого имущества, что недопустимо в силу норм Конституции РК.

Применение такого подхода будет способствовать установлению определенности правового режима денег, законодательной легализации применения собственниками безналичных денег вещно-правовых способов защиты своих прав и законных интересов, повышению степени защищенности сбережений граждан и организаций в РК.

Кроме того, в преддверии официального введения в оборот цифровой валюты государства предлагаемыми изменениями будет изначально правильно определен вещно-правовой режим будущих государственных цифровых денег как разновидности безналичных денег и вещно-правовые средства защиты прав на них их законных собственников.

УДК 336.717.061

ЯКІСТЬ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЮ БАНКІВ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ В УКРАЇНІ

Радченко Н.Г., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний
університет імені Дмитра Моторного

Належне кредитне забезпечення є визначальним чинником ефективного функціонування суб'єктів підприємницької діяльності на ринку товарів і послуг. За умови ефективного використання кредитних ресурсів суб'єктами господарювання можливі значні зрушення в обсягах виробництва, котрі, в свою чергу, позначаються на фінансовому стані суб'єктів господарювання, їх прибутковості, а відтак – кредитоспроможності.

Кредит завжди був і залишається важливим важелем у стимулюванні розвитку виробництва. За його допомогою прискорюється процес обігу капіталу як на макро -, так і на мікроекономічному рівні. Опосередковуючи всі стадії відтворювального процесу, кредит сприяє досягненню вищої рентабельності виробництва і прибутковості капіталу.

Активізація кредитної активності фінансових установ є важливою передумовою прискорення темпів економічного зростання України.

З огляду на дані таблиці 1, роль кредитування у підтримці економічного зростання останнім часом залишається незначною. Питома вага кредитного портфелю банків у ВВП України протягом останніх років стабільно знижується. У 2020 році цей показник був на рівні 25%, що на 11,6% менше, ніж у 2017 році. **Зменшення кредитного портфелю банків протягом 2020 року прискорилось й через пандемію COVID-19 та карантинні заходи.** Кредитування реального сектору банківськими та небанківськими фінансовими установами стримується недостатнім захистом прав кредиторів, а також проблемою непрацюючих кредитів.

Таблиця 1

Якість кредитного портфеля банків України

Показник	2017	2018	2019	2020	Темп росту, %
Кредитний портфель, млн.грн.	1090914	1193558	1097595	1049579	-3,79
Непрацюючі активи (NPL), млн.грн.	594999	630767	530780	430371	-27,67
Номінальний ВВП, млн.грн.	2982920	3558706	3974564	4194102	40,6
Питома вага кредитного портфелю у ВВП, %	36,6	33,5	27,6	25,0	-11,6
Рівень непрацюючих кредитів у кредитному портфелі, %	54,5	52,8	48,4	41,0	-13,5
Питома вага непрацюючих активів у ВВП, %	19,9	17,72	13,4	10,3	-13,0

Джерело: розрахунки автора на основі [1,2]

Фахівці Міжнародного валютного фонду у 2011 році провели дослідження зв'язку між проблемними кредитами (NPL) та макроекономічними показниками й встановили наступну залежність: зростання обсягу непрацюючих кредитів на 2,4% тягне за собою падіння ВВП на 0,6% у перший рік, негативні ефекти в наступні чотири роки та скорочення приватних запозичень [3].

Відповідно до постанови Правління НБУ № 351 від 30.06.2016 року [4], під непрацюючими кредитами слід розуміти кредити, за якими відбулася подія дефолту. Дефолт визначається фактом прострочення платежу за активом понад 90 днів, або неможливістю вчасного погашення боргу позичальника без стягнення забезпечення.

Висока частка непрацюючих кредитів є результатом агресивної кредитної політики банків протягом минулих років, коли стандарти оцінювання платоспроможності позичальників були низькими, а права кредиторів недостатньо захищеними. Інша вагома причина – кредитування пов'язаних осіб, що припинили обслуговувати кредити під час кризи.

За 2020 рік частка непрацюючих кредитів (NPL) в українських банках знизилася з 54,5% у 2017 році до 41%, станом на 1 січня 2021 року.

Для скорочення NPL банками були проведені наступні заходи (рис. 1):

– державні банки застосовували, переважно, добровільне врегулювання та фінансову реструктуризацію;

– приватні банки скорочували NPL через добровільне врегулювання, продаж права вимоги та набуття у власність майна;

– іноземні банки в якості інструментів скорочення NPL найбільше використовували добровільне врегулювання, списання за рахунок резервів та продаж права вимоги.

З огляду на дані рис.1, найбільш популярним заходом серед банківських установ, незалежно від форми власності, є добровільне врегулювання проблемних питань з простроченими та непрацюючими активами – 24% у загальній структурі заходів врегулювання NPL. Примусове стягнення боргу не є поширеним заходом в Україні через значні витрати та тривалий судовий процес з боржниками.

Державні банки активно застосовували фінансову реструктуризацію. Інструмент позасудової добровільної реструктуризації передбачає можливість для банків та позичальників домовитися про нові умови кредиту, які дадуть змогу підприємству відновити повноцінну діяльність. Закон “Про фінансову реструктуризацію” чинний до 19.10.2022 року. Отже, є можливість його використання для поліпшення якості кредитного портфелю банків. Подібна практика була поширена в країнах Азії після кризи 1990-х. Вона поєднувала принципи Лондонського підходу (London Approach) та INSOL11. У 2003 році Таїланд реструктуризував 48% боргів корпоративного сектору, Південна Корея – 95%, Індонезія – 56% та Малайзія – 77%. У Туреччині після валютної кризи 2001 року реалізували Стамбульський підхід (Istanbul Approach), у рамках якого головну увагу приділили боргам великих компаній. У результаті було реструктуровано борги 220 турецьких компаній на суму 5 млрд. дол. США [6].

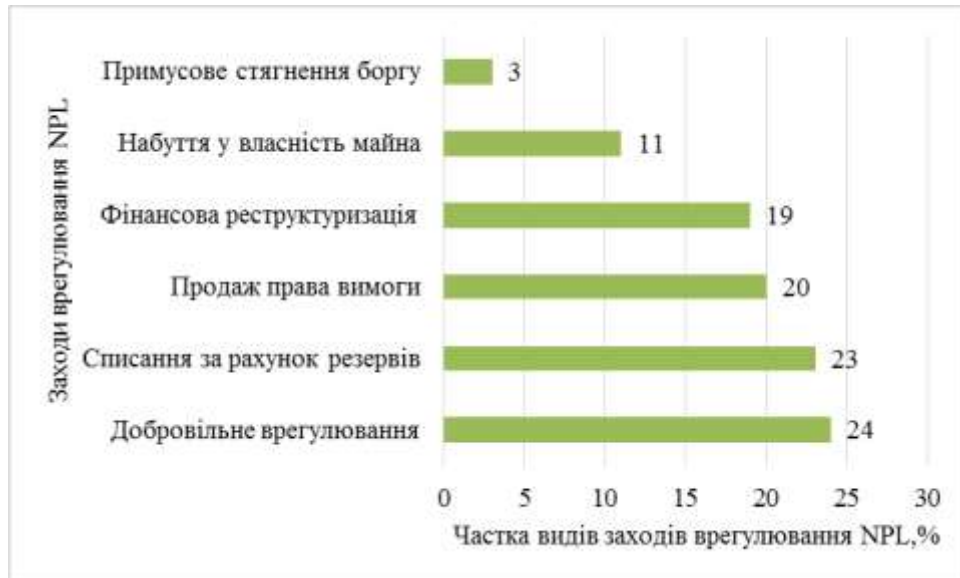


Рис. 1. Заходи врегулювання непрацюючих кредитів.

Джерело: побудовано автором з використанням даних [5]

Зрушенню у врегулюванні непрацюючих кредитів сприяли також розроблені Національним банком вимоги до організації процесу управління проблемними активами, затверджені постановою правління НБУ № 97 від 18.07.2019 року [7]. Відповідно до пункту 13 даної постанови, згідно принципу ефективності, банки повинні забезпечити скорочення рівня (у відсотках до відповідного обсягу активів) та обсягу проблемних активів (в абсолютних значеннях) з досягненням оптимального балансу між часом та обсягом повернення заборгованості за такими активами/обсягом надходжень від продажу права вимоги за такими активами відповідно до затвердженої банком стратегії управління проблемними активами. На їхнє виконання банки розробили стратегію управління проблемними активами на три роки, в якій визначили реалістичні цільові показники скорочення рівня та обсягу своїх непрацюючих активів, а також стягнутого майна, яке вони утримують на своїх балансах.

У 2020 році постановою КМУ № 281 від 15.04.2020 року «Про затвердження критеріїв та умов визначення банками, в яких державі належить 75 і більше відсотків статутного капіталу, заходів з управління проблемними активами» були визначені критерії для списання активів, за якими не очікується повернення боргу [8]. Відтепер, державні банки розглядають можливість продажу своїх NPL із дисконтом на торгах, що може бути привабливим для інвесторів, які діють на цьому ринку. Згідно з постановою КМУ № 281, продаж права вимоги до боржника здійснюється шляхом проведення відкритих та прозорих торгів (аукціонів). Аукціони з продажу непрацюючих кредитів у Прозорро повинні проходити за голландською моделлю, яка передбачає автоматичне покрокове пониження ціни активу. Стартова ціна лота встановлюється на рівні валової балансової вартості фінансового активу. Мінімальна ціна

продажу не може бути меншою за мінімальну економічну вигоду. Якщо банк не зможе продати фінансового активу за три спроби поспіль на відкритих електронних аукціонах, то банк отримає можливість списати проблемну заоргованість.

У стратегії Національного банку України до 2025 року передбачено, що на кінець 2024 року зниження питомої ваги NPL становитиме не більше 10% у банківській системі [9]. Оскільки значна частина непрацюючих активів зосереджена в кредитних портфелях державних банків, успіх реалізації стратегії НБУ в напрямку скорочення NPL визначатиметься, переважно, ефективністю управління проблемними активами державних банків.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 07.11.2021).
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://minfin.com.ua/ua/> (дата звернення: 07.11.2021).
3. Mwanza Nkusu, 2011. Nonperforming Loans and Macrofinancial Vulnerabilities in Advanced Economies. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11161.pdf> (дата звернення: 07.11.2021).
4. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями. Постанова Правління НБУ № 351 від 30.06.2016 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16#Text> (дата звернення: 07.11.2021).
5. Звіт про фінансову стабільність. Грудень 2019 року. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2019-H2.pdf?#page=41 (дата звернення: 07.11.2021).
6. Звіт про фінансову стабільність. Випуск 2. Грудень 2016 року. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2016R2.pdf? (дата звернення: 07.11.2021).
7. Про затвердження Положення про організацію процесу управління проблемними активами в банках України. Постанова правління НБУ № 97 від 18.07.2019 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0097500-19#Text> (дата звернення: 07.11.2021).
8. Про затвердження критеріїв та умов визначення банками, в яких державі належить 75 і більше відсотків статутного капіталу, заходів з управління проблемними активами. Постанова КМУ № 281 від 15.04.2020 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/281-2020-p#Text> (дата звернення: 07.11.2021).
9. Стратегія Національного банку України до 2025 року. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_NBU.pdf?v=4 (дата звернення: 07.11.2021).

УДК 658.336

ЧАТ-БОТИ: РОЗВИТОК ТЕХНОЛОГІЙ ДИСТАНЦІЙНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ БАНКІВ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗЦІЇ

Третяк Н. М., к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та обліку
Здор А.А., здобувач вищої освіти
Черкаський навчально-науковий інститут
Університет банківської справи

Життя сучасної людини нерозривно пов'язане з технологіями, а в банківській сфері від рівня цифровізації багато в чому залежить успіх бізнесу. За останні кілька років з'явилося

сотні сервісів, які полегшують банківське обслуговування клієнтів і максимально переводять його в дистанційне цифровесередовище.

Події 2020 року стали переломними для багатьох сфер обслуговування та надання послуг для бізнесу та населення. Всесвітня пандемія, пов'язана з вірусом COVID-19, змінила напрямки бізнесу, несучи дистанційний характер обслуговування клієнтів. Не винятком є і банківські установи, які також змушені були змінюватися і вбудовувати в свою діяльність більше цифрових трансформацій. Трендом останніх років залишається стрімкий розвиток соціальних мереж і месенджерів. Бізнесові структури активно використовують такі канали комунікації. З метою постійної взаємодії з клієнтами банківські установи все частіше впроваджують віртуальних помічників - чат-ботів. Обслуговування клієнтів через систему чат-ботів, зорієнтована у більшості на людей вікової категорії до 50 років, оскільки молодим людям, в більшості випадків, емоційно комфортніше написати в чат підтримки або електронному помічникові.

Новочасний канал комунікації клієнта з банком при застосуванні чат-ботів дозволяє повністю замінити додатки банків для смартфонів. Робота віртуальних помічників в банківському бізнесі вибудована за такою технологією:

1. Банк забезпечує безпечне з'єднання бота і банківського профіля клієнта.
2. Клієнт дає дозвіл боту підключитися до своїх рахунків.
3. Чат-бот підключається до бази транзакцій клієнта банку.
4. Аналіз штучним інтелектом витрат і доходів клієнта.
5. Персоналізовані пропозиції чат-бота по різним операціям: накопичення, оптимізація витрат, кредитування[1].

Чат-бот виконує функції фінансового консультанта банку, що також може скорочувати витрати банку на персонал. Метою чат-бота в банківській сфері є підвищення якості обслуговування клієнтів і, як наслідок, зменшення витрат і збільшення прибутку.

На момент проведення дослідження з 74 банків з офіційного переліку НБУ, у яких є ліцензія, у 29 банків були публічно доступні чат-боти. Ці 29 банків сумарно створили 53 бота з урахуванням неробочих (чат-боти, які не відповідають на команду «/start» або будь-яку іншу) та ботів з дуже вузьким функціоналом, найчастіше це просто канал зв'язку з оператором банку[2].

Чат-боти українських банків зустрічаються в наступних месенджерах: Telegram, Viber і Facebook Messenger. Також, деякі банки створили ботів на власних інтернет-сторінках, вони представлені в чат-віджетах на сайтах.

Із даних, зображених на рис. 1, можемо побачити рейтинг популярності месенджерів серед українських банків для продажу і надання послуг за допомогою чат-ботів. Лідером є Telegram (31 бот), наступні: Facebook Messenger і Веб (по 8 ботів). Останнє місце за кількістю ботів займає Viber – всього 6 пошукових роботів.

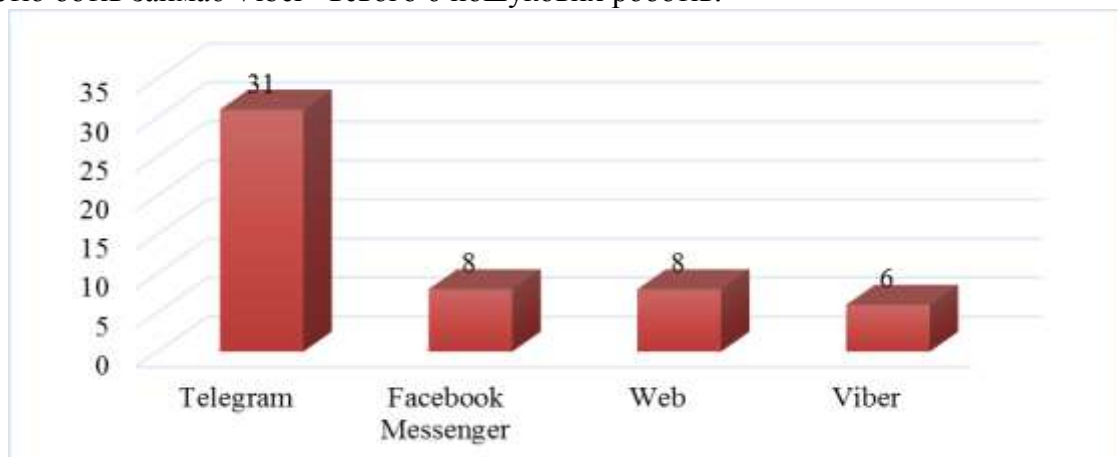


Рис. 1 Рейтинг популярності месенджерів для надання банківських послуг

Джерело: [2]

Популярність вибору месенджерів серед творців ботів для банків йде врозрід з рейтингом частоти використання додатків месенджерів інтернет-аудиторією в Україні. Згідно з дослідженням TNS Ukraine, 90% користувачів смартфонів на операційних системах Android користуються додатком Viber, 45% - Facebook Messenger і тільки 37% - Telegram.

АТ «Ощадбанк» також розширює та розвиває канали комунікації з клієнтами. Банк активно вдосконалює власний чат-бот, який доступний за назвою @Oschadbot у всіх вище перерахованих месенджерах та на сайті Ощадбанку [3].

Перед користувачем чат-бота відкривається ряд можливостей, адже це фактично повноцінний додаток мобільного банкінгу, який не потрібно завантажувати і встановлювати, досить тільки відкрити посилання в улюбленому месенджері. Для початку користування послугами Oschadbot, необхідно буде вказати у чаті з роботом мобільний номер телефону.

В першу чергу віртуальний помічник пропонує скористатися сервісами самообслуговування для власників платіжних карт. Стандартний перелік сервісів: перевірка статусу картки; перевірка балансу карткового рахунку та рахунку мобільних заощаджень; перевірка стану заборгованості по картковому рахунку; блокування або активація картки; зняття або збільшення ліміту; замовлення нової або додаткової картки; попередження про виїзд за кордон.

Додатковими функціями чат боту Ощадбанку є: пошук найближче розташованих відділень та банкоматів; оновлені курси валют; ознайомлення з акціями та пропозиціями; погашення заборгованості по кредиту; поповнення мобільного телефону; оформлення автоцивілки; створення ЕЦП (електронного цифрового підпису); проведення платежів та переказів; консультація; замовлення зворотнього дзвінку [3].

Банки, що впровадили банк-боти для обслуговування своїх клієнтів вже отримали ряд переваг[4].

По-перше, знизився обсяг як операційних витрат, так і витрат на підтримку клієнтів. Бот позбавляє співробітників банку від стандартних операцій, він не втомлюється і не хворіє, йому не потрібна відпустка і обід - він завжди готовий виконувати розпорядження клієнтів в режимі 24/7.

По-друге, знизилася вартість залучення нових клієнтів. Це відбувається завдяки тому, що потенційному клієнтові для потрапляння увірву продажів не потрібно навіть залишати зручний йому месенджер. Сама вартість розробки чат-бота досить демократична, якщо порівнювати її з вартістю розробки банківських додатків іншої архітектури - веб, мобільних. Оновлення функцій банк-бота швидкі і не вимагають проходження часом дуже довгих підтверджень мобільних платформ AppStore і GooglePlay. Експлуатація, тестування, підтримка теж економічно вигідно відрізняються від інших видів банківських систем дистанційного обслуговування.

По-третє, підвищилася якість обслуговування за рахунок виконання єдиних стандартів спілкування і швидкості реакції на запити клієнта - бот все робить швидко і ніколи не відхиляється від інструкцій. При цьому безпека гарантується як внутрішніми банківськими інструментами, так і технологіями передачі і зберігання даних.

Варто відзначити, що впровадження чат-ботів, керованих штучним інтелектом, в банківські процеси дозволяє масштабно збільшити ефективність роботи банку. Це означає, що місткі, коректні і точні відповіді віртуального помічника на якомога більшу кількість запитів користувачів, ймовірно, зовсім скоро поставлять певний стандарт клієнтського сервісу в масштабах всієї індустрії.

Список використаних джерел:

1. Чупріна М. О. Використання технологій чат-ботів в умовах цифрової трансформації бізнесу / М. О. Чупріна, А. А. Орозонова. // Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи: зб. тез доп. II Міжнар. наук.-практ. конф., 22 квіт. 2021 р. Київ : КПП ім.

- Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2021. С.198-202. URL: file:///C:/Users/User/Downloads/13896-6824-PB.pdf
2. Аналіз чат ботів банків в Україні. 2020. URL : <https://bank.chatbots.studio/ru/research-chatbots-in-banking-ukrain/>.
3. Офіційний сайт АТ "Ощадний банк України". URL : <https://www.oschadbank.ua>.
4. Важливість чат-ботів для банківського сектору. 2021. URL : <https://brainberry.ua/uk/newsroom/blog/the-importance-of-chatbots-for-banking-sector>.

УДК 336.71:351.863](477)(043.3)

СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Федорущенко Б.В., аспірант
Університету банківської справи

Для ефективного функціонування банківського сектору (БС) України необхідне його забезпечення від численних викликів, загроз, ризиків, що можливе лише з формуванням дієвої системи забезпечення фінансової безпеки банківського сектору (ФББС).

Система забезпечення ФББС економіки України має виконувати функції: цілепокладання; формування, безпечного й ефективного використання фінансових ресурсів БС; планування; регулятивну/організаційно-адміністративну; захисну, превентивну, координуючу, інформаційну й аналітичну; стимулювальну; контрольну.

Використання у забезпеченні ФББС засад контролінгу уможливить оптимізацію захисту національних фінансових інтересів, фінансових інтересів НБУ, КБ і БС загалом завдяки координації функцій суб'єктів системи забезпечення ФББС й їх комплексній реалізації в частині обліку, моніторингу й контролю за прийнятими управлінськими рішеннями та їх результативністю. У формуванні дієвої системи забезпечення ФББС її контрольну функцію слід розширити завдяки впровадженню ефективного контролю тіньового банкінгу.

Зміст завдань системи забезпечення ФББС, на наш погляд, полягає у такому:

- гарантування фінансової безпеки комерційних банків (КБ) (ФБКБ)/ФББС передбачає об'єднання зусиль законодавців, Кабінету Міністрів України, Національного банку України (НБУ), Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО), Міністерства фінансів України, Міністерства економіки України, Антимонопольного комітету України, Державної податкової адміністрації, Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку, Державної служби фінансового моніторингу України, Ради з фінансової стабільності, Бюро економічної безпеки, Рахункової палати України, Асоціації українських банків, Незалежної асоціації банків України, судових органів, суб'єктів господарювання і населення у безумовному дотриманні в межах своєї компетенції і можливостей наріжних засад формування й функціонування системи забезпечення ФББС з урахуванням якомога більшої кількості чинників, що впливають на ФББС;
- забезпечення/стимулювання достатнього обсягу фінансових ресурсів БС для реалізації стратегічних і тактичних планів його функціонування і такого, що наздоганяє/поступального розвитку передбачає обґрунтоване визначення потреби в таких ресурсах та її прогнозування, а відтак, їх обсягу і оптимальної структури, джерел формування, підтримання їх належної ліквідності;
- виявлення передумов виникнення, ранжування й об'єктивна оцінка загроз ФББС, зумовлених розвитком вітчизняних БС і фондового ринку; рівнем корупції; податковим навантаженням КБ, їх клієнтів/контрагентів; визначення їх негативних наслідків/збитків від

реалізації, а також необхідних/достатніх ресурсів для запобігання їм/їх нейтралізації/мінімізації; створення цілісного механізму нейтралізації загроз ФББС на стадіях життєвого циклу КБ замість розрізаних одиничних заходів, що не супроводжуються суттєвими результатами, має забезпечуватись завдяки поглибленню фундаментальних і прикладних наукових досліджень у цій сфері, створенню спеціалізованих наукових підрозділів/аналітичних центрів з цієї проблематики; налагодженню дієвого моніторингу наявних і потенційно можливих викликів, загроз ФББС і прийняття БС відповідних ризиків, що можуть спричинити шкоду; розробці обґрунтованих методичних підходів до їх визначення, джерел утворення й оцінки негативних наслідків їх реалізації; формуванню системного підходу до попередження/припинення/мінімізації/декомпенсації загроз ФББС. Зокрема, слід застосовувати PRT-матрицю (шкода, час, імовірність) ранжування загроз (рис. 1);

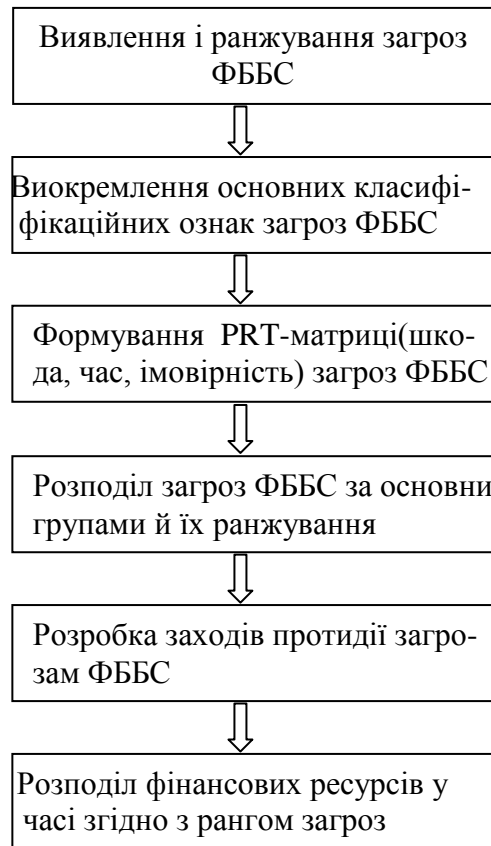


Рис. 1. Виявлення, ранжування загроз ФББС і розподіл фінансових ресурсів на заходи протидії їм

Джерело: розробка автора

- забезпечення надійного захисту вкладів і рахунків фізичних осіб, фізичних осіб-підприємців, а згодом і юридичних осіб (з підвищенням гарантованої державою суми відшкодування і надійності системи гарантування як такої), для підвищення фінансової стійкості КБ, рівня їх ресурсоутворювальної і депозитної безпеки і повноцінного відновлення довіри до банківських установ, забезпечення фінансової стабільності загалом і ФБ держави можуть бути досягнуті завдяки вдосконаленню нормативно-правової бази функціонування системи гарантування банківських вкладів, досягненню наповнення/примноження ресурсів ФГВФО;
- розвиток страхування банківських ризиків (завдяки вдосконаленню бізнес-моделей як КБ, так і страхових компаній (СК), розробці СК загальногрупових моделей оцінки ризиків й капіталу, що уможливають вимір ризиків і оптимізацію портфелів КБ) для забезпечення захисту інтересів КБ та їх клієнтів/контрагентів має здійснюватися на основі застосування ризик-орієнтованого підходу до такого виду страхування, розробки спеціальних страхових

продуктів і надання пакету страхових послуг з урахуванням специфіки функціонування різних типів КБ і умов функціонування вітчизняного БС загалом;

- забезпечення ФББС в умовах тіншового банкінгу можливе за налагодження дієвого контролю за функціонуванням інститутів останнього, визначення негативних аспектів їх функціонування, вжиття комплексу необхідних заходів із запобігання їм і підвищення конкурентоспроможності вітчизняного БС;
- вирішення суб'єктами системи забезпечення ФББС проблеми збалансування забезпечення ФББС і мінімізації ризику ненавмисного стримування вигідних інновацій у БС;
- сприяння уповільненню інфляційних процесів і соціально-економічному розвитку України має здійснюватися завдяки оптимізації в БС ціноутворення на банківські операції, продукти і послуги та кредитної емісії КБ (формування ними внаслідок зростання власних резервів нових кредитних і пов'язаних з ними депозитних зобов'язань в обсязі, що перевищує зростання резервів); розширенню кредитування БС діяльності економічних агентів реального сектору економіки України і виконання важливих соціальних програм, сприяння підвищенню добробуту населення;
- визначення алгоритму/послідовності формування системи забезпечення ФББС, забезпечення координації її різних рівнів і складових має реалізовуватися за допомогою чіткого визначення етапів формування такої системи, які повинні включати: аналіз викликів, загроз ФББС і ризиків у цій сфері; з'ясування концепції, стратегії, політики забезпечення ФББС; створення умов для формування системи забезпечення ФББС; формування системи забезпечення ФББС; оцінку ефективності формування системи забезпечення ФББС; коригування формування системи забезпечення ФББС.

Механізмами забезпечення ФББС мають стати: ринковий, організаційно-правовий/інституційно-організаційний, економічний/фінансовий, мотиваційний. При цьому організаційно-правовий/інституційно-організаційний механізм забезпечення ФББС повинен включати два рівні:

- інституційний (внесення змін у нормативно-правові акти, розробка і впровадження положень, інструкцій, що регламентують діяльність із забезпечення ФББС; прийняття наказів, розпоряджень, роз'яснень, стандартів з питань ФББС; ведення правил, що встановлюють обсяг, послідовність, способи і строки виконання персоналом КБ дій, передбачених режимами ФБ). На цьому рівні мають братися до уваги інститути:
 - оцінки рівня ризиків функціонування БС завдяки стимулюванню, насамперед, якісної кредитної експертизи на всіх етапах прийняття рішень у БС, забезпеченню відповідності вітчизняних рейтингових агентств міжнародним стандартам, посиленню конкуренції у сфері оцінки кредитної якості позичальників;
 - довіри до нього економічних агентів, позаяк успіх формування системи забезпечення ФББС багато в чому зумовлюється рівнем такої довіри, від чого залежать інвестиційна привабливість банківських установ, валютний курс, вартість кредитних ресурсів, рівень ліквідності БС, добробут населення;
 - якості ринкових відносин (з огляду на інститути громадянського суспільства і соціальні інститути (традиції, культура)), норм управління ФББС;
 - організаційний (адаптація діяльності до змін внутрішнього і зовнішнього середовищ; зміни характеру корпоративного управління КБ; реорганізація їх структурних підрозділів; системи підготовки, перепідготовки, ротатії персоналу).

Економічний/фінансовий механізм забезпечення ФББС має передбачати: оптимізацію КБ джерел фінансування своїх діяльності і розвитку, економію КБ ресурсів; створення ними центрів відповідальності за доходи і витрати; поліпшення їх фінансової дисципліни; недопущення порушення ліквідності КБ і БС загалом; зниження кредиторської і дебіторської заборгованості; підвищення фінансової стійкості.

Мотиваційний механізм забезпечення ФББС повинен складатися з двох рівнів:

- інформаційного (інформування всіх суб'єктів системи забезпечення ФББС про її цілі, завдання, програми, можливості і наслідки політики управління ФББС; захист інформації,

банківської/комерційної таємниці; інформування відносно змін у планах, завданнях із забезпечення ФББС);

- власне мотиваційного (поліпшення кадрової складової забезпечення ФББС; преміювання банківських працівників за розробки й пропозиції з підвищення рівня ФБКБ і ФББС; забезпечення нематеріальної мотивації банківських працівників за дотримання безпекових норм).

УДК336.71

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Якушева І.Є., к.е.н., доцент кафедри
фінансів, обліку і оподаткування
Таврійського державного агротехнологічного
університету ім. Дмитра Моторного

Стійкість розвитку банківської системи тісно пов'язана з рівнем розвитку фінансової сфери та економіки країни в цілому, а також визначається фінансовою станом кожної окремої банківської установи. В умовах постійних змін зовнішнього середовища, поведінки клієнтів сучасний банк змушений здійснювати пошук адаптаційних механізмів у підходах ведення банківського бізнесу для забезпечення ефективності функціонування.

Загальне уявлення про стабільності банківського сегменту країни дають системні індикатори, які відображають співвідношення ключових кількісних показників банківської діяльності (капіталу, активів, депозитів і кредитів) до ВВП. Ці індикатори оцінюють виконання банківською системою основних функцій на макроекономічному рівні [2].

На початок 2021 року в Україні здійснюють діяльність 74 банківські установи із сукупним розміром статутного капіталу – 479,932 млрд. грн. При цьому 33 банки, які працюють на вітчизняному ринку – це банки з іноземним капіталом, із них 23 установи – зі 100% іноземним капіталом (це 31% кількості банків). Така ситуація пояснюється привабливістю та прибутковістю банківського бізнесу в Україні і вимагає звернення уваги на загрози надмірної залежності економіки від зовнішніх чинників і національної безпеки в цілому [1].

Таблиця 1

Основні показники розвитку банківської системи України

Показники	На 1.01.				
	2017	2018	2019	2020	2021
Кількість діючих банків	96	82	77	75	74
Кількість банків з іноземним капіталом	38	38	37	35	33
у тому числі зі 100%-м іноземним капіталом	17	18	23	23	23
Капітал банків до ВВП, %	17,39	16,61	11,80	11,22	11,40
Активи банків до ВВП, %	52,7	44,80	38,24	37,60	43,50
Зобов'язання банків до ВВП, %	47,52	39,31	33,86	32,55	38,4
Кредити банків до ВВП, %	42,21	34,95	31,43	26,00	22,97

Джерело: складено за матеріалами [4,5]

Активи банківської системи досягли на початок 2021 року 1822,814 млрд. грн. [4]. Динаміка активів залишається найважливішим показником, що характеризує стан як окремого банку так і системи в цілому. Показник відношення сукупних активів банківського сектору до обсягу ВВП свідчить про рівень його значущості для економіки країни. На початок 2021 року цей показник склав 43,5 %, що характеризує помірну інтеграцію банківської системи в економіку (для порівняння - у 2017 році значення показника дорівнювало 52,6%).

Зростання загального розміру активів банків України у 2021 році становило 328,354 млрд. грн або 22,06 % у порівнянні з аналогічним періодом 2020 року [5]. Темп приросту активів в банківському сегменті значно перевищує темпи приросту номінального ВВП (5,5%). Але для забезпечення високого рівня стійкості банківських установ ключовим фактором виступає спроможність ефективно використовувати активи в умовах допустимого ризику. Традиційно в структурі активів найбільшу питому вагу займають кредитні операції – їх частка у 2021 році – 56%. Вагому частку активів сучасні банки спрямовують на вкладення в цінні папери та довгострокові інвестиції – 37,2 % (станом на жовтень 2021 року). Інвестиційний портфель вітчизняних банківських установ в основному представлений державними цінними паперами (ОВДП).

Банківська система є найбільш потужним сегментом фінансового ринку, який забезпечує виконання посередницької функції – акумулювання і перерозподіл грошових ресурсів економічних агентів шляхом депозитно-кредитних операцій. Їх раціональна організація багато в чому визначає стійкість окремих установ та системи в цілому. В таблиці 2 наведено інформацію про розподіл депозитного і кредитного портфелю вітчизняних банків між суб'єктами господарювання та домогосподарствами.

З даних таблиці, бачимо, що станом на жовтень поточного року частка коштів сектору нефінансових корпорацій та домогосподарств в ресурсній базі банківської системи складає 80,91%, причому їх роль розподіляється практично рівномірно (40,4 та 40,5 %). При цьому 75,8% кредитного портфелю банків приходить на кредитування бізнес структур і лише 22,2 % на кредити фізичним особам. Загальні обсяги депозитного портфелю фізичних осіб майже у три рази вище обсягів кредитування населення. Це цілком логічне – банки націлені на кредитування реально працюючих ефективних підприємств, в той час як кредити домашнім господарствам мають споживчий характер. Звертає увагу чітка тенденція зростання питомої ваги кредитного портфелю фізичних осіб за аналізований період часу – 2017 рік – 15%, 2018 – 16%, 2019 – 17% та 2020 рік – 20 %. Приріст масштабів кредитування населення відбувається в основному за рахунок короткострокових кредитів на поточне споживання.

Таблиця 2

Обсяги депозитних і кредитних операцій банківських установ України, млн. грн

На 1.01 року	Депозити			Кредити		
	всього	Суб'єктів господарювання	Фізичних осіб	всього	Суб'єктів господарювання	Фізичних осіб
2017	1132515	369913	437152	1005924	847092	157385
2018	1172724	403955	478100	1036745	864412	170774
2019	1204743	406367	508457	1118860	919071	196859
2020	1293377	498157	552115	1033430	821936	206737
2021	1613381	646491	681892	960597	749335	199561
жовтень 2021	1701374	688274	688453	1035359	785030	230109

Джерело: складено за матеріалами офіційного сайту НБУ [5]

Стійкий розвиток банківської системи знаходиться під впливом великої кількості різноманітних факторів, які традиційно поділяють на зовнішні та внутрішні. Зовнішні, до

яких відносять системні фінансово-економічні, політичні, соціальні і ринкові складові необхідно постійно тримати в полі уваги, щоб вчасно реагувати на зміни і перетворення. Зовнішній вплив також забезпечується функціями Національного банку, як регулятора системи: регламентування, моніторингу, аналізу, нагляду, контролю, стрес-тестування та ін. [3].

З 2018 року Національний банк України проводить комплексну оцінку стійкості банківської системи в цілому та окремих банків шляхом оцінки якості активів та стрес-тестування. За результатами оцінки НБУ нині банківський сектор України є достатньо стійким, прозорим та конкурентоспроможним (на внутрішньому ринку) і готовим до запланованого підвищення вимог до капіталу [5]. В контексті забезпечення стійкості банківської системи Національному банку необхідно продовжити напрацювання сучасних і дієвих інструментів регулювання сфери банківського бізнесу з урахуванням зовнішніх загроз та ризиків, а також внутрішніх дестабілюючих умов.

Параметрами забезпечення стійкості, які формуються на рівні кожної банківської установи виступають: конкурентні переваги; забезпечення рівня ліквідності, капіталізації, прибутковості; виконання нормативів; працююча система управління ризиками; орієнтація на захист інтересів клієнтів; сучасний корпоративний менеджмент; активне впровадження інновацій та цифрових технологій, засобів комунікацій.

Ділова активність банку є важливою компонентом оцінки його фінансового стану та визначення рейтингу. Ділова активність трактується як спроможність ефективно залучати фінансові ресурси та ефективно їх використовувати у банківському бізнесі (якість активів і пасивів). Як бачимо, це комплексна проблема, яка охоплює процес роботи з клієнтами, оптимізацію депозитного і кредитного портфелю, стратегії діяльності банку на фондовому ринку, грамотне формування резервів і мінімізацію ризиків та багато інших моментів. Запас міцності кожного банку обумовлюється раціональним балансуванням строків наданих кредитів та залучених депозитів. Це важливо для безперебійного та ефективного виконання посередницької місії в плані мобілізації, розміщення коштів та забезпечення платіжної функції.

Механізм забезпечення та зміцнення фінансової стабільності банківського сектору базується на ефективній стратегії розвитку у умовах економіки інноваційного типу з врахування глобальної конкуренції. Але, банківська система не функціонує автономно: її стійкий розвиток обумовлений станом реального сектору економіки та фінансового ринку в цілому, рівнем доходів населення, платоспроможністю клієнтів та партнерів.

Список використаних джерел:

1. Дзюблук О. Актуальні проблеми розвитку банківської системи України. *Банківська справа*. 2016. № 1. С. 3-32. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/3680>
2. Коваленко В.В., Радова Н.В. Моніторинг фінансової стабільності банківської системи України. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. Випуск 2 (19) 2019. С. 321-330. URL: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal>
3. Ramskyi, A., & Budnichenko, I. (2018). Фінансова стійкість банку – фактор стабільності банківської системи. *Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій*, (2), 5-11. URL: <https://doi.org/10.32750/2018-0201>
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України URL: <https://index.minfin.com.ua/banks/stat/2021-01>
5. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/biznes-poslabiv-pozitivni-otsinki-schodo-rezultativ-svoyeyi-diyalnosti--dani-opituvannya-pidpriyemstv-u-jovtni>

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОЇ ІНДУСТРІЇ У ВІДПОВІДЬ НА ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ

УДК: 336.11

ФИНАНСЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ – ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ БЛАГОПОЛУЧИЯ ГОСУДАРСТВА

Алиева С.С., к.э.н., доцент,
Самаркандский институт экономики и сервиса
(Республика Узбекистан)

Вопросы благополучия населения Узбекистана находятся в ряду приоритетных направлений развития страны. Так, в 2020 г. в Узбекистане принят ряд законодательно-нормативных документов, направленных на повышение уровня жизни населения и сокращение бедности [1, 2].

Их целью является улучшение уровня и качества жизни населения в регионах, в частности сокращению бедности, что во многом связано с организацией новых и стабильных рабочих мест за счет создания фундаментальных условий для повышения конкурентоспособности всех отраслей и сфер экономики и развития предпринимательства.

Финансы домохозяйств представляют собой основу современной финансовой системы. Сбережения населения – важнейший потенциальный источник инвестиций, стартовый капитал для развития бизнеса [4]. Платежеспособный спрос домохозяйств стимулирует организации производить больше различных товаров и оказывать множество услуг.

Налог на доходы физических лиц является важной доходной частью республиканского и местных бюджетов.

Между тем существует терминологическая путаница – можно выделить очень много синонимичных названий одного и того же феномена: финансы домашних хозяйств, финансы населения; персональные, личные, индивидуальные финансы.

Категория персональные (личные, индивидуальные) финансы принципиально отличается от финансов домохозяйств направленностью на покрытие потребностей конкретной персоны, а не семьи или коллектива. С другой стороны, домохозяйство может быть представлено одной персоной, тогда понятия персональных финансов и финансов домохозяйств становятся равнозначными.

Понятия “домохозяйство” и “семья” не являются одним и тем же. Отдельно живущий родственник будет членом семьи, но не будет являться членом домохозяйства.

Имеются следующие особенности (характерные черты) домохозяйств:

- общее проживание членов домохозяйства и бытовые условия;
- наличие конкретных финансово-экономических ресурсов;
- самостоятельность в принятии решений в области формирования и распределения бюджета;
- общее ведение хозяйства;
- направленность на максимальное удовлетворение потребностей.

Обобщая имеющиеся в литературе определения разных авторов, можно предложить следующую трактовку понятия финансы домохозяйств – совокупность финансовых отношений по поводу создания и использования фондов денежных средств населения в целях обеспечения жизненных потребностей.

Ключевой характеристикой финансов домохозяйств является финансовая грамотность населения, которая укрепляет личную финансовую безопасность и способствует повышению благосостояния [7]. Проблема финансовой грамотности широко обсуждается на различных конференциях и круглых столах [5].

Финансы домохозяйства взаимодействуют с централизованными финансами (бюджетами–республиканскими местными, внебюджетными фондами) и децентрализованными финансами предприятий разных форм собственности, а также с финансовым рынком. Между ними возникают непрерывные денежные потоки односторонние, двух- и многосторонние.

Между домохозяйством и государством осуществляется постоянно движение денежных потоков. Члены домохозяйств реализуют труд работников для государственного сектора, реализуют государству товары и услуги собственного производства, за это домохозяйство получает оплату труда и плату за товары и услуги. Кроме того, финансовые отношения возникают и при оплате налогов, сборов, пошлин и отчислений в государственную казну и социальные внебюджетные фонды, а также полученных услуг со стороны государственного сектора.

Также домохозяйства получают от правительства различные денежные трансферты, а также общественные блага и услуги в натуральной форме. Денежные потоки возникают у домохозяйств и с негосударственным сектором экономики – предприятиями, организациями, компаниями [3]. В результате кругооборота финансовых ресурсов домохозяйства могут удовлетворять свои личные потребности сегодня и в перспективе на будущее.

Финансовые ресурсы домохозяйства выступают в виде обособленных денежных фондов, имеющих, как правило, целевое назначение. Так, в домохозяйстве создаются два основных фонда: Фонд потребления, предназначенный для удовлетворения личных потребностей данного члена домохозяйства (приобретение продуктов питания, товаров промышленного производства, оплата различных услуг и др.).

Фонд сбережений средств, отложенных на удовлетворение потребностей путем приобретения дорогостоящих товаров в будущем (бытовая техника, недвижимость и пр.) либо как капитал для получения прибыли.

Характер фондового формирования финансовых ресурсов позволяет увязать потребности домохозяйства с возможностью членом домохозяйства в целом, а также проконтролировать, как удовлетворяются потребности каждого в домохозяйстве. Однако, под влиянием инфляции операции с ценными бумагами, как с точки зрения размещения, так и с точки зрения привлечения ресурсов носят ярко выраженный краткосрочный характер [3].

Уровень жизни – это уровень благосостояния населения, потребления благ и услуг, совокупность условий и показателей, характеризующих меру удовлетворения основных жизненных потребностей людей.

Для прогнозирования уровня жизни населения и его государственного регулирования используются показатели социальных гарантий населения, таких как:

- прожиточный минимум (минимальный потребительский бюджет);
- величина стоимости прожиточного минимума;
- стоимостная величина «потребительской корзины» из продуктов питания;
- предел малообеспеченности;
- минимальная заработная плата и минимальная пенсия;
- стипендия;
- помощь и прочее.

Минимальные потребительские расходы (МПР) в Узбекистане, которые будут использоваться для определения черты бедности, предварительно составили 440 тысяч сумов на человека в месяц [6].

Расчет данного показателя осуществлялся исходя из целей и задач:

– по внедрению ориентировочного показателя для определения целевой (таргет) группы населения, нуждающейся в материальной и иной социальной поддержке государства;

–использования минимальных потребительских расходов для определения черты бедности и учета реальных потребительских свойств и нужд населения в целевой группе;

–повышения эффективности и адресности задач, а также мер, определенных в стратегии и программах по борьбе с бедностью, наряду с осуществлением их постоянного мониторинга.

Сумма потребительских расходов при этом не считается способной покрыть все имеющиеся расходы домохозяйства, а лишь ориентиром для определения его социального уровня. Над уровнем потребительской корзины ведется работа ученых и государственных органов.

Для учета влияния инфляционных воздействий на реальные доходы населения, регулярно осуществляется индексация доходов населения.

Индексация доходов населения – изменение реальных доходов населения путем повышения денежных доходов на основе официального индекса потребительских цен на товары и услуги. В механизме индексации доходов населения выделяются: а) граница индексации –наибольшая величина индекса цен на потребительские товары, показывающая необходимость индексации доходов населения; б) уровень в процентах повышения доходов; в) время индексации (период); г) форма индексации – пропорциональная, регрессивная.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что финансы домохозяйств являются прочной основой финансовой системы страны и надлежащее регулирование в совокупности с эффективным стимулированием их со стороны государства и финансов предприятий позволят использовать экономический потенциал домохозяйств в реализации эффективных экономических реформ страны.

Список литературы:

1. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по кардинальному обновлению государственной политики в сфере развития экономики и сокращения бедности» № УП-5975 от 26 марта 2020 г.

2. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по оказанию материальной помощи малообеспеченным семьям и дальнейшему расширению масштаба борьбы с бедностью» № УП-6277 от 1 августа 2021 г.

3. Alieva S.S., Rasulov S.J. Role of the stock market in financing innovation and investment projects. *Asian Journal Of Multidimensional Research* 10 (7), 45-52.

4. Бурдяк А. Я. Денежные сбережения домашних хозяйств на разных этапах жизненного цикла. Научно-исследовательский финансовый институт. *Финансовый журнал*, 2014. № 1. С. 129.

5. Научно-практическая конференция «Финансовая грамотность населения как фактор социально-экономического развития общества». Научно-исследовательский финансовый институт. *Финансовый журнал*, 2010. № 3. С. 171-178.

6. О предварительных расчетах стоимости минимальных потребительских расходов в Узбекистане. Министерство экономического развития и сокращения бедности. URL: <https://telegra.ph/O-predvaritelnyh-raschetah-stoimosti-minimalnyh-potrebitelskih-rashodov-v-Uzbekistane-05-31>

7. Столярова А. А. Роль финансовых знаний в экономическом положении домохозяйств и граждан. Научноисследовательский финансовый институт. *Финансовый журнал*, 2010. № 3. С. 159.

УДК: 330.322

ФАКТОРЫ, СПОСОБНЫЕ ОБЕСПЕЧИТЬ ФИНАНСОВУЮ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ТУРПРЕДПРИЯТИЙ

Алиева С.С., к.э.н., доцент,
Самаркандский институт экономики и сервиса
(Республика Узбекистан)

В нынешних условиях турпредприятия как держатели капитала имеют разные интересы. Соответственно, каждое из них, в первую очередь, смотрит на наиболее важные для него стороны деятельности. Однако все они рассматривают свою деятельность в комплексе, обращая внимание на такие факторы, как перспективы роста сферы туризма; стратегия и менеджмент турпредприятий; позиции турпредприятий в обеспечении роста экономики и их конкурентные преимущества; понятность и «прозрачность» бизнеса; имеющиеся риски от размещения туристов.

В существующей литературе отсутствует единый термин, характеризующий способность турпредприятий привлекать финансовые ресурсы. Как правило, рассмотрение данной проблемы сводится к анализу показателей прибыльности различных направлений вложения средств в турпредприятия с точки зрения инвесторов в лице турпредприятий, т.е. здесь имеется в виду турпредприятие и его инвестиционная привлекательность. Чаще всего используются понятия «инвестиционная привлекательность» и «кредитоспособность» турпредприятий.

Дефиниция «инвестиционная привлекательность» является распространенной в отечественной научной и практической литературе. Правда, в отношении нее не существует единого общепринятого определения. На основе изучения различных определений в широком смысле слова мы можем выделить, как минимум, два подхода. В соответствии с первым из них, под инвестиционной привлекательностью субъектов понимается целесообразность вложения финансовых средств в интересующее инвестора предприятие, которая зависит от ряда факторов, характеризующих деятельность турпредприятий. В рамках другого подхода ряд авторов делают акцент на потребности в инвестициях со стороны самих турпредприятий и определяют рассматриваемый термин как систему количественных и качественных факторов, характеризующих платежеспособный спрос турпредприятий на инвестиции.

Термин «кредитоспособность» отражает совокупность материальных и финансовых возможностей турпредприятий в получении кредита и его возможной суммы с учетом способности возратить кредит в полном объеме и в установленный срок. Следовательно, это понятие ограничено только сферой отношений аттрактора капитала с банками, предоставляющими кредит.

В рамках этого можно будет предложить для характеристики способности турпредприятий привлекать внешние финансовые ресурсы (вне зависимости от источника и способа привлечения) и обеспечивать их доходность предоставляющим субъектам использовать понятие «финансовая привлекательность». Финансовая привлекательность учитывает как текущее, так и перспективное финансовое положение, капитализацию и финансовую стратегию предприятий, оцениваемые всеми контрагентами, предоставляющими организации финансовые ресурсы.

Финансовая привлекательность предприятий определяет ее инвестиционную привлекательность и кредитоспособность, которые оцениваются контрагентами – инвесторами и кредиторами.

По нашему мнению, использование понятия «финансовая привлекательность», как более широкое по сравнению с понятиями «кредитоспособность» и «инвестиционная привлекательность», уместно еще и потому, что на ранней стадии принятия управленческого

решения о привлечении капитала предприятие, как правило, еще не знает, из какого источника и каким образом будут привлекаться средства. Таким образом, для того, чтобы обеспечить максимально широкий спектр возможностей для выбора оптимального источника финансирования, предприятие должно быть привлекательным для как можно более широкого круга провайдеров капитала.

Во-вторых, одним из ключевых условий оценки предприятия как финансово привлекательного являются хорошие показатели. Однако особое внимание обращается на то, насколько производительно предприятие использует финансовые ресурсы.

Основой использования любого ресурса в производственном процессе и спроса на него является его способность быть производительным. Так, существуют специальные показатели, оценивающие эту способность и рассчитываемые как отношение результата производства в натуральном или стоимостном выражении к затратам данного вида ресурса в натуральном или стоимостном выражении (показатели выработки, энергоотдачи, фондоотдачи, материалоотдачи и др.). Эти показатели позволяют судить о производительности оцениваемого фактора производства с точки зрения получения конечного результата в виде произведенной или реализованной продукции или услуг в результате вовлечения данного ресурса в производственный процесс. Кроме того, может оцениваться многофакторная производительность, показывающая совокупную отдачу от всех (или нескольких) используемых в производстве факторов и учитывающая, таким образом, эффективность их сочетания (синергетический эффект).

Если ограничить предмет анализа только процессом товарного производства и оказания услуг, то можно говорить о производительности только средств производства и труда, при этом финансовые ресурсы играют лишь опосредованную роль, выступая в качестве средств приобретения факторов производства и «вознаграждения» их участия в производственном процессе. Однако, принимая во внимание капитальный характер финансовых ресурсов, используемых в производственных и инвестиционных целях, мы можем говорить о существовании в современных инновационно-развивающихся предприятиях особой сферы деятельности, именуемой финансовым производством, в процессе которого осуществляется приращение имеющихся у предприятий финансовых ресурсов.

Понятие финансового производства можно встретить в работах многих экономистов. Так, П.А.Левчаев выделяет следующие факторы финансового производства: финансовые ресурсы, финансовый рынок, финансовое предпринимательство и установленные права собственности для измерения и обоснованности распределения полученного от комбинации факторов результата [2]. На наш взгляд, приращение финансовых ресурсов может происходить не только в процессе операций на финансовом рынке, но и через производственную деятельность и последующую реализацию товаров и услуг. Поэтому мы можем дополнить спектр этих факторов такими элементами, как организация производства и управления на предприятии и управленческие и предпринимательские способности собственников и менеджеров. Каждый из факторов финансового производства обладает своей производительностью (по аналогии с материальным производством).

Наряду с этим, мы можем говорить об эффективности всего процесса финансового производства, которое мы предлагаем оценивать с помощью такого параметра, как финансовая производительность. Под финансовой производительностью мы предлагаем понимать способность предприятий обеспечивать приращение имеющихся у них финансовых ресурсов. Это определение соответствует существующему в зарубежной литературе понятию «financial performance» (англ., буквально - «финансовая производительность») [3].

Следующим, близким по отношению к производительности и эффективности, понятием является дефиниция «результативность», которая характеризует степень достижения поставленной цели, степень соответствия деятельности организации потребностям ее клиентов. В отношении финансовой деятельности этот термин используется

крайне редко (особенно в работах по анализу финансово-хозяйственной деятельности) и, в основном, связан с применением в организации систем управления по целям, менеджмента качества и сбалансированной системы показателей. П. Друкер в книге «Задачи менеджмента в XXI веке» указывает на различие понятий результативности и эффективности. Термин «результативность» (англ. – «effectiveness»), встречающийся в большом количестве работ по менеджменту, означает «делать правильные вещи», а «эффективность» (англ. «efficiency») – делать вещи правильно [1]. При этом возникает вопрос о необходимости установления критериев, лежащих в основе определения эффективности.

Однако, в рамках анализируемого нами круга проблем, мы можем сказать, что финансовая результативность характеризует достижение поставленных целей финансового производства, тогда как финансовая эффективность говорит о величине полученного результата финансового производства в расчете на единицу затрат (ресурсов). И оба этих параметра являются составляющими элементами финансовой производительности, но первый призван оценить ее качественную сторону, а второй – количественную. Таким образом, чтобы быть финансово производительным, предприятие должно не просто увеличивать объем имеющихся финансовых ресурсов и повышать стоимость предприятий, но и делать это с наибольшим эффектом (прибылью) в расчете на единицу затраченных ресурсов. Финансовая производительность предприятий зависит не только от производительности ее финансовых ресурсов, но и от предпринимательских и управленческих способностей их менеджеров, состояния финансового рынка и других факторов.

Предлагаемый нами подход позволяет расширить сферу распространения понятия «финансовое производство» не только на предприятия производственного характера, но и на предприятия других сфер экономики. Это особенно актуально в условиях нарастающего участия предприятий реального сектора в функционировании финансовых рынков и бирж и выхода отечественных предприятий на мировые фондовые рынки с целью привлечения необходимых финансовых ресурсов.

Список литературы:

1. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. М.: Вильямс, 2007. 276 с.
2. Левчаев П.А. Обеспечение стоимостного прироста финансовых ресурсов экономических субъектов в условиях инновационной экономики: теория и методология исследования [Электронный ресурс]. Автореферат дисс. на соиск. уч. степ.доктора эк. наук по спец. 08.00.10. Орел, 2007.
3. Financial Performance. Investopedia ULC., A Forbes Media Company, 2008. URL: <http://www.investopedia.com/>.

УДК: 336.14

ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ДЕФИЦИТА БЮДЖЕТА И МЕРЫ ПО ЕГО ЛИКВИДАЦИИ

Зайналов Ж.Р., д.э.н., профессор,
Самаркандский институт экономики и сервиса
(Республика Узбекистан)

Обращение к постатейной структуре доходов и расходов бюджета естественно при анализе причин его дефицита. И мы этим занимались. Однако вывод, к которому мы можем прийти по результатам такого анализа, представляя безусловный интерес, все-таки не дает полного ответа. Если мы скажем, что рыночное сальдо взаимоотношений с бюджетом

отраслей материального производства при исключении их него финансовых показателей агросектора положительно (т.е. платежи в бюджет превышают ассигнования из него), а с учетом этих показателей – отрицательно, то легко сделать вывод: положение дел в сфере сельского хозяйства со всеми дотациями, разнициами в ценах и надбавками к ним – одна из основных причин бюджетного дефицита. Такой результат, очевидно, будет соответствовать широко распространенной информации об уровне эффективности работы аграрного сектора экономики.

Однако мы в большей степени приблизимся к истине, если будем говорить не только о конкретных видах расходов, которые целесообразно сократить, или ведомствах, которым следовало бы уменьшить выделение ассигнований, но и о принципах формирования взаимоотношений предприятий с бюджетом. Дело в том, что проблема дефицита существовала только для Государственного бюджета. Для всех остальных звеньев самой финансовой системы, т.е. бюджетов областей (местных бюджетов) до последнего времени проблемы сбалансированности доходов и расходов не существовало, а для министерств, осуществляющих управление отраслями экономики, и предприятий и по сию пору ее нет. Недостаток собственных ресурсов для экономического и социального развития автоматически пополняется за счет финансовой поддержки «сверху». И пока это положение не изменится, будет трудно добиться существенных успехов в сбалансировании общегосударственных финансов. Можно сократить какие-то расходы и решить проблему частично, но, если не преодолеть экономических причин, порождающих иждивенчество и ослабляющих стимулы к эффективной хозяйственной деятельности, ножницы доходов и расходов будут опять расходиться. Ведь бюджет, в конечном счете, отражает результат по всей сумме финансовых планов и смет экономических объектов.

При этом не хотим быть понятыми только таким образом, что ликвидацию бремени бюджетного дефицита надо переложить на сферу материального производства. Главное – добиться распространения принципов финансовой сбалансированности на все звенья хозяйства. Нормативы в их нынешнем виде только прокладывают дорогу в этом направлении, поскольку строились в расчете на самофинансирование. Но эти нормативы пока выведены из прежних, оторванных от реальности финансовых пропорций. Балансовый метод при их формировании понимался, именно, как обязанность вышестоящего органа в случае необходимости снизить отчисления в бюджет или выделить ассигнования из бюджета. На такой основе нельзя решить основной вопрос – реально задействовать стимулы самозарабатывания средств для экономического и социального развития предприятий и повысить их финансовую отдачу. А это, на наш взгляд, не менее важная задача, чем экономия на конкретных видах расходов.

Важный вопрос в механизме бюджетного финансирования: как оно должно осуществляться – только ли в зависимости от тех затрат, которые Минфин прогнозирует как необходимые, или, исходя из определенных экономических принципов? В какой мере можно отказаться от бюджетного финансирования? В производственной сфере мы пошли на техническое вооружение. За счет бюджета сегодня может осуществляться часть затрат на крупную реконструкцию и на новое строительство. Настало время все формы воспроизводства основных фондов передать на самофинансирование. Сегодня никто не отвечает за капиталовложения. Если будем искать виновника неэффективного использования средств на капиталовложения, мы его не найдем. Нужен финансовый механизм, который повышал бы экономическую ответственность предприятий за весь цикл воспроизводства основных фондов.

Поэтому финансовое оздоровление – проблема комплексная и одними финансовыми мерами ее не решить. В первую очередь, нужна решительная структурная модернизация всей экономики. Главное внимание – ускоренному развитию сферы экономики. Резкий рост производства товаров народного потребления – это и удовлетворение платежеспособного спроса населения, и, соответственно, решение проблемы денежного обращения. Это также и решение во многом проблемы оздоровления финансов и сокращения бюджетного дефицита.

Следует отметить, что финансовая эффективность группы «Б» в ныне действующих ценах почти в три раза выше группы «А». Только увеличение удельного веса группы «Б» в общем объеме промышленной продукции на один процентный пункт может дать прирост финансовых ресурсов в виде прибыли и косвенных налогов около 10 трлн. сум.

Здесь уже говорили о причинах и факторах возникновения дефицита бюджета. Конечно, дефицит бюджета в определенной мере порожден негативными явлениями в развитии экономики в прошлом. Но, вместе с тем, резкий рост его вызван также рядом объективных и субъективных обстоятельств, сложившихся уже в текущем году. Достаточно сказать, что доходы бюджета в 2020 г. против 2017 г. выросли только на 62 трлн. сум. Речь идет о чисто традиционных доходах бюджета: косвенных налогах, платежах из прибыли, доходах от внешней торговли, налогах от доходов населения и т.д. А расходы за эти годы увеличились на 74 трлн. сум. Это, прежде всего, капитальные вложения и дотации.

УДК 336.71

НЕОБАНКИ ЯК НОВІТНЯ МОДЕЛЬ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА

Заславська О. І., к.е.н., доцент

Петканич М.-В. М., студентка

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

Стрімкий розвиток фінансових технологій формує нові правила гри для банків, стимулюючи їх до процесів цифрової трансформації. Нові потреби клієнтів, мобільний інтернет, хмарні технології, технологія блокчейн вимагають від банків активного впровадження цифрових інновацій та побудови осучаснених бізнес-процесів. Це призвело до виникнення нових учасників на ринку фінансових послуг – необанків.

У вітчизняній науковій літературі подається таке визначення цього поняття, а саме: 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) [1]. Необанкінг зазвичай включає такі функції, як класична або віртуальна платіжна картка, мобільні депозити, індивідуальні платежі з використанням телефонних номерів, електронних листів або навіть ідентифікаторів в соціальних мережах, інструменти мобільного бюджетування та цифрові квитанції в реальному часі. Зручність використання таких установ передбачає швидкість здійснення банківських операцій, відносно незначну комісію за отримані послуги, наявність різноманітних програм лояльності та бонусів за користування банківськими продуктами. Зазначене робить дані банки достатньо конкурентними і саме вони, в перспективі, мають стати заміною традиційним банківським установам, з часом витіснивши їх із фінансового ринку.

Досліджуючи специфіку діяльності необанків, доцільно розділити їх на три типи [2]:

1) необанки, які самостійно отримують банківську ліцензію і є повноцінними гравцями на фінансовому ринку. До них можна віднести лондонський необанк Revolut;

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;

3) великі технологічні необанки (Big Tech neobanks), які засновані такими мультинаціональними компаніями, як Google, Apple, Amazon, Kakao (Корея), Mercado Libre (Латинська Америка), Alibaba and Tencent (Китай) та інші.

Необхідно зауважити, що у багатьох випадках поява необанків – це результат взаємодії фінтех-стартапів та класичних банків.

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. послугами банку користувалися 100 тис. клієнтів. Згодом First Direct став підрозділом HSBC Bank plc.

Із розвитком Інтернету банківські установи 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 дуже швидко банк відкрив більше ніж 2 млн. клієнтських рахунків.

Розглядаючи історичний контекст формування даного різновиду банків, необхідно відмітити, що перший необанк розпочав роботу у Великобританії у 2015 році, отримавши ліцензію від Банку Англії. Банк Атом (Atom Bank) – перший банк, який працює лише через мобільні програми та має ліцензію на надання таких послуг. Мета функціонування даного банку – «щоб клієнти могли мати власний банк в кишені в той самий момент, коли він їм потрібен». Для того, щоб стати клієнтом цього банку, необхідно скачати мобільну програму, зареєструватися, вибрати тип рахунку, сфотографувати через програму документи, що посвідчують особу та заповнити анкету.

У подальшому розвиток небанків спостерігався і в інших розвинутих країнах світу, зокрема у Німеччині успішно функціонують ряд банків створених у форматі небанкуну, найбільші серед них – Number 26 та Fidor Bank. Основними банківськими операціями, що реалізують зазначені банки є розрахункове обслуговування поточних та карткових рахунків, грошові перекази, реалізація мікрокредитування, страхування та біржові операції тощо.

Небанкун – це сучасний фінтехтренд у світі, який набув стрімкого розвитку завдяки, зокрема, пандемії COVID-19. Так, споживачі фінансових послуг почали шукати можливості здійснювати фінансові платежі дистанційно, використовуючи свої мобільні телефони та комп'ютери. Відповіддю на такий попит із сторони споживачів стало стрімке зростання кількості небанкунів у світі (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка кількості небанкунів у світі протягом 2010-2020 рр.

Джерело: [3,5,6]

Упродовж останніх одинадцяти років було створено 319 нових цифрових фінансових посередників. Найактивніше їхня кількість зростала у 2019 та 2020 рр., коли розпочали свою діяльність 72 та 60 нових небанкунів відповідно. Серед найпопулярніших і масштабних небанкунів світу слід зазначити: Atom Bank (Велика Британія), Number26 (Німеччина), Nemea (Мальта), Fidor Bank (Німеччина), Saxo Bank (Данія).

В Україні формально сьогодні не існує небанкунів, водночас в окремих дослідженнях прикладом небанкуну в Україні наводять Monobank. На його офіційному сайті зазначено, що він є роздрібним продуктом АТ «Універсал Банк», який є результатом співпраці з групою

«Fintech Band» та працює на мобільних пристроях [4]. У банку немає банківської ліцензії, яка видається НБУ і надає право проводити розрахункові операції, приймати гроші на депозити або видавати кредити. Monobank є онлайн-сервісом, який забезпечує доступ до банківських послуг. При цьому безпосередньо операції здійснює АТ «Універсал Банк». Іншими словами, підключаючись до онлайн-сервісу, особа стає клієнтом АТ «Універсал Банк», але доступ до його послуг вона отримує дистанційно через Monobank. Набір банківських послуг, що пропонуються в цьому додатку, є досить широким та включає безкоштовні грошові перекази, оплату комунальних послуг, контроль за власними фінансовими операціями, а також можливість доступу до служби підтримки з використанням популярних месенджерів, таких як «Viber», «Telegram», та соціальної мережі «Facebook», що є досить зручним.

Monobank був створений у листопаді 2017 року і одразу зайняв лідируючі позиції на банківському ринку України. Зокрема, з листопада 2017 року по вересень 2021 року Monobank емітував 3,2 млн. карток, тоді як всі інші банки разом видали 2,4 млн. карток, що на 0,8 млн. шт. менше. Monobank залучив 1 млн. користувачів лише за 1,5 роки. Швидшим був лише необанк Південної Кореї KakaoBank, якому для цього знадобилося всього 13 днів.

Сьогодні в Україні, крім Monobank успішно функціонують й інші необанки:

- «Банк Власний Рахунок» – цифровий банк, який працює з приватними та корпоративними клієнтами та діє на підставі ліцензії «Банк Восток»;
- НЕОBANK – діє на підставі ліцензії «Конкорд Банку», орієнтований на роботу з ФОП та юридичними особами;
- sportbank – здійснює діяльність на базі ліцензії «Оксі Банку», основна особливість продукту – кеш-бек на купівлю спортивних товарів та послуг;
- izibank – працює на підставі ліцензії «ТАСКОМБАНК»;
- O.Bank – працює за ліцензією «Ідея Банку», пропонує кеш-бек при покупках у цифрових магазинах Google та Apple;
- todobank – здійснює діяльність за ліцензією «Мегабанку», працює не тільки з власними картками, а й з картками інших банків.

Загалом необанки, як і будь-які інші фінансові установи мають переваги та недоліки.

Перевагами необанків над класичними банками є:

- низька вартість фінансових продуктів, як правило, без щомісячної плати за обслуговування;
- прозорість надання фінансових послуг, а саме відсутність прихованих комісій і штрафів за овердрафт;
- інноваційні мобільні додатки, де є можливість оперативно керувати своїми фінансами, прогнозувати активність свого рахунку і швидко усувати можливі проблеми;
- спрощена процедура кредитування завдяки використанню необанками інноваційних способів оцінки кредитоспроможності позичальника, що автоматизує та прискорює виділення коштів;
- орієнтація на специфічні сегменти ринку, сфери діяльності, вразливих клієнтів, які недостатньо охоплені банківськими послугами (зокрема, 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.

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

фінансових послуг. Також, саме відсутність фізичних відділень та можливості живого спілкування з працівниками необанку негативно впливає на рівень довіри до установи.

Отже, поява нового покоління клієнтів, зміна їх очікувань на фінансовому ринку, активне застосування смартфонів для керування фінансами, новий підхід до регіонального управління, розширений доступ до новітніх технологій, - усі ці фактори разом із демографічними, соціальними, економічними та регулятивними чинниками сприяли звершенню революції у сфері банківського бізнесу, результатом якої стала поява необанків.

Список використаних джерел:

1. 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>
2. Лобозинська С. М., Скоморович І. Г., Владичин У. В. Діяльність необанків на ринку фінансових послуг в Україні та світі . Фінансовий простір, 2021. №3(43). С. 7-21 URL: <http://fpnpu.cibs.ubs.edu.ua/article/view/242459>
3. Legetsy V. What is the future of Neobanks? URL: <https://ideasoft.io/blog/thefuture-of-neobanks/>
4. Monobank URL: <https://www.monobank.ua/?lang=uk>
5. Number of Fintech startups worldwide from 2018 to 2020, by region / Statista Research Department, 09.11.2020. URL: <https://www.statista.com/statistics/893954/number-fintech-startups-by-region/>
6. Rolfe A. Analysis report: The global state of neobanks. URL: <https://www.paymentscardsandmobile.com/the-global-state-of-neobanks/>

УДК 334.02; 336.7

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Квасницька Р.С., д.е.н., професор,
професорка кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Возовик І.А., магістрантка,
Хмельницький національний університет

Сталий розвиток банківської системи України значною мірою залежить від ефективності корпоративного управління в кожному окремо взятому банку. Тому, наявність в банках цілісної системи корпоративного управління дозволяє банкам послідовно визначати свої стратегічні цілі та завдання, враховувати інтереси широкого кола зацікавлених в їхній роботі осіб. Формування та розвиток економічних відносин між керівництвом банку, власниками, клієнтами та трудовим колективом потребують визначення відповідних механізмів їх участі в стратегічному управлінні та контролі, які в сукупності й мають формувати систему корпоративного управління конкретного банку. Тому, банківські установи, які приділяють належну увагу організації корпоративного управління, спроможні більш швидко залучати капітал, ніж інші їх конкуренти.

Згідно законодавства у банківській сфері корпоративне управління є системою відносин між учасниками, радою банку, правлінням банку та іншими зацікавленими особами, яка забезпечує організаційну структуру та механізми, через які визначаються цілі банку, способи досягнення цих цілей, а також здійснюється моніторинг їх виконання. Корпоративне управління визначає спосіб розподілу повноважень і відповідальності між органами управління, а також способи прийняття ними рішень [1]. Вітчизняні «Методичні

рекомендації щодо організації корпоративного управління в банках України» розроблено відповідно до вимог рішення Базельського комітету з питань банківського нагляду «Удосконалення корпоративного управління в банківських установах», яке пропонується застосовувати банкам, що прагнуть досягти сучасних стандартів корпоративного управління, високого рівня ринкової дисципліни, конкурентоспроможності та прозорості своєї діяльності. Згідно цього документу «Удосконалення корпоративного управління в кредитних організаціях» корпоративне управління в банках – це керівництво їх діяльністю, яке здійснюється радами директорів і менеджерами вищої ланки та визначає методи, за допомогою яких банки встановлюють цілі свого бізнесу, до яких належить і створення вартості для власників банків; здійснюють щоденні фінансові операції; враховують у своїй роботі позиції зацікавлених сторін (співробітників, клієнтів, громадськості, регулювальних органів і держави); здійснюють корпоративні дії відповідно до правил забезпечення надійності банківського бізнесу і вимог нормативно-правових актів; захищають інтереси вкладників [2].

Отже, система корпоративного управління банку формується на основі організаційної структури управління банку. Так, згідно Закону України «Про банки і банківську діяльність» вищим органом управління банку є загальні збори учасників банку, а виконавчим органом банку, що здійснює поточне управління, є правління банку [3].

Загальні збори можуть вирішувати будь-які питання діяльності банку як акціонерного товариства, крім тих, що віднесені до виключної компетенції наглядової ради.

Правління банку очолює голова правління, який керує роботою правління банку та має право представляти банк без доручення. Заступники голови правління банку входять до складу правління банку за посадою. Голова правління банку несе персональну відповідальність за діяльність банку. До компетенції правління банку належить вирішення всіх питань, пов'язаних з керівництвом поточною діяльністю банку, крім питань, що належать до виключної компетенції загальних зборів учасників та ради банку. Правління банку зобов'язане утворити такі постійно діючі комітети, як кредитний комітет та комітет з питань управління активами та пасивами. Крім того, банк зобов'язаний створити наглядову раду, що здійснює контроль за діяльністю виконавчого органу, захист прав вкладників, інших кредиторів та учасників банку. Кількісний склад наглядової ради банку визначається статутом банку, але не може становити менше п'яти осіб. Члени наглядової ради банку не можуть входити до складу правління банку, а також обіймати інші посади в цьому банку на умовах трудового договору (контракту) або надавати послуги банку відповідно до цивільно-правового договору.

Банк створює комплексну, адекватну та ефективну систему внутрішнього контролю, що включає систему управління ризиками та внутрішній аудит, згідно з вимогами, установленними Національним банком України. Система внутрішнього контролю банку має забезпечувати [3]: досягнення банком довгострокових цілей, зокрема прибутковості його діяльності; здійснення банківської діяльності з урахуванням ризиків; відповідність діяльності банку законодавству України та внутрішньобанківським документам; достовірність фінансової, управлінської, статистичної звітності банку; чіткий розподіл обов'язків, функцій та повноважень між радою банку та правлінням банку, а також між підрозділами банку.

Таким чином, організаційна структура банку включає всі необхідні форми контролю для побудови ефективного та налагодженого механізму:

з боку акціонерів, спостережної ради, правління, незалежної ревізійної комісії, департаменту управління ризиками, управління внутрішнього аудиту і вертикального контролю за різними напрямками діяльності банку. Розподіл повноважень, компетенції та підпорядкованості органів управління, а також принципи їхньої взаємодії закріплені у статуті банку та положеннях про органи управління.

Організація ефективної системи корпоративного управління передбачає вирішення таких завдань: визначення головної мети банку (чи сукупності корпоративних цілей); вибір

та ефективне функціонування механізмів корпоративного управління при досягненні поставленої мети.

Важливими складовими корпоративного управління банку є: організація корпоративного управління; структура корпоративної власності; основні джерела залучення капіталу; ключові учасники корпоративних відносин; основні власники акцій; ступінь участі держави; участь акціонерів в управлінні акціонерним товариством; рада директорів; виконавчий орган; організація захисту прав акціонерів; засоби розкриття інформації; система корпоративного контролю тощо [4, с.17].

Специфіка банківської діяльності зумовлює особливості корпоративного управління, що пов'язані із широким колом стейкхолдерів та ускладненістю їх інтересів по відношенню до ризиків. При цьому, банк організовує корпоративне управління з урахуванням розміру, особливостей своєї діяльності, характеру й обсягів банківських та інших фінансових послуг, профілю ризику банку, системної важливості банку та діяльності банківської групи, до складу якої входить банк [1]. Так, складовими системи корпоративного банку є: стратегія розвитку банку; розподіл повноважень, компетенції та відповідальності між акціонерами, правлінням та спостережною радою; роль акціонерів у захисті вкладників та інших зацікавлених осіб; професійна поведінка та чесність працівників банку; розкриття інформації та прозорість.

Важливим завданням корпоративного управління в банках є створення інформаційної прозорості щодо діяльності компанії, оскільки їхні відносини з клієнтами ґрунтуються на довірі. Саме тому питанню розкриття інформації, тобто транспарентності банку, приділяють значну увагу, насамперед з боку НБУ. Виходячи з рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду, банки обов'язково повинні розкривати інформацію щодо: структури спостережної ради; структури правління, а саме: складу, кваліфікаційних характеристик, структури; організаційної структури банку; системи оплати праці та матеріального заохочення; характеру і обсягів операцій із пов'язаними особами.

В Україні банківські установи публікують свою фінансову звітність за нормами МСФЗ.

Ефективна система корпоративного управління в сучасному конкурентоспроможному банку базується на основі [2]: цінностей корпоративної культури, зафіксованих у кодексі корпоративної поведінки й інших стандартах ділової етики, а також системи, що забезпечує прихильність до цих цінностей на практиці; ясно сформульованої стратегії розвитку, відповідно до якої оцінюються результати роботи всього банку й окремих осіб; чіткого розподілу прав, у тому числі визначеної ієрархії прав у сфері прийняття рішень і обов'язків; ефективного механізму взаємодії і співробітництва між радою директорів, топ-менеджментом і аудитором; надійної системи внутрішнього контролю; постійного моніторингу ризиків у визначених напрямках банківського бізнесу, що характеризуються високою ймовірністю виникнення конфліктів інтересів; сукупності фінансових і кар'єрних стимулів, що створюють умови для належної роботи менеджерів та інших співробітників; системи інформаційних потоків, що забезпечує внутрішні потреби організації і необхідний для зовнішніх контрагентів рівень прозорості банку.

Загалом система корпоративного управління банку повинна базуватись на таких пріоритетах [5]: система корпоративного управління повинна захищати права акціонерів; система корпоративного управління повинна забезпечувати однаково справедливе ставлення до акціонерів, включаючи дрібних та іноземних акціонерів. Усі акціонери повинні мати можливість вдаватися до ефективних засобів захисту в разі порушення їхніх прав; система корпоративного управління має визнавати передбачені законом права зацікавлених осіб та заохочувати активне співробітництво між товариством та зацікавленими особами в створенні добробуту, робочих місць та забезпеченні стабільності фінансово успішних підприємств; система корпоративного управління повинна забезпечувати своєчасне й точне розкриття інформації з усіх найважливіших питань, що стосуються товариства, включаючи його фінансовий стан, продуктивність, власність та управління; система корпоративного

управління має забезпечувати стратегічне керівництво товариством, ефективний нагляд за діяльністю правління з боку ради, а також відповідальність цієї ради перед товариством та акціонерами.

Отже, система корпоративного управління банку є сукупністю учасників, які діють в межах відповідних принципів та моделей для реалізації власних інтересів та цілей. Тому, корпоративне управління у банку заслуговує особливої уваги через специфіку банківської діяльності, наявності різних категорій зацікавлених груп вимагають прискіпливішої роботи з приводу формування та реалізації мотивів участі у діяльності банку.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації щодо організації корпоративного управління в банках України : Рішення Національного банку України; Рекомендації від 03.12.2018 № 814-рш. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr814500-18#Text> (дата звернення 02.11.2021)
2. Базові принципи ефективного нагляду за банківською діяльністю / Базельський комітет із питань Банківського нагляду. URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs56.pdf>. (дата звернення 02.11.2021)
3. Про банки і банківську діяльність : закон : офіц. текст : за станом 05.08.2021р. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text> (дата звернення 05.11.2021)
4. Корпоративне управління в системі економічної безпеки: навч. посібник / З. Б. Живко, О. Р. Сватюк, М. І. Копитко; за заг. ред. З. Б. Живко. Львів: ЛьвДУВС, 2018. 456 с.
5. Принципи корпоративного управління G20/OECD. Організація економічного співробітництва і розвитку (OECD). URL: <https://www.oecd.org/corporate/principles-corporate-governance/> (дата звернення 02.11.2021)

УДК 336.71

ФІНАНСОВИЙ КОНСАЛТИНГ З УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛЬНИМИ ФІНАНСАМИ КЛІЄНТІВ НА ПРИКЛАДІ ПРАКТИКИ ОЩАДБАНКУ

Колеснікова Л.Л.
здобувачка ступеня доктора філософії
Університету банківської справи

З метою швидкого реагування на діджитал та Covid-ризик для банківської сфери у 2020-2021 рр., які простимулювали розвиток технологій віддаленого управління рахунками клієнтів-фізичних осіб, банки почали розробляти нові формати обслуговування, нові сервіси та продукти.

Необхідно відзначити, що інформування клієнтів про нові технологічні сервіси від банку організовано також технологічними телекомунікаційними методами інформування (смс або поштова розсилка), які лише частково досягають своєї мети: «зацікавити та замотивувати клієнта на використання банківського сервісу чи продукту». Такі телекомунікаційні кампанії зазвичай мають низький рівень успішності (response rate) через вплив багатьох чинників.

У першу чергу, це пов'язано з низьким рівнем фінансової інклюзії населення в Україні, складністю використання нових технологій, а також низькою довірою та ризиками шахрайства у віртуальних сервісах. З іншого боку, тільки частина технологічно просунутих клієнтів використовує нові актуальні remote сервіси, а більшість клієнтів їх не використовують через свою необізнаність.

За даними НБУ, в Україні більше третини населення лишаються за межами фінансової системи. Це свідчить про їх відокремленість від економіки держави та

суспільства загалом, нижчий рівень ефективності управління коштами та фінансової безпеки.[1].

Такі нові технічні формати комунікації банку з клієнтами, як: IVR (Interactive Voice Response), чат-бот чи робот-автовідповідач, де відсутня людина- працівник банку, якому можна конкретизувати відповідні проблеми чи питання, не задовольняють клієнтів та формують детракторів бренду банку.

Інший традиційний і не дешевий формат роботи банків з клієнтами –маркетингові CRM кампанії з обдзвонами клієнтської бази співробітниками банку, які використовують технічні цифрові параметри «типового клієнта» як цільової аудиторії (ЦА) для пропозиції конкретного банківського продукту також не демонструють високу ефективність. Зачасту рівень успішності таких кампаній не перевищує 1-3 % , тобто після 100 телефонних контактів з клієнтами лише 1-3 клієнта потенційно цікавляться пропозицією від банку. Більшість клієнтів-фізичних осіб, особливо у сегментах «Заможний» (Affluent) сприймають такі дзвінки як спам чи грубе нав'язування тієї чи іншої послуги, яку вони вважають неактуальною у момент дзвінка [2].

У зв'язку з вищенаведеним у вітчизняних банках виникла потреба корегування деяких новітніх технологічних інструментів при роботі з клієнтом банку для більш ефективних моделей обслуговування клієнтів-фізичних осіб [3].

На прикладі одного з найбільших по клієнтській базі (майже 6 млн клієнтів фізичних осіб) АТ «Ощадбанк» продемонструємо модель зміни парадигми «обслуговування клієнта з потоку» на «комплексне обслуговування клієнта з портфелю менеджера».

Така модель базується на сегментуванні клієнтської бази згідно визначених фінансових критеріїв та портфельюванні групи клієнтів за конкретним співробітником банку, який позиціонується як «персональний менеджер – фінансовий консультант» відповідно до нової посадової інструкції, в якій прописаний портфельний формат обслуговування клієнтів, в основі якого лежить принцип KYC (know your client). Для портфельних клієнтів АТ «Ощадбанк» пропонує можливість фіксування дати та часу попереднього запису клієнта до свого закріпленого персонального менеджера (ПМ) банку на зустріч, що є важливим моментом для багатьох клієнтів, які сприймали черги банку як бар'єр для банківського обслуговування в Ощадбанку. [4]. При неможливості організації зустрічі, клієнт отримує можливість прямої комунікації не з віртуальним, а конкретним ПМ зі знайомим голосом та аватаркою у зручних для клієнта месенджерах, що дозволяє вибудовувати довгострокові довірчі відносини з банком, що є одним з ключових моментів як для лояльності клієнта, так і для можливості планування доходів банку.

При підготовці та проведенні зустрічі ПМ з клієнтом з його портфелю, CRM система банку забезпечує ПМ компактною фінансовою інформацією про всі наявні та активні продукти чи сервіси у клієнта, якими він користується на постійній основі. Аналізуючи цю інформацію та іншу додаткову інформацію, зачастую неформальну від клієнта при розмові з ПМ, яку банки зазвичай не фіксують в стандартних CRM системах, ПМ-фінансовий консультант може почати комунікацію з клієнтом щодо його персональних фінансових цілей та підбором комплексу продуктів/сервісів, які допоможуть клієнту досягти його фінансової мети або сформуєть зручні фінансові звички, які будуть корисні для клієнта і водночас сформуєть додатковий дохід для банку.

Наприклад, після запуску в АТ «Ощадбанк» послуги «купівля безготівкової валюти он-лайн» у системі Ощад 24 чи мобільній версії, ПМ- фінансовий консультант для «заможних клієнтів» не анонсує лише цю послугу при контакті з клієнтом, а інформує щодо зручності щомісяця частину вільних коштів клієнта конвертувати у валюту (без ризиків шахрайства у кіосках та по прийнятному курсу) та почати накопичувати на валютному депозиті з можливістю поповнення депозиту щомісяця, диверсифікуючи валютні ризики чи ризики зміни курсу. При цьому ПМ розкажує як дистанційно випустити валютну картку клієнту та вже на даний час почати формувати звички фінансової гігієни щодо накопичення та розумного витрачання при управлінні персональними фінансами.

Таким чином, в результаті такого фінансового консультування охоплюється широкі спектр «дотичних банківських сервісів», що значно ширше процесу крос-продажу на основі матриці крос-продажів.

У вищенаведеному прикладі ПМ перевіряє або допомагає організувати чи навчити використовувати інтернет-банкінг, сервіс «Мобільні заощадження» з нарахуванням відсотків на баланс, випуск валютної платіжної картки, додаткової карти для близької людини, відкриття депозиту, купівлю безготівкової валюти тощо.

Отже, при використанні вище зазначеної моделі отримуємо не продуктивний підхід при обслуговуванні «клієнта з потоку», а фокус саме на клієнта та його стиль життя (склад сім'ї, подорожі, відрядження, регулярні платежі тощо).

Зауважимо, що підготовка фахівців рівня «персональний менеджер- фінансовий консультант» для нового формату сервісної моделі обслуговування клієнтів в АТ «Ощадбанк» потребує певних ресурсів, в тому числі відбір кадрів, навчання, налагодження нових процесів обслуговування, а також збільшення часу на обслуговування 1 клієнта.

У зв'язку з цим такий підхід було запропоновано в АТ «Ощадбанк» для обслуговування клієнтів сегменту «Заможний» (Affluent), і цей сегмент на даний час налічує більше півмільйона осіб, якому Ощадбанк запропонував структурований та стандартизований формат фінансового консалтингу, бізнес-розробником якого виступив автор.

Таким чином, АТ «Ощадбанк» запропонував гібридну модель з новою роллю банківського співробітника та використанню технологічних інструментів CRM системи на основі сегментування та портфельювання клієнтів за ПМ та фінансовим консалтингом на основі КУС, а також стандартизованого сценарію фінансового консультування.

Зокрема, звіти щодо зростання проднанвантаження на 1 клієнта, демонструють успішність впровадження такої моделі в АТ «Ощадбанк».

Пілот, який проходив у жовтні 2021 р. на базі 1867 клієнтів АТ «Ощадбанк», по яким ПМ провели комплексну фінансову консультацію продемонстрував збільшення середнього проднанвантаження у групі з 3,90 продуктів/сервісів до 4,10 за 1 місяць, тобто +5 % за жовтень 2021 року (рис. 1).



Рис. 1 Кількість клієнтів з проднанвантаженням після фінансового консалтингу

Джерело: складено автором

Як видно з рис.1, найбільша кількість клієнтів, а саме 335 клієнтів у групі мають проднавантаження 3,5, інші 778 клієнтів – більше ніж 3,5. Загальне проднавантаження у сегменті Заможних клієнтів на 01.11.2021р. становить 3,0.

У пілотній групі після проведення комплексного фінансового консалтингу 1321 клієнт з 1867 клієнтів пілотної групи або 70,76 % мають проднавантаження вище середнього значення по сегменту (3.0), що свідчить про ефективність моделі комплексного фінансового консалтингу для портфельних клієнтів.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=3961976&cat_id=3115908
2. Гірченко Т.Д., Овсянникова Я., Гірченко Л. А. Система CRM як ключ до успішної ділової активності. *Збірник наукових праць Краківського економічного університету*. Краків, Польща. 2017. С. 251-261. URL: <https://cfm.uek.krakow.pl/page/books-4>.
3. Гірченко Т.Д., Коноваленко Н., Черіковська Н.В. Забезпечення фінансової результативності банків в умовах переходу до екосистеми. *EUROPEAN COOPERATION*. Т.1. №49. 2021. С. 23-35. URL: <https://european-cooperation.eu/index.php/EC/article/view/105/150>
4. Офіційний сайт АТ Ощадбанку. URL: https://appointment.oschadbank.ua/AffluentMeeting?_ga=2.29774783.1032227081.1637051621-1471786369.1548840042.

УДК 336.61

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФІНАНСУВАННЯ КРЕАТИВНОЇ ІНДУСТРІЇ

Криниця С.О., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку
Вербіцький М., магістрант
Черкаський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Фінансування сфери культури чи креативної індустрії є доволі складною темою і в економічно розвинутих країнах, що вже казати про Україну, бюджет якої постійно відчуває гостру нестачу фінансових ресурсів. В Україні широко розповсюдженою є думка, що установи культури та креативна індустрія в цілому у країнах, які мають у порівнянні з Україною значний досвід ринкових відносин, мало фінансуються державою, натомість перебуваючи у гарному фінансовому стані завдяки небюджетним джерелам фінансування. Насправді за умов ринкової економіки креативній індустрії досить складно знаходити фінансові кошти для свого існування, практика, вироблена креативною економікою розвинутих країн може стати в нагоді для української культури.

Традиційно фінансування сфери культури в розвинутих країнах відбувається за рахунок наступних технологій:

- у формі прямого бюджетного фінансування (національних музеїв, архівів, бібліотек),
- у формі загальних та цільових бюджетних трансфертів (реалізація національних програм розвитку культури);
- на основі спільного фінансування органів влади різного рівня (регіональних організацій культури та інвестиційних проектів);
- на основі змішаного державно-приватного фінансування (культурна спадщина, музичні, театральні фестивалі, виставки);

– через незалежні посередницькі структури (благодійні фонди, громадські інститути культури, асоціації творчих працівників).

Альтернативними формами фінансування виступають меценатство (меценат не очікує явних репутаційних чи фінансових вигод від фінансування), корпоративна філантропія (очікуються репутаційні вигоди) та спонсорство (прогнозовані комерційні вигоди).

Застосування тієї чи іншої форми фінансування залежить великою мірою від традиції для тієї чи іншої держави у культурних національних відносинах та системи спонсорства, меценатства, благодійності, а також характеру централізації державного управління та способів міжбюджетних відносин. На основі традиції визначається вибір методів, форм та механізмів фінансової політики, які й формують модель державного фінансування культури.

Так фінансування культури і мистецтва за рахунок державного бюджету в європейських країнах є найбільш традиційним. У континентальній Європі традиціями та ідеологією країн, що склалися, визначається відповідальність держави і церкви за благодійність взагалі і за підтримку культури зокрема.

Наприклад, у Франції лєвова частка фінансування культури припадає на державні кошти, незважаючи на запровадження з середини 90-х років минулого століття широкомасштабних заходів щодо стимулювання спонсорства та меценатства у креативній індустрії. У більшості розвинених європейських країн бюджетне фінансування залишається однією з головних форм підтримки сфери культури та мистецтва. Проте витрати на ці потреби у загальних видатках бюджетів країн становлять порівняно невелику частину – від 0,7 до 1,1% ВВП [1] (для порівняння в Україні рівень фінансування галузі культури з бюджетів усіх рівнів не перевищує 0,5% ВВП). Проте і в цих країнах спостерігається тенденція щодо скорочення бюджетних видатків на культуру [2].

Натомість в англійських країнах, передусім в США, на культурну політику більший вплив робить протестантська ідеологія, яка акцентує увагу на індивідуальних рішеннях і зусиллях людей і стверджує, що благодійність - справа індивідуальна. Тому американська модель фінансування культури робить акцент на приватне фінансування (США є найбільшим виробником продукту креативної економіки, щорічно експортується продукції на більше ніж 60 млрд.дол.), благодійність та меценатство. Держава ж у свою чергу створює законодавчі умови в тому, щоб бізнес розвивав культуру і вкладався у її інститути. Відносно скромні вкладення культуру приносять як солідні матеріальні дивіденди, так і згуртування суспільства.

Безумовно ще одним традиційним джерелом фінансування креативної індустрії є самофінансування. Оскільки культурні послуги є квазисуспільними благами, тобто такими що є соціально значущими, але цілком можуть фінансуватися як звичайний ринковий товар, питання самофінансування установ культури особливо в умовах гострої нестачі бюджетного фінансування в Україні ставиться на перше місце. Однак проблемою України є вкрай низький рівень споживання культурного продукту та висока еластичність попиту по його ціні. Якщо в розвинутих європейських країнах (Великобританія, Данія, Норвегія) населення на культурне дозвілля традиційно витрачає більше коштів, ніж на харчування, так за оцінками витрати домогосподарств розвинутих країн Європи на відпочинок та культуру витрачається до 12,5% сімейного бюджету, то в Україні – лише 1,6% [3], що з урахуванням значно нижчого рівня доходу українських домогосподарств робить самофінансування закладів культури в Україні ще більш проблематичним.

Наступний напрям фінансування – грантове фінансування. Особливе значення надається індивідуальним грантам, покликаним забезпечувати «економічну безпеку» духовної творчості. До них відносяться почесні безстрокові гранти визначним діячам культури; гранти у формі гарантованого доходу, що присуджуються видатним письменникам; п'ятирічні гранти молодим письменникам; гранти, що дають авторам право на отримання доходу за користування їх творами в публічних бібліотеках. Наприклад для шведської системи грантів характерними є спрощена процедура надання та повна свобода організацій або індивідуальних одержувачів у їх використанні. Такі гранти не тільки

сприяють поліпшенню фінансового стану організацій культури, але й допомагають їм адаптуватися до ринкового середовища, залучаючи недержавні фінансові джерела та розвиваючи комерційну діяльність. В Україні ця форма набуває все більшої популярності як через грантове фінансування від української влади, так і загальноєвропейські грантові програми.

Окрім прямого бюджетного чи грантового фінансування держава в своєму арсеналі має також інструменти непрямого впливу, зокрема через податкове стимулювання, пільги установам культури за різними видами податків і зборів. Така форма державного стимулювання є вельми поширеною у країнах Заходу, зокрема нижчі ставки оподаткування кінокомпаній, що стимулює інвесторів вкладати кошти в ці проекти чи зменшення оподаткування для інвесторів, що вкладають кошти в розвиток малих підприємств креативної індустрії, як це робить уряд Великобританії [4]. Однак в Україні цей інструмент не є поширеним. Лише з впровадженням карантинних заходів під час коронакризи, коли заклади культури опинилися на межі виживання через неспроможність залучати самофінансування, зміни до Податкового кодексу передбачили зменшення ставки ПДВ до 7% для продукції креативних індустрій [5].

Ще однією традиційною формою фінансування креативної економіки є кредитування, наприклад у вигляді стартової позики чи кредитування розширення діяльності. Однак ця форма в Україні також є малопоширеною через низьку кредитоспроможність підприємств креативної індустрії, через обмеженість їх можливостей до самофінансування.

Перспективними ж напрямками фінансування креативної економіки є зокрема фінансування капіталу та колективне фінансування. Так фінансування капіталу може проводитися у вигляді залучень капіталу від бізнес-янголів (фізичних осіб та фінансових фондів) для новостовених компаній креативної індустрії, або на ранніх стадіях життєвого циклу креативного бізнесу – від фондів посівного фінансування. Із розвитком бізнесу компаній креативної індустрії вони можуть залучати кошти фінансових фондів, що спеціалізуються на креативній економіці, або венчурного фінансування.

З цифровими трансформаціями в економіці все більшої популярності набуває колективне фінансування креативної індустрії, яке може проводитися у формах: прямого кредитування; краудфандингу; фінансування за винагороду; добродчинного фінансування; колективного боргового фінансування; гібридних моделей [6].

Пряме кредитування передбачає безпосереднє кредитування установ креативної індустрії, а колективне боргове фінансування – залучення коштів через розміщення боргових цінних паперів. Добродчинне фінансування не передбачає жодної винагороди від вкладення коштів, інвестори фінансують креативну ідею, а фінансування за винагороду приносить донорам проектів винагороду у вигляді культурного продукту (квитки на мистецькі заходи, примірники книг від автора тощо).

Перспективною технологією залучення коштів в креативну індустрію є краудфандинг. Унікальність краудфандингу як інструменту фінансування полягає у використанні інтернет-технологій, що дозволяє швидко отримати невеликі інвестиції від великої кількості людей для реалізації проектів, збільшити цим фінансування високоризикованого інноваційного малого бізнесу на ранніх етапах його розвитку, створюючи платформу для майбутніх джерел фінансування.

На жаль питання розширення джерел фінансування креативної економіки в Україні поки що знаходиться в зародковому стані. Разом з тим великий потенціал української креативної індустрії є дуже високим. Ця обставина потребує зусилля як уряду, так і приватного бізнесу для підтримки та розвитку креативної економіки в Україні. Адже культурна діяльність сприяє вирішенню багатьох завдань, у тому числі підвищує активність населення, підтримує економічний розвиток, покращує рівень освіти, залучає туристів, відроджує міське середовище, що зрештою є запорукою економічного зростання та соціального розвитку.

Список використаних джерел:

1. Горин В. Зарубіжний досвід державного фінансового забезпечення виробництва культурних благ: висновки для України. *Світ фінансів*, 2009. №2 (19). С. 155-160.
2. Зарубіжний досвід залучення позабюджетних коштів на розвиток культури : аналіт. зап. / В. Бакальчук, О. Кузьмук. Ін-т стратег.дослідж. при Президентові України. URL: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/February/2.htm>.
3. Витрати і ресурси домогосподарств України. Державна служба статистики. Офіційний сайт URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/gdvdg/Arh_vrdu_u.htm
4. Use the Seed Enterprise Investment Scheme to raise money for your company. GOV.UK URL: <https://www.gov.uk/guidance/venture-capital-schemes-apply-to-use-the-seed-enterprise-investment-scheme>
5. Із 1 січня 2021 року запровадила пільгова ставка ПДВ для готелів, культури та туризму. Ліга-Закон. URL: https://buh.ligazakon.net/news/200704_z-1-schnya-2021-roku-zapratsyuvala-plgova-stavka-pdv-dlya-gotelv-kulturi-ta-turizmu
6. Воробей В. Креативна економіка та доступ до фінансування. Медіум. URL: <https://medium.com/dg-ukraine/креативна-економіка-та-доступ-до-фінансування-428dcf82bc0f>

УДК: 347.001

ПРОБЛЕМАТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

Кузнєцова А. Я., д.е.н., професор,
ректор Університету банківської справи
Маслов В. О., проректор з питань соціально-
економічного розвитку Університету банківської справи

Найефективнішою формою співпраці держави та суб'єктів господарювання – бізнесу і приватних осіб у сфері освіти і науки, та способом фінансування освітньо-наукових проєктів є державно-приватне партнерство (ДПП). Розроблення і реалізація результативних механізмів взаємодії держави, навчальних закладів та приватного сектора на засадах ДПП, які б відповідали сучасним умовам, пошук ефективних форм та інструментів фінансування проєктів в галузі освіти є актуальним завданням сьогодення.

Сьогодні існують певні економічні, організаційні, політичні, ідеологічні та технологічні об'єктивні і суб'єктивні проблеми, що є перешкодою активізації застосування механізму ДПП в Україні. До них доцільно віднести такі:

- політичні кризи та нестабільність;
- непривабливість інвестиційного клімату;
- прогалини податкового законодавства, бюджетної підтримки та гарантування державних зобов'язань стосовно ДПП;
- низький рівень довіри бізнесу та суспільства до владних структур та їх менеджменту;
- низька якість останнього в частині інвестиційного проєктування, проведення конкурсів проєктів ДПП, оцінювання їх результативності і ефективності;
- відсутність «історій успіху» ДПП, до яких поки не можна віднести пілотні великі проєкти ДПП з портів 2020р. ще, оскільки пройшло замало часу; висока витратність підготовчого етапу проєктування ДПП внаслідок значних витрат на техніко-економічне обґрунтування, консалтингових послуг юристів і аудиторів;
- тривалість строків виконання проєктів ДПП, процедур проведення конкурсу та укладення договору);

- значна кількість непередбачуваних ризиків, які неможливо урахувати в договорі ДПП; недосконалість інституційної основи ДПП та ін.
- недосконала регуляторна політика (оподаткування, тарифи, дозвільна система, непрозорістьтощо);
- відсутність відповідної інституційної інфраструктури (підготовка, відбір, моніторинг реалізації проєктівДПП);
- недосконала система державної підтримки, нерозвиненість механізмівДПП;
- недосконале нормативно-правове та методичне забезпечення відбору та реалізації проєктівДПП.

До вищевказаних проблем ДПП можна додати дві вузлові проблеми: а) справедливість оцінювання вкладу приватного партнера; б) ментальність державного менеджменту.

Щодо справедливості оцінювання вкладу приватного партнера. Як правило, при проєктуванні договору ДПП завжди зрозуміла позицій приватного партнера як інвестора, тому що він приходить зі зрозумілими речами: це або фінансові ресурси у чистому вигляді (гроші) або гроші і якесь спеціалізоване обладнання, що має певну конкретну ринкову ціну.

Але виникає питання справедливості оцінки тієї частки, з якою в партнерство входить держава, оскільки існує балансова вартість, незалежна ринкова вартість та вартість, розрахована за міжнародними стандартами, які ніколи не збігаються:

- по-перше, це спричиняє великі корупційні ризики. Тому завжди, коли є різночитання в оцінці державного майна, яке стає об'єктом ДПП, відразу на початку другого етапу діяльності розпочинаються корупційнірозслідування;

- по-друге, при проведенні інвентаризації цього майна, підготовці передачі його в концесію або за договором про спільну діяльність часто виявляється, що реальний стан майна не відповідає балансовому обліку ані кількісно, аніякісно.

Іноземні інвестори ментально не готові для таких ситуації і, як правило, взагалі не розуміють, що відбувається. Це їх відлякує від проєктів ДПП, сильно погіршуючи морально-психологічну обстановку співпраці і тільки дуже міцний менеджмент, що є завжди великою рідкістю, може вирішити виникаючі проблеми. Багато проєктів ДПП або не розпочалося, або втратило багато часу через такі обтяжуючі ситуації. Тому завжди, коли мова йде про

ДПП, де об'єктом є державна власність, її вартість для ДПП має визначатися, відходячи від фактичний стан об'єкту, а не від балансової облікової вартості.

Інша проблема – це ментальність державного менеджменту. Йдеться про ментальну неготовність державного чиновника зрозуміти реальну економічну основу відносин та ідеологію ДПП, внаслідок чого центр ваги штучно зміщується на державну позицію як домінуючу. Насправді, держава лише надає об'єкт, відносно якого виникають економічні відносини в межах ДПП, а приватний інвестор надає те, чого у держави немає: сучасний менеджмент, інвестиційні та інші ресурси, інноваційні технології відновлення стану об'єкту, його захисту від повного або поступового руйнування та методи генерації доходу.

Проблема ментальності державного менеджменту стосується й комунально-приватного партнерства (КПП). Зокрема проєкту КПП з умовною назвою «Електронний квиток» в частині визначення частки прибутку приватного партнера у вартості квитка на проїзд для кінцевого споживача. В основу будь-якого типу або форми ДПП приватний партнер закладає економічний інтерес, оскільки він повинен розвиватися та компенсувати власні витрати. У проєкті КПП «Електронний квиток» останні формуютьсявнаслідок:

- а) створення в межах проєкту та утримання сертифікованого центру обробки даних, який потребує значних інвестицій та експлуатаційних витрат;

- б) витратної природи трансакції;

- в) розподілу зони відповідальності за безкоштовне та пільгове перевезення пасажирів у рейсових перевезеннях між приватними перевізниками, державою та приватним партнеромДПП.

До перелічених проблем варто додати ще типову розповсюджену проблему цілісності об'єкту ДПП, яка виникає при укладанні договорів концесії та про спільну діяльність. Як правило набір майна, цікавий концесіонеру, що знаходиться на території якогось виробничого комплексу, може відноситися до різних технологічних виробничих підрозділів, навіть до різних юридичних осіб як сьогодні в портах. Однак, об'єктом ДПП, зокрема концесії, є цілісний майновий комплекс. Це зупиняє значну кількість ідей ДПП або обумовлює їх зміну. Дана проблема гальмує розбудову сучасних зважувальних комплексів на дорогах.

Існує також низка регуляторних секторальних проблем. Зокрема, у сфері дорожнього будівництва та дорожньої інфраструктури існує заборона функціонування платних доріг за відсутності альтернативних безкоштовних маршрутів. Це спричиняє потребу у секторальному державному регулюванні, метою якого повинне стати не лише усунення нормативно-правових перешкод, а й обґрунтування доцільності розробки державної політики зменшення антисоціального ефекту ДПП.

Відтак, аналіз розвитку ДПП довів наявність його якісних та кількісних змін, відставання України у цьому процесі попри схожості головних трендів.

В Україні ще у 2013 р. Розпорядженням Кабінету Міністрів України була затверджена Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 рр. (Розпорядження від 14 серпня 2013 р. № 739-р), у якій розглянуто проблему партнерства загалом в Україні, виокремлено причини уповільнення розвитку ДПП, наведено проблеми надання державної підтримки у цій сфері, представлено завдання Концепції та її мету, висвітлено особливості державної фінансової підтримки ДПП, а також встановлено очікувані результати реалізації Концепції [1].

Окремого розгляду потребує дієве нормативно-правове поле у формі законів, нормативно-правових актів та постанов, що регулюють реалізацію проєктів ДПП. Основними законами, що регулюють відносини ДПП, є Закони України «Про управління об'єктами державної власності», «Про угоди про розподіл продукції», «Про концесії», «Про фінансовий лізинг», «Про державно-приватне партнерство».

В Україні відсутні гарантії подовження реалізації бюджетних програм на середньо- та довгострокову перспективу, що робить неможливим здійснення бюджетної підтримки на весь термін реалізації проєкту ДПП у відповідності з умовами, що передбачені в контракті. Відсутня також і методологія надання державної підтримки ДПП. Підходи до надання державних гарантій для реалізації місцевих проєктів ДПП не відповідають ідеології ДПП. Наявність граничного рівня загального обсягу місцевого боргу та гарантованого органом місцевого самоврядування боргу як середньорічного індикативного прогностичного обсягу надходжень бюджетів розвитку місцевих бюджетів обмежує можливості залучення місцевих запозичень і місцевих гарантій [2].

Новий Закон України «Про концесію» від 03.10.2019 визначає правові, фінансові та організаційні засади реалізації проєктів, що здійснюються на умовах концесії, з метою модернізації інфраструктури та підвищення якості суспільно значущих послуг. Також ним визначені особливості концесії певних об'єктів, які раніше регулювалися окремими законами (наприклад, концесія на будівництво автомобільних доріг). Він визначає концесію не просто як договір, а як форму ДПП, при якій держава передає інвестору правона:створення і/або будівництво (нове будівництво, реконструкцію, реставрацію, капітальний ремонт та технічнеперевоснащення);і/або управління (користування, експлуатацію, технічне обслуговування) об'єктом(об'єктами)концесії;і / або надання суспільно значущих послуг [3].

У той же час перелік видів діяльності, для яких можливі договори концесії, доповнюється сферою суспільно значущих послуг, тобто спрямованих на забезпечення суспільних інтересів і потреб, які зазвичай повинні забезпечувати органи державної влади, органи місцевого самоврядування або державні, комунальні підприємства, установи, організації, господарські товариства на господарську діяльність яких вирішальний вплив

справляє держава, територіальна громада або Автономна Республіка Крим [4]. Крім цього, Законом розширюється коло учасників концесійних відносин, до яких, крім концесієдавця, концесіонера та претендента, також належать користувачі об'єктом концесії, кредитори, незалежні експерти та радники.

Список використаних джерел:

1. Винницький Б., Лендель М., Онищук Б., Сегварі П. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном. К.: К.І.С., 2008. 146 с.
2. Вінник О.М. Управління державно-приватним партнерством при використанні його акціонерної форми. Вісник Академії правових наук України. 2010. № 2. С. 112-120.
3. Про концесію: Закон України від 3 жовтня 2019 р. № 155-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>
4. Про концесію: Закон України від 3 жовтня 2019 р. № 155-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>

УДК 339.7

ШЛЯХИ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ

Литвин О. Є., к.е.н., доцент,
доцент кафедри цифрової та міжнародної економіки,
Семенець І.В., студент,
Університет банківської справи

Для економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності економіки України внутрішніх фінансових ресурсів недостатньо, оскільки впродовж багатьох років спостерігається негативна тенденція відпливу капіталу за кордон, низька купівельна спроможність та рівень заощадження населення. Тому постає потреба в стимулюванні інвестиційного процесу в країні з метою ефективного залучення зовнішнього інвестиційного ресурсу.

Одним із важливих чинників, що впливає на інвестиційний процес, є законодавчо-нормативна база. На сьогодні в Україні інвестиційна діяльність регулюється багатьма нормативно-правовими актами, зокрема Законами України «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про захист іноземних інвестицій на Україні», «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про інститути спільного інвестування», Законами України про спеціальні економічні зони та спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку, Постановами Кабінету Міністрів України – «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки», «Про затвердження Положення про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій», «Про затвердження Положення про порядок державної реєстрації договорів (контрактів) про спільну діяльність за участю іноземного інвестора» тощо.

З метою підвищення захисту інвестицій 16 березня 2000 р. Верховною Радою України ратифіковано Вашингтонську конвенцію 1965 р. про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами. Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність», інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, внаслідок якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект.

Державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється з метою реалізації економічної, науково-технічної і соціальної політики та включає управління державними інвестиціями, а також регулювання умов інвестиційної діяльності і контроль за її

здійсненню усіма інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності.

Законом України «Про режим іноземного інвестування» встановлено, що іноземні інвестиції - цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Незважаючи на негативні міжнародні рейтинги, Україна все ж таки залишається привабливою для іноземних інвесторів, оскільки вона характеризується надзвичайно вигідним геополітичним та географічним положенням, а саме розташована на перехресті транспортних шляхів Європа - Азія, Північ - Південь, близькістю до світових ринків Європейського Союзу, Росії, Середнього Сходу, розвинутою системою транспортних комунікацій, природними багатствами, величезним трудовим, науковим та науково-технічним потенціалом.

До основних чинників, що впливають на інвестиційний процес держави, належать економічні, політично-правові, соціальні, статус іноземного інвестора, інвестиційна інфраструктура та географічне розташування, природно-ресурсний потенціал.

Покращити його можливо за рахунок різноманітних заходів, зокрема забезпечення чіткого правового поля інвестиційної діяльності, макроекономічної та політичної стабільності, запровадження податкових та митних пільг, дотацій, субсидій, субвенцій і бюджетних позик на розвиток пріоритетних сфер галузей економіки, подолання бюрократичних бар'єрів, корупції, забезпечення правового захисту інвестицій, покращення інформаційного забезпечення та інвестиційної інфраструктури (рис. 1).

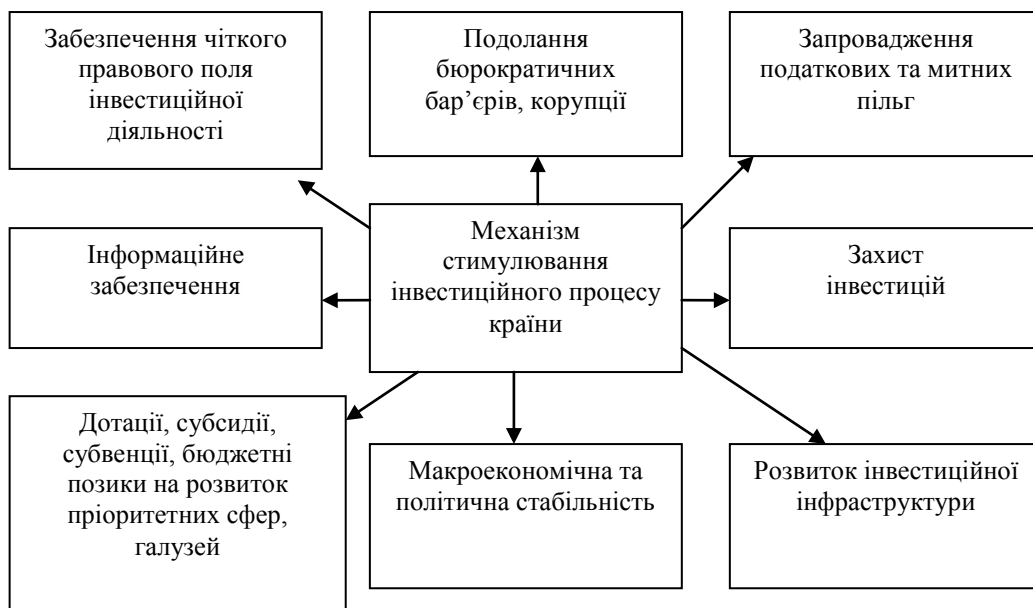


Рис. 1. Механізм стимулювання інвестиційного процесу в Україні

Джерело: [4]

З метою стимулювання інвестиційного процесу необхідно провести ефективну політику зі зниження інфляції та інфляційних очікувань, а також врегулювати проблему державного боргу, забезпечити процедуру захисту прав власників та інвесторів. Тобто створити такі сприятливі умови, при яких підвищиться міжнародний імідж країни, а інвестор буде зацікавлений працювати на території України на довготермінову перспективу.

Доцільно відзначити, що лібералізація та відкритість внутрішнього ринку впродовж останнього періоду негативно вплинули на економічну ситуацію в державі, оскільки країна переважно імпортує готові вироби, а експортує вироби чорної металургії, залізну руду, кокс тощо. Тому, вважаємо за необхідне провести політику імпортозаміщення шляхом підтримки національних товаровиробників унаслідок спрямування інвестиційного ресурсу для

впровадження інноваційних технологій у виробництво та політику розвитку експортного потенціалу високотехнологічних товарів через підтримку вітчизняних експортерів на світових ринках.

З метою забезпечення збалансованості і структурних змін в економіці та рівноваги внутрішнього ринку необхідно сприяння тим галузям економіки держави, які мають шанси стати конкурентоспроможними як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках збуту. Це стосується, передусім, машинобудування та інших сфер промисловості, які впроваджують ресурсозберігаючі та інноваційні технології на виробництві, що дасть можливість в майбутньому Україні не бути залежною від імпорту товарів та послуг інших країн, експортувати готову якісну продукцію.

Тому необхідно провести ефективну політику зовнішньоекономічної діяльності з удосконалення структури експорту і імпорту товарів та послуг за допомогою раціонального поєднання політики відкритої економіки з протекціонізмом. Вважаємо за доцільне інвестиційні ресурси використовувати раціонально та ефективно - спрямовувати на впровадження інноваційних технологій і ноу-хау у виробництво українських підприємств для підвищення конкурентоспроможності їхньої продукції на внутрішньому та світовому ринках. Зважаючи на світові тенденції підвищення конкурентоспроможності національних економік унаслідок розвитку кластерів, в Україні також необхідно їм приділити належну увагу, зокрема і транскордонним. Оскільки 19 регіонів України є прикордонними. Тому необхідно на законодавчому рівні створити сприятливі умови для формування і розвитку спеціальних економічних зон та кластерів.

Таким чином, підсумовуючи вищезазначене, Україна потребує нових механізмів інвестиційної політики, спрямованої на стимулювання інвестиційного процесу держави, зокрема створення чіткого правового поля, забезпечення макроекономічної та політичної стабільності, запровадження дієвих ефективних відносин між регіонами та центром, та регіонів між собою, спрямування інвестиційного ресурсу насамперед до пріоритетних сфер національної економіки, що мають великі шанси стати конкурентоспроможними як на вітчизняному, так і на міжнародних ринках, а саме машинобудування, туризм, сільське господарство, легка, харчова, целюлозно-паперова та інша промисловість.

Щоб стимулювати інвестиційний процес в Україні вважаємо за доцільне створити ефективну систему надання державних кредитів для інвестиційних проектів у пріоритетні сфери національної економіки, а також за рахунок ведення системи податкових та митних пільг, податкових канікул, зниження ставок оподаткування, митних зборів на імпорт новітніх технологій, обладнання, ноу-хау, експорту пріоритетної продукції України.

Також необхідно створити механізм субсидування перспективних і пріоритетних науково-дослідних, дослідно-конструкторських розробок, за допомогою яких значно підвищиться конкурентоспроможність національної економіки, розпочати роботу над визначенням стратегічних напрямів інвестиційної політики як на загальнодержавному, так і на місцевих рівнях, створювати умови для розвитку інвестиційної інфраструктури (інвестиційні фонди, аудиторські та страхові компанії), сприятливі умови не тільки для іноземних інвесторів, а й для вітчизняних. З метою економічної безпеки держави необхідно визначити закриті виробництва від іноземних інвестицій.

Отже, можемо зробити висновок, що реалізація вищезазначених заходів сприятиме стимулюванню інвестиційного процесу, за якого інвестор отримає прибутки, а країна покращить економічну конкурентоспроможність.

Список використаних джерел:

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України № 1560 XII від 18.09.1991р. Відомості Верховної Ради України. 1991. № 47.
2. Про режим іноземного інвестування. Закон України № 2198-XII від 13.03.1992 р. URL: <http://zacon.rada.gov.ua>.

3. Литвин О.Є., Семенець І.В. Особливості міжнародної спеціалізації та виробничого кооперування в умовах глобалізації // Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку: колективна монографія. Полтава: ПП «Астроя», 2021. С. 18-32.
4. Ісаєва О.В. Взаємозв'язок динаміки державних капітальних інвестицій та економічного розвитку країни (на прикладі України). *Economic and law paradigm of modern society*. 2019. № 2. С. 44-48.
5. Нові підходи до шляхів підвищення ефективності банківської системи України // Механізми забезпечення ефективності та конкурентоспроможності банківської системи та економіки України: монографія / [Г.Т. Карчева, А.Я. Кузнецова, Н.Р. Швець та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук Г.Т. Карчевої. – Київ: ДВНЗ «Університет банківської справи», 2019. – С. 279-287.
6. Литвин О.Є., Хмелевська В.В. Конкурентні позиції України на світовому ринку фінансових послуг. *Фінансовий простір*. 2021. № 1 (41). С. 66-78.

УДК 336.226

ГЛОБАЛЬНІ ІНІЦІАТИВИ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ І НАЦІОНАЛЬНА ВІДПОВІДЬ

Оніщенко Г.В., здобувач
наукового ступеня доктора філософії,
Університет банківської справи

Глобальні ініціативи фіскальної політики багатьох країн світу сьогодні визначають процеси цифровізації та економічна криза, викликана пандемією COVID-19, а також ESG-принципи, де перша і остання визначають основу стратегій постковідного відновлення.

Фіскальна політика, яка набула певної лібералізації під час пандемії, цілком очевидно під час постковідного відновлення обов'язково набуде нових рис, адже питання наповнення державного бюджету, дефіцит якого формується під час пандемії і вирішується зараз за рахунок зростання внутрішнього боргу для реалізації урядових програм бюджетних, кредитних і фінансових стимулів, постане достатньо гостро. Найбільш болюче це буде для країн, які мають низькі темпи економічного зростання, високо виражену соціальну нерівність та бідність, значну за обсягами тіньову економіку, циклічність боргових і валютних криз, хронічний дефіцит бюджету, а як слідство і боргу, та готівки, вразливість до кліматичних змін і стихійних катаклізмів. За таких обставин фіскальна політика повинна сприяти виконанню таких складних завдань: 1) збільшенню доходів держави, забезпеченню відновленню або прийняттю фіскальних правил і дотримання фінансової дисципліни як інструментів довгострокової фінансової та макроекономічної стабільності; 2) підтримці процесів відновлення задля досягнення цілей сталого розвитку; 3) дотриманню принципу справедливості і прогресу під час посткризового відновлення; 4) виваженому здійсненню і чіткому розмежуванню дії тимчасових і постійних заходів. Збалансованість при виконанні цих завдань стане запорукою ефективного і справедливого оподаткування, а фіскальні правила – зниження ризику невиконання суверенного боргу.

Відповідно до цього важливими є глобальні ініціативи фіскальної політики, вплив яких безумовно буде визначальним під час постковідного відновлення національних економік та глобальної економіки в цілому. Розглянемо більш детально глобальні ініціативи фіскальної політики.

1. *Інклюзивна структура BEPS (Base Erosion and Profit Shifting).*

У липні 2021 р. Робочою групою ОЕСР/G20 досягнуто консенсусу в реалізації ініціатив Проекту ОЕСР стосовно міжнародного співробітництва щодо протидії розмиванню податкової бази та переміщення доходів за кордон, штучного виведення доходів до країн з низьким чи нульовим оподаткуванням (BEPS) через виконання його базових компонент Pillar 1 (нові правила розподілу прибутку міжнародних корпорацій, МК) і Pillar 2 (нові правила щодо попередження розмивання податкової бази (GloBE) і встановлення глобальної мінімальної ставки оподаткування) [1].

Такий двокомпонентний підхід передбачає врегулювання питання розподілу прав на оподаткування між юрисдикціями та введення мінімального податку на прибуток на основі уніфікованих міжнародних фіскальних правил, які повинні вступити в дію для МК з США починаючи з 2022 року, а для всіх інших – 2023 р.. Прийняття BEPS вважають реформою або перезавантаженням міжнародного оподаткування, що передбачає встановлення податку на прибуток через правило «Суми А (Amount A)» для МК із глобальним оборотом понад 20 млрд євро та рентабельністю понад 10%, зокрема зазначається, що розподіл за «Сумою А» складе 25%. Очікується, що за рахунок Pillar 1 буде перерозподілено прибуток у розмірі 125 млрд дол США. Стосовно IT-компаній, які саме дали поштовх до цієї глобальної ініціативи, зазначається, жодних нових податків на цифрові послуги та аналогічні заходи не буде введено, починаючи з 8 жовтня 2021 року до 31 грудня 2023 року або до набуття чинності багатосторонньої конвенції (MLC) з цього питання, попередньо в середині 2022 р. [1].

Стосовно нових правила щодо попередження розмивання податкової бази (GloBE) і встановлення глобальної мінімальної ставки оподаткування (Pillar 2), зазначимо, що глобальний мінімальний податок на прибуток встановлено в розмірі 15% [1]. До нових правил віднесено: 1) Правило включення до доходу (IIR) – оподаткування материнської компанії додатковим податком щодо доходу учасників МК, які оподатковуються за низькими податковими ставками; 2) Правило про занижене оподаткування (UTPR) – не допускає застосування податкових відрахувань або зобов'язує застосовувати еквівалентне коригування у разі, якщо дохід учасника МК, що оподатковується за низькими ставками, не підлягає оподаткуванню відповідно до IIR (виключення стосується МК, які тільки почали свою міжнародну діяльність); 3) Правило GloBE – поширюється на МК з прибутком, що перевищує 750 млн євро на рік, і застосовується для нарахування додаткового податку на підставі результатів тесту на ефективну ставку оподаткування, який проводиться в розрізі юрисдикцій. Тобто, якщо ефективна податкова ставка дочірньої компанії, що діє в країні, відмінна від головного офісу МК і становить менше 15%, держава, в якій розташований головний офіс, має право оподаткувати різницю між ефективним та мінімальним податком.

Проте, наприклад, не всі країни ЄС позитивно сприймають прийняття BEPS. Так, Естонія виступила проти такої глобальної ініціативи, тож перед нею постала певна дилема: «приєднатися до ініціативи і змінити чинну податкову систему, за якої прибуток підприємств оподатковується лише у разі її виплати, або не приєднатися, але бути готовою до того, що дочірні компанії МК, що діють в країні, будуть оподатковуватися в інших державах» [2]. Негативні наслідки Міністерство фінансів Естонії бачить в тому, що: 1) стосовно мінімального податку – можна не очікувати від інших країн застосування пом'якшувальних заходів щодо періоду оподаткування та мінімального розміру по відношенню до естонських дочірніх компаній; 2) естонські підприємства можуть відчувати погіршення умов оподаткування, адже зараз мають достатньо сприятливі умови; 3) існує висока вірогідність подвійного оподаткування; 4) глобальна податкова реформа декілька відхилилась від первинної мети боротьби з податковим шахрайством та може призвести до нерівності і позбавлення можливості формування власної податкової системи, обмеженню податкової конкуренції.

Діяльність представництва МК в Україні є достатньо широкою і впливовою, чому сприяла набуття державою незалежності та угода 2016 року про асоціацію України з Європейським Союзом. В активності МК в Україні можна бачити як плюси, так і мінуси. Міністерство фінансів України висловило підтримку ініціативи BEPS та з 2017 року вже

зробило певні кроки для її імплементації [3]. В цьому аспекті важливим стало прийняття і набуття чинності в 2020 р. Закону України, де визначена дорожня карта реалізації правил оподаткування контрольованих іноземних компаній [4].

2. *Автоматичний обмін фінансовою інформацією для цілей оподаткування.* Має велике значення у боротьбі з ухиленням від сплати податків на міжнародному рівні, тому в 2014 р. G20 створено портал, на якому сьогодні вже більше ста країн здійснюють такий обмін (за даними 2019 р. обмін здійснено для 84 млн фінансових рахунків, на яких знаходились активи на суму близько 10 трлн євро). Це дозволяє забезпечити прозорість застосування міжнародних стандартів оподаткування, а за результатами моніторингу та експертної оцінки розробляти ефективні механізми і надавати рекомендації їх виконання як за запитом, так і автоматично. Передбачається використання таких механізмів також для боротьби з корупцією та фінансовими правопорушеннями.

Міністерство фінансів України передбачає проведення процедур і має намір впровадити міжнародний Стандарт автоматичного обміну інформацією про фінансові рахунки для податкових цілей (CRS Стандарт) у 2023 р. за звітний 2022 р. [5]. Враховуючи високий ступень автоматизації діяльності ДПС України, забезпечення її інформаційної безпеки та наявний кадровий потенціал, можна очікувати позитивні результати імплементації CRS Стандарту.

3. *Розробка міжнародних стандартів оподаткування в цифровій економіці.*

Поширення процесів цифровізації, зміна бізнес-моделей, розвиток нової системи фінансових відносин і поява нових форм активів створюють для оподаткування нові виклики і зумовлюють необхідність перегляду міжнародних податкових стандартів з метою їх переорієнтації на цифрову економіку [6]. В центрі уваги сьогодні цифрові бізнес-платформи (наприклад, Amazon, Alphabet, Alibaba, Apple, Facebook та ін.), які за розміром ринкової капіталізації вже давно перевищують великі компанії традиційного бізнесу (зокрема, Procter & Gamble Company, Toyota Motor Corporation, The Coca-Cola Company та ін.), але при цьому не сплачують ПДВ, внаслідок чого відбувається недоотримання податків, які є основним джерелом наповнення бюджету. Так, наприклад, компанія Apple на території Ірландії отримала ставку податку на прибуток в розмірі 1,9% проти 35% в США, а Facebook, використовуючи цю ставку, недоплатила податку в сумі 9 млрд дол США. Враховуючи динаміку цифровізації починаючи з 2017 року багато країн застосовують власні підходи до оподаткування цифрового бізнесу (цифровий податок), які відрізняються як за розміром переважно від 3% до 7,5%, так і за елементом податку з: доходів від цифрових послуг або цифрової компанії; продажу цифрових послуг, доходів інтернет-реклами, доданої вартості проданих цифрових послуг та ін.. Тому, існування спеціальних режимів оподаткування учасників цифрових платформ викликає певне незадоволення як офіційної влади через розмивання бази оподаткування і зростанням податкових ризиків ухилення від сплати податків, так і традиційного бізнесу, який бачить в цьому певну податкову нерівність. Але не все так однозначно, адже деякі юрисдикції підтримують низьку ставку податку, пояснюючи це необхідністю стимулювання розвитку цифрової економіки.

Цифровізація сприяла виникненню такого явища як цифрова зайнятість і цифрові кочівники, які змінили ринок праці, фахові компетенції, структуру роботи фахівців та їх податковий статус, що, в свою чергу, призводить до зменшення відрахувань на соціальне страхування і отримання податку з доходів фізичних осіб. Це негативно позначається на доходах держави і змушує застосувати нові підходи (наприклад, введення нових норм набуття статусу податкового резидента, прогресивної шкали оподаткування від визначеної суми доходу, податку на проценти банківських вкладів та ін.) або певні компенсатори, наприклад шляхом підвищення податкового навантаження на споживання та власність. Цифровізація впливає на диференціацію доходів, що посилює стратифікацію суспільства, а тому вимагає більш глибокого вивчення можливості його нівелювання через впровадження прогресивного податку.

Отже, набуття консенсусу при впровадженні глобальних ініціатив сприяє подальшому реформуванню та підвищенню ефективності фіскальної політики, що позитивно відобразиться на діяльності податкових адміністрацій країн світу, в тому числі України. За будь яких обставин і підходів необхідним залишається здійснення зваженої оцінки глобальних ініціатив та їх впливу на розвиток національних економік і добробут суспільства.

Список використаних джерел:

1. Новости в отношении инициативы BEPS: Pillar 1 i Pillar 2 (октябрь 2021)
URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2021/10/ru-ru-update-on-beps-agreement.pdf>
2. Глобальная налоговая реформа: Эстония стоит перед трудным выбором
<https://rus.err.ee/1608359979/globalnaja-nalogovaja-reforma-jestonija-stoit-pered-trudnym-vyborom>
3. План дій BEPS: ключові аспекти для України
URL: https://www.mof.gov.ua/storage/files/2020_BEPS.pdf
4. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві» №466-IX від 16.01.2020 року.
5. Мінфін: Україна має намір розпочати автоматичний обмін інформацією про фінансові рахунки у 2023 році URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/minfin-ukrayina-maye-namir-rozпочati-avtomatichnij-obmin-informaciyeyu-pro-finansovi-rahunki-u-2023-roci>
6. Tax Challenges Arising from Digitalisation – Interim Report 2018.
URL: <https://www.oecd.org/ctp/tax-challenges-arising-from-digitalisation-interim-report-9789264293083-en.htm>

УДК 336.64

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Пантелеєва Н. М., д.е.н., професор
Джаджа С.Б.,

здобувач вищої освіти

Черкаський інститут Університету банківської справи

Мінливість економічного середовища і циклічність кризових явищ, нові виклики і загрози глобалізованого світу вимагають від підприємств реального сектору, бюджетних і фінансових установ підвищення ефективності діяльності, оптимізації бізнес-процесів, високих конкурентних переваг, що неможливо забезпечити без використання різноманітних сучасних інструментів і технологій управління, а також цифровізації. Але ефективне управління вимагає ґрунтовного аналізу та оцінки керованості, планування та контролю для одержання повної факторної картина стану всіх процесів і ресурсів для забезпечення основної діяльності. Важлива роль при цьому належить фінансовим ресурсам короткостроковим та особливо довгостроковим, адже їх нестача стане зразу відчутна не тільки в операційній діяльності, вона також позначиться на перспективах розвитку внаслідок неспроможності проводити прогресивні зміни. Все означене вказує на необхідність здійснення раціонального планування, особливо в частині контролю фінансових потоків, відстеження і прогнозування фінансового стану задля підтримки і зміцнення фінансової стійкості в умовах обмеженості власних, високої вартості позикових і необхідності економії і раціонального використання бюджетних коштів. Таким механізмом управління фінансами є фінансове планування.

Теорія фінансового планування представляє собою фундаментальне узагальнення досвіду фінансової практики та ґрунтується на глибокому розумінні закономірностей та значення планування в управлінні фінансовою діяльністю. Важливою складовою теорії фінансового плану є методологія як сукупність підходів до здійснення фінансового планування. Теоретико-методологічні основи та особливості фінансового планування, організаційно-економічного його забезпечення формували багато чисельні дослідження важливих аспектів системи фінансового планування, зокрема, його змісту, завдань і методів розглядали вітчизняні вчені М. Білик, А. Загородній, М. Дем'яненко, П. Саблук, Г. Партін, А. Поддєрьогін, Г. Кірейцев, Г. Крамаренко, В. Марцин, Г. Ситник, Є. Чорна, В. Шелудько та ін., а також зарубіжні – І. Балабанов, Р. Брейлі, К. Барроу, Р. Браун, Ю. Бригхем, Ван Хорн Дж. К., Зелль Аксель, Е. Гринолл, А. Грязнова, У. Кинг, Д. Клиланд, С. Майерс, Ченг Ф. Лі, Дж. Фіннерті, А. Шеремет, Е. Стоянова, А. Ільїн та ін.

Фінансове планування відноситься до основних понять в теорії фінансів. Проведене узагальнення дозволило визначити єдність позиції науковців у виборі процесного підходу до розкриття сутності поняття та різний рівень його уточнення для відображення різноманітності характеристичних особливостей, а саме:

- економічного процесу, що включає в себе аналіз фінансової політики, планування доходів та напрямів витрачання грошових коштів, прогнозування фінансових результатів та їх впливу (Г. Крамаренко, О. Ліхачова, О. Філімоненко, Дж. Фіннерті, Ф. Ченг, Є. Чорна). Так, Ченг Ф. Лі, Дж. Фіннерті уточнюють, що це «...процес аналізу дивідендної, фінансової та інвестиційної політик, прогнозування їх результатів і дії на економічне оточення компанії та прийняття рішень про допустимий рівень ризику й вибору проєктів» [1, с. 552-553];

- процесу розроблення та складання системи фінансових планів, норм та нормативів спрямованих на забезпечення розвитку підприємства (І. Бланк, В. Бугай, А. Загородній, Г. Патрин, А. Поддєрьогін, Г. Семенов, А. Соломатін, В. Шелудько). Зокрема, на думку А. Поддєрьогіна [2, с. 429] та І. Бланка [3, с. 99]: «Фінансове планування – це процес розроблення системи фінансових планів і планових (нормативних) показників із забезпеченням розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами та підвищення ефективності його фінансової діяльності в майбутньому періоді». Таку думку підтримують Г. Крамаренко [4, с. 126] і Г. Патрин [5, с. 211], які також підкреслюють важливість фінансового планування для розвитку підприємства.

- процесу визначення оптимальної структури фінансових цілей та достатніх обсягів фінансових ресурсів для їх досягнення (В. Марцин, Г. Тарасюк, В. Гриньова, О. Філімоненко, Р. Теличко, Г. Ситник).

О. Біла акцентує увагу на функції прогнозування, як невід'ємної складової процесу планування, та вказує, що «...фінансове планування і прогнозування – це процес розробки фінансового плану (прогнозу)» [6, с. 12], який «...включає процес мобілізації, розподілу (перерозподілу) фінансових ресурсів на цілі, передбачені планом, і пов'язане з рухом фінансових ресурсів, фінансовими відносинами, що виникають у процесі цього руху, та комплексом заходів, передбачених планом економічного і соціального розвитку підприємства» [6, с. 14].

З точки зору підготовки і прийняття управлінських рішень Г. Семенов визначає фінансове планування, як «... процес систематичної підготовки управлінських рішень, які прямо чи опосередковано впливають на обсяги фінансових ресурсів, узгодження фінансових ресурсів, узгодження джерел формування та напрямів використання згідно з виробничими, маркетинговими планами, а також величину показників діяльності підприємства у плановому періоді, і які забезпечують вирішення завдань найбільш раціональним шляхом» [7, с. 325]. З цією точкою зору погоджується І. Сергеев [8, с. 6].

З точки зору розрахунку фінансових ресурсів на плановий період для реалізації виробничих і маркетингових завдань підприємства визначають фінансове планування Р. Слав'юк [9, с. 323] і Г. Азаренкова [10, с. 226].

Таким чином, узагальнюючи існуючі визначення поняття фінансового планування, можна стверджувати про спільність підходів щодо його головної суті та запропонувати власне визначення, як: процес визначення можливих надходжень і управління використанням фінансових ресурсів зі встановленням оптимальних співвідношень їх розподілу для реалізації означених завдань через систему прогнозних і планових документів довго- (стратегічного), середньо- та короткотермінового (оперативного) характеру.

Для бюджетних установ фінансове планування реалізується через систему бюджетування. Так, згідно Бюджетного кодексу України основним плановим фінансовим документом бюджетної установи є кошторис, «яким на бюджетний період встановлюються повноваження щодо отримання надходжень і розподіл бюджетних асигнувань на взяття бюджетних зобов'язань та здійснення платежів для виконання бюджетною установою своїх функцій та досягнення результатів, визначених відповідно до бюджетних призначень» [11]. Складання і виконання кошторисів різного рівня здійснюється на принципах повноти, обґрунтованості, ефективності та результативності, цільового використання бюджетних коштів, публічності та прозорості, справедливості і неупередженості.

На рівні бюджетної установи (розпорядника бюджетних коштів), що підпорядковується органам місцевої влади, процес бюджетування передбачає складання плану його власної діяльності на майбутній рік, на підставі якого в подальшому розробляються проект кошторису і бюджетні запити, які в подальшому подаються до місцевого фінансового органу. Бюджетний запит – «документ, підготовлений головним розпорядником бюджетних коштів, що містить пропозиції з відповідним обґрунтуванням щодо обсягу бюджетних коштів, необхідних для його діяльності на наступні бюджетні періоди» [11]. Бюджетний запит складається за програмно-цільовим методом за затвердженими типовими формами (загальною, індивідуальною та додатковою). Так, загальна форма на 2022-2024 роки включає: 1) мету діяльності головного розпорядника коштів місцевого бюджету; 2) цілі державної політики у відповідній сфері діяльності, формування та/або реалізацію якої забезпечує головний розпорядник коштів місцевого бюджету, і показники їх досягнення; 3) розподіл граничних показників видатків бюджету та надання кредитів з бюджету загального фонду місцевого бюджету на майбутні роки за бюджетними програмами; 4) розподіл граничних показників видатків бюджету та надання кредитів з бюджету спеціального фонду місцевого бюджету на майбутні роки за бюджетними програмами.

Індивідуальна форма бюджетного запиту містить: 1) мету та завдання бюджетної програми; 2) надходження для виконання бюджетної програми; 3) витрати за кодами Економічної класифікації видатків / Класифікації кредитування бюджету; 4) витрати за напрямками використання бюджетних коштів; 5) результативні показники бюджетної програми; 6) структура видатків на оплату праці; 7) чисельність зайнятих у бюджетних установах; 8) місцеві/регіональні програми, які виконуються в межах бюджетної програми; 9) об'єкти, які виконуються в межах бюджетної програми за рахунок коштів бюджету розвитку; 10) аналіз результатів, досягнутих внаслідок використання коштів загального фонду бюджету, очікувані результати, обґрунтування необхідності передбачення витрат; 11) бюджетні зобов'язання у майбутніх роках.

Після прийняття Закону про Державний бюджет України на наступний рік в термін не пізніше 1 грудня поточного року здійснюється затвердження обласних, районних і міських бюджетів (не пізніше ніж у двотижневий термін після офіційного оприлюднення закону). Така ієрархічна модель управління бюджетним процесом та затвердження бюджетів дозволяє всебічно врахувати всі міжбюджетні трансфери. Відповідно до затверджених місцевих бюджетів затверджуються кошториси бюджетних установ з проведенням за необхідності корегування попередньо складених проектів у разі якщо бюджетний запит задовольняється не в повному обсязі. Важливим етапом бюджетування є раціональне виконання кошторису з подальшим складанням і затвердженням звіту.

Отже, фінансове планування виконує функцію управління фінансами, забезпечує своєчасне розроблення та впровадження заходів для поліпшення фінансового стану, економічного зростання в довгостроковому періоді підприємств реального сектору, бюджетних і фінансових установ. У свою чергу, особливим різновидом фінансового планування є бюджетне планування, що забезпечує раціональне використання бюджетних коштів. Фінансове та бюджетне планування дозволяють мінімізувати невизначеність ринкового середовища та нівелювати його потенційні негативні наслідки, створюють умови для сталого розвитку економіки та всіх учасників економічних відносин.

Список використаних джерел:

1. Ченг Ф. Ли, Дж. Финнерти Финансы, корпорации: теория, методы и практика. М.: ИНФРА-М, 2000. 686 с.
2. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підруч. К.: КНЕУ, 2002. 571 с.
3. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. К.: НИКА-ЦЕНТР, 1999. 512 с.
4. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування. К.: Центр навчальної літератури, 2003. 224 с.
5. Партин Г.О., Загородній А.Г. Фінанси підприємств: навч. посіб. К.: Знання, 2006. 379 с.
6. Біла О.Г. Фінансове планування і прогнозування: навч. посіб. Львів: Компакт-ЛВ, 2005. 312 с.
7. Семенов Г.А., Бугай В.З., Семенов А.Г., Бугай А.В.. Фінансове планування і управління на підприємствах: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2007. 432 с.
8. Сергеев И.В., Шипицын А.В. Оперативное финансовое планирование на предприятии. М.: Финансы и статистика, 2002. 288 с.
9. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2002. 460 с.
10. Азаренкова Г.М. Журавель Т.М., Михайленко Р.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. К.: Знання-Прес, 2006. 287 с.
11. Бюджетного кодексу України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>

УДК: 2964

«ФІНАНСИЗОВАНА ЕКОНОМІКА» ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЕВОЛЮЦІЇ ГРОШЕЙ

Сокирка Д.С., аспірант
Університет банківської справи

Кожен із нас є частиною світової фінансово-економічної системи. Перебуваючи в цій системі практично всі беруть активну участь в ринкових відносинах. Без придбання товарів і послуг важко уявити життя сучасної людини, адже навіть щастя зараз вимірюється вдалим продажем або вигідною купівлею. І в центрі цього універсального колообігу людей, товарів і послуг є гроші. Інші цінності, які перебувають поза колообігом товарів і послуг, сучасна цивілізація ніби і не визнає.

Світова фінансова система наділена певною філософією, своїми канонами, завдяки яким висвітлено принципи функціонування грошей в суспільстві, їх роль та функції, а також настанови, які виховують вміння правильно цими грошима розпоряджатись. Адже люди можуть користуватись грошима як засобом, а можуть перебувати і в залежності від фінансів. Це яскраво демонструє цитата поета «золотого віку» римської літератури Квінта Горація «Гроші або панують над своїм володарем, або служать йому» [1].

Дослідження грошей є багатоаспектним. Вивченням філософії грошей, їх ролі в суспільстві займались багато вчених, таких як Арістотель, К. Маркс, Е. Фромм та маловідомі

для нас скандинавські теоретики та підприємці, Нордстрем та автор книги «Бізнес в стилі фанк. Капітал танцює під дудку таланту» Й. Ріддерстрале [2].

Гроші виступають потужним онтологічним фактором, який об'єднує матеріальне і духовне життя людини (рис. 1).



Рис. 1. Природа філософії грошей

Поєднання матеріальної та нематеріальної природи грошей відбувається завдяки тому, що гроші виступають засобом реалізації потреб людини. Тобто, насправді людина бажає не володіти самими грошима фізично, а мати можливість щось за них придбати. Цікавою «ілюстрацією» цього є цитата А. Сміта «Ми використовуємо гроші, звільняючись від них» [3].

Можна відмітити, що К. Маркс заклав основи об'єктивної матеріальної філософії грошей. Іншими словами, філософія грошей – це в першу чергу філософія споживання. Чим більш розвиненим є суспільство, тим більше послуг і товарів воно може запропонувати, тим вищими є людські потреби, а отже і сильнішою буде влада грошей. Таким чином, владу грошей над людиною можна зменшити просто зменшивши рівень їх соціального буття.

В залежності від того, які ролі виконували гроші і грошова система в розвитку економіки, формувались основні концепції походження грошей (рис. 2).

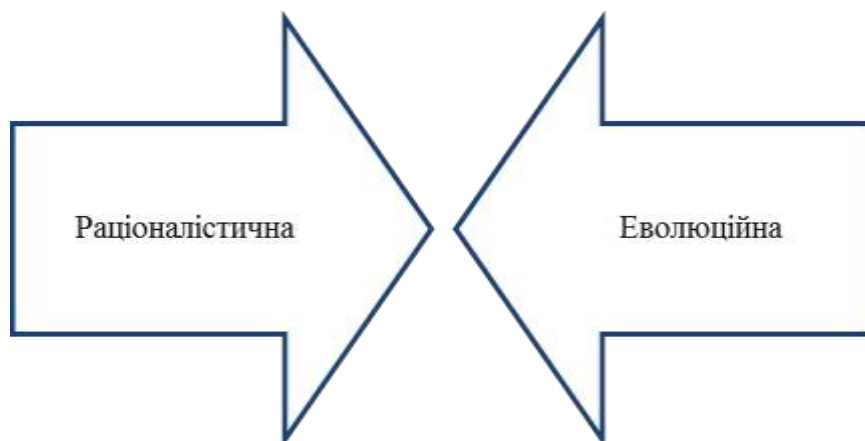


Рис. 2. Концепції походження грошей

Джерело: [4]

Згідно еволюційної теорії економічне зростання та формування системи товарообміну слугували причинами виникнення грошей, коли із великої кількості товарів виокремлювався особливий товар, який виконував функцію грошей.

Різновидом еволюційної концепції є трудова теорія походження грошей, яка включає в себе такі елементи (рис. 3).



Рис. 3. Елементи трудової теорії походження грошей

Представники раціоналістичної теорії походження грошей вважали, що основною причиною виникнення грошей було налагодження відносин між людьми, у зв'язку з необхідністю виділення спеціальних інструментів для підвищення ефективності у різних сферах діяльності.

Досліджуючи концепції походження грошей та їх еволюцію, скандинавські вчені-аналітики продемонстрували нову картину грошового потоку та нову модель сприйняття грошей як суспільного фактору. Як писав про це Й. Ріддерстрале у своїй книзі «Бізнес в стилі фанк. Капітал танцює під дудку таланту»: «Всі сучасні компанії конкурують на основі знань, але знання недовговічні. До них потрібно ставитися, як до молока, на них потрібно ставити дату випуску. Якщо ви їх вчасно не використовуєте, вони скиснуть і стануть марними. Необхідно постійне вдосконалення як революційного, так і еволюційного характеру» [2].

Дану модель можна застосувати і до самих грошей. Адже зараз вони вже не створюються завдяки капіталу, технологіям, а – завдяки таланту і безперервній еволюції відносин всередині організації.

Впродовж останнього десятиріччя з активним розвитком ринкової економіки можна помітити, що організації, послуги та продукти стали все більш одноманітними. Основною умовою успішності бізнесу сьогодні можна вважати лише унікальність запропонованого продукту чи послуги, що в свою чергу тісно пов'язано із організацією роботи людей, налагодженням взаємовідносин та інших багатьох факторів.

Вміння організувати роботу – це мистецтво досягнення визначних результатів за допомогою звичайних співробітників. В наш час творчий підхід до організаційних питань означає створення умов, що забезпечують не випуск одноманітних виробів, які безупинно ми отримуємо із стрічки конвеєра, а безперервний потік творчих ідей.

Одним із інструментів організаційного розвитку, метою якого є підвищення ефективності діяльності організації і значення якого зростає в міру розвитку ринкових відносин є консалтинг.

Консалтинг сьогодні дозволяє системно розвивати всі напрями діяльності підприємства, грамотно реагувати на зміни ситуацій на ринку. Консультанти, будучи спеціалістами в даній області, намагаються застосувати передові концепції управління, а також важливе значення надавати індивідуальному підходу до роботи.[]

Даний напрям активно розвивається, та залежно від характеру надання консультаційних послуг, виокремлюють адміністративний, кадровий, інформаційний, виробничий, антикризовий, маркетинговий консалтинг. Наприклад, маркетинг консалтингових послуг зосереджується на трьох основних напрямках, серед яких залучення нових клієнтів, підтримка хороших відносин із діючими клієнтами та поновлення замовлень колишніх клієнтів. Багато успішних консультантів пишаються своїми унікальними методиками, можуть спеціалізуватись на певній сфері діяльності, надають знижки та додаткові безкоштовні послуги.

Список використаних джерел:

1. Управління фінансами. URL : <https://zhinkandwife.ru/rizne/13607-upravlinnja-finansami.html>
 2. Нордстрем К., Риддерстрале Й., Бизнес в стилефанк. Капитал пляшет под дудку таланта. СПб. 2006. 135 с.
 3. Сміт А. Дослідження про природу і причини багатства народів. Антологія економічної класики. М., 1993.
 4. Фінансова грамотність : підручник / авт. кол. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко. К. : УБС НБУ, 2012. 322 с.
 5. Деньги, кредит, банки: Учебник / Ю.А. Ровенский, Бунич Г.А.; Под ред. Ю.А. Ровенского. М.: ПРОСПЕКТ, 2016. 315с.
- Гернего Ю.О. Перспективи розвитку фінансового консалтингу в Україні. *Ефективна економіка*. № 11 (2019). DOI: 10.32702/2307-2105-2019.11.45. УДК: 336.051.

УДК 336.71

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РИНКУ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Фостяк В. В., к.е.н., доцент кафедри
фінансового консалтингу та банківництва
Купчик О.О.
Університет банківської справи

З розвитком нових технологій банківська система України не залишилася осторонь. Сьогодні кожен банк використовує електронні платежі у своїй діяльності. Це значно полегшує роботу як працівників банку, так і їх клієнтів. Безготівкові розрахунки дуже зручні для суб'єктів господарювання, немає необхідності накопичувати паперові гроші, ризик втрати грошей зводиться до мінімуму, а довіра партнерів один до одного зростає, відповідно до цього, виникає багато проблематичних питань ринку платіжних карток в Україні, що потребує дослідження з економічної точки зору [1].

В Україні банківськими картками почали користуватися не так давно, але досвід попередніх років показав позитивні тенденції щодо перспектив розвитку безготівкових розрахунків в Україні (рис.1). Однією з причин відсутності масового розповсюдження безготівкових розрахунків серед населення є те, що в Україні не розвинена мережа розрахунків платіжними картками. Про безготівкові виплати сільському населенню та людям похилого віку відомо мало. Удосконалення механізму безготівкових розрахунків завжди залишається актуальною проблемою [2].

Збільшення кількості “активних” безконтактних платіжних карток призвело до зростання обсягу операцій з оплати товарів та послуг з їх використанням. Серед безготівкових операцій їхня частка (за сумою) зросла з 8,1% у січні до 11,6% у жовтні.

Водночас питома вага операцій з оплати товарів і послуг у січні–жовтні трималася в діапазоні 26,1–28,6%, за винятком квітня, коли частка таких операцій становила 24,1%.



Рис.1 Кількість операцій з використанням платіжних карток під час карантину.

Джерело: розроблено автором

Платіжні картки на ринку фінансових послуг мають ряд переваг і недоліків. Серед основних переваг слід зазначити:

- скорочення кількості операцій підприємств з готівкою на руках;
- захист грошей (якщо платіжна картка втрачена / вкрадена, це не означає втрату коштів);
- можливість відкриття карткового рахунку в національній, іноземній та інших валютах;
- можливість зняти з картки необхідну суму грошей в банкоматах практично в будь-якій точці світу.

Але поряд з перевагами використання платіжних карток слід виділити їх недоліки:

- той факт, що деякі типи карт можна обслуговувати лише в певних банкоматах;
- вплив негативних факторів на картки;
- наявність додаткових витрат, якщо власник забув або втратив PIN-код;
- можливість використання карткового рахунку іншими особами, зокрема шахраями, злочинцями;
- затримки в здійсненні операцій у разі кризи в банківській системі або проблеми в конкретному банку.

Слід зазначити, що перспективним напрямком підвищення ефективності ринку платіжних карток в Україні, який досі залишається поза увагою, є розвиток програмного забезпечення для обробки. Зокрема, більшість банків в Україні досі намагаються здійснювати власні операції з картками. Це негативно позначається на їх цінності для клієнтів. Натомість іноземні банки вважають за краще переказувати платежі зовнішнім спеціалізованим процесорним компаніям, а самі зосереджуються на обслуговуванні клієнтів. В результаті - і дешевше, і спрощення організації цього бізнес-сегменту, і поліпшення якості обслуговування. Додатковим плюсом є спрощення міжнародних операцій, що особливо важливо з точки зору перспектив європейської інтеграції [3].

Національний банк підтримує рух економіки України до безготівкових розрахунків і сприяє розвитку платіжної інфраструктури. Він пропонує розширення сфери безготівкових

розрахунків та сприяє прозорості платежів та економічному росту країни. Національний банк встановлює правила для здійснення безготівкових розрахунків та сприяє їх безпеці та надійності [4].

Також можна виділити новинки в картках, зокрема це те, що через монобанк можна буде відкрити брокерський рахунок і купляти акції. Банк поки що працює над розвитком цього проекту, вони планують інтеграцію з американським майданчиком із торгівлі цінними паперами. Ця тема резонансна, але не нова. Уже кілька років українці можуть інвестувати в акції закордонних компаній через мобільні додатки.

На мою думку сьогодні Україна перебуває в процесі впровадження ряду важливих рішень для платіжного сектора. Серед них – обов'язковий прийом безготівкових платежів для торговельних підприємств, цей проект все ще в роботі Кабміну. Також в пріоритеті синхронізація з новими європейськими стандартами у сфері платежів. Зокрема, імплементація директиви PSD2 і адаптація до вимог відкритого банкінгу, який розвиває конкуренцію і відкриває нові можливості для фінтеху. Відповідний проект Закону зараз перебуває на фінальній стадії доопрацювання.

Впевнена, що, об'єднавши зусилля, ми зможемо вийти на європейські показники рівня фінансової інклюзії, сформувані корисні фінансові звички у населення і побудувати прозору безготівкову економіку.

Список використаних джерел:

1. Бикмаев Ш. Р. Розвиток ринку платіжних карток в економіці 2013. URL : <http://economy-lib.com/razvitie-rynka-platizhnyh-kart-v-rossiyskoy-ekonomike#ixzz4GSwnnIEG>.
2. Корецька Н.І., Збирун Н.І. Суть ринку платіжних послуг та основні його ознаки. URL : http://www.rusnauka.com/3_ANR_2015/Economics/1_186208.doc.htm.
3. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2020-2022 роки. Розпорядження Кабінету міністрів України від 17 січня 2018 р. No 67-р. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/67-2020-%D1%80>
4. Олешко А. А. Інноваційні тенденції розвитку безготівкової економіки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. No 10 (травень). С. 22–25.

УДК 336.71

СТРИМУЮЧІ ТА ПОСИЛЮЮЧІ ФАКТОРИ РИНКУ ІННОВАЦІЙНИХ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Харченко А.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку
Степаненко О.С., магістр
Черкаський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Сучасний етап розвитку світової банківської системи протікає в умовах загострення конкуренції та кризових явищ на фінансових ринках. Одним із основних факторів успішного розвитку банківської діяльності виступає політика постійних нововведень. Сьогодні інновації є ключовим фактором стабільності, конкурентоспроможності та сталого економічного зростання банків.

Сучасні реалії банківського бізнесу дозволяють виділити три основні каталізатори банківської інноваційної діяльності: глобалізацію світових фінансових ринків та ринків банківських послуг, зростаючу конкуренцію зі сторони банківського та небанківського секторів, світову фінансову кризу. Описані явища значно впливають на якісний і кількісний

склад гравців ринку банківських послуг та призводять до ключових змін у поведінці споживачів, таким чином залишаючи банкам єдину можливість зберегти та збільшити свої конкурентні переваги за допомогою впровадження інновацій, напрямом яких і визначає стратегію розвитку банківського сектору у середньостроковій перспективі.

Інновація є ринковою реалізацією нової ідеї та результатом інтелектуальної праці. У банківській галузі інноваціями можна вважати економічну реалізацію нового банківського продукту чи послуги, значне покращення вже існуючої, а також запровадження нового технологічного, маркетингового, управлінського чи організаційного методу ділової практики ведення бізнесу [3].

Сьогодні всі успішні фінансово-кредитні установи організують свою діяльність за принципом багатоканальності, поєднуючи традиційні форми обслуговування з новими (дистанційне обслуговування, телефонні центри, самообслуговування через автомати та термінали). Без сумнівів, у найближчому майбутньому дистанційне банківське обслуговування клієнтів на основі передових Інтернет технологій стане основною формою надання банківських послуг [1].

Розвиток банківських технологій є однією з причин появи нових банківських продуктів. Аджесаме розвиток цифрових технологій і діджиталізації, який у всьому світі визнано найважливішим фактором економічного розвитку, лежить в основі банківських інновацій. Другою причиною є конкуренція між банками. Для виживання в умовах ринку їм необхідна нестандартність, неординарність та варіативність пропонованих банківських продуктів, і, звичайно, впровадження інновацій у свою діяльність. По-третє, відносини банків із клієнтами в даний час будуються на принципах партнерства. У зв'язку з цим банки дбають не лише про збереження, а й про зростання капіталу клієнтів, пропонуючи їм нові продукти, які спрямовані на розширення фінансово-господарської діяльності, зниження витрат, розвиток ділової активності та підвищення її прибутковості.

Виникнення нових банківських продуктів пов'язано з наступними тенденціями:

- безперервний рух підприємницької думки та прагнення обійти конкурентів. Сучасний етап розвитку банківської системи характеризується високою насиченістю ринку фінансовими продуктами, що породжує інтенсивну конкуренцію між кредитними організаціями. В цих умовах перевагу отримують банки, здатні модернізувати свій продуктовий ряд на основі інноваційних розробок;
- криза, що періодично виникає в банківській сфері, яка служить стимулом до генерації фінансових ідей та підвищення фінансової стійкості банку;
- успішний досвід функціонування фінансового ринку за кордоном, що дозволяє запозичувати інформацію про банківські нововведення в інших країнах.

В даний час інноваційна діяльність вітчизняних банків носить переважно наздоганяючий характер по відношенню до банків розвинених західних країн, адже темп інноваційного процесу залежить від макроекономічної ситуації в країні та в усьому світі [5].

Можна погодитись, що високий рівень конкуренції між банками на сьогоднішній день є одним із факторів, що зумовлюють появу нових банківських продуктів. Банки змушені розробляти нові банківські продукти, у яких зацікавлений клієнт, задовольняти вимоги ринку, що постійно змінюються. Безперечно, можливість своєчасно реагувати на ринкові зміни та ініціювати інноваційні процеси стає для банку критерієм існування на ринку.

Особливий вплив на зміну стратегії банківського розвитку надали інновації в управлінні готівкою, які дозволили не тільки збільшити швидкість та зручність проведення розрахункових операцій, а також розробити нові високо технологічні платіжні інструменти з можливістю віддаленого доступу до рахунку. Одним із найбільш відомих результатів подібних розробок стала поява на світових ринках у середині ХХ століття пластикових карток. Зараз все більшу популярність та розвиток на світовому та вітчизняному ринках банківських послуг набувають три інноваційних напрями, зокрема:

1. Розвиток інформаційних та кібернетичних технологій (як наслідок, поява можливості ускладнення розрахункових ризикових та прогнозних моделей, розвиток інструментів інформаційної безпеки та ін.).

2. Впровадження клієнтоорієнтованої моделі ведення бізнесу.

3. Оптимізація своїх бізнес-процесів [4].

Криза, викликана вірусом COVID-19, змусила банки перейти на клієнтоорієнтовану модель розвитку, щоб «залишитися на плаву», довелося максимально прислухатися до потреб клієнтів та переглянути існуючу практику бізнесу з метою збільшення ефективності діяльності.

Водночас нові технології управління ознаменували появу таких напрямів, як контролінг та інноваційний менеджмент [6]. Сьогодні банки дійшли до необхідності впровадження централізованих систем, які передбачають єдину структуру управління, що дозволить скоротити витрати створити наскрізну лінійку продуктів з можливістю трансляції на всю мережу філій. Інновації управління банками спрямовані на підвищення ефективності їх діяльності як фінансових посередників, зниження операційних витрат та більш ефективного управління традиційними банківськими активами та пасивами.

Крім позитивних факторів розвитку інновацій, можна виділити й стримуючі. До них можна віднести людські ресурси, їх рівень освіченості, досвід роботи, бажання брати участь в інноваційному процесі, освоювати нові знання. Адже для розробки та впровадження нових продуктів у банківську діяльність потрібні достатньо кваліфіковані кадри, без їх наявності неможливе здійснення інноваційних перетворень. Тому, недостатньо кваліфікований персонал, низький рівень його інноваційного потенціалу чи дефіцит самого персоналу щодо інноваційних процесів часто стримують розвиток та впровадження інновацій.

Банкам на сучасному етапі слід активно стимулювати своїх співробітників до генерації та розробки інноваційних ідей. Для цього можливе створення спеціальних відділів, що займаються інноваційним розвитком банку, або систем анонімних пропозицій та відкритих конкурсів між співробітниками.

Інноваційні процеси банку обумовлені фінансовими факторами, які є ключовими. Від них безпосередньо залежать можливості банку щодо залучення та використання додаткових джерел фінансування, адже для будь-яких інновацій необхідні достатньо великі обсяги коштів. Так, недостатнє зовнішнє фінансування, чи нестача власних фінансових коштів, чи дуже висока вартість проекту можуть стати непереборними перешкодами в напрямку розвитку нових банківських продуктів.

Крім фінансових можливостей, для розробки та впровадження інноваційних банківських продуктів, важливі також технологічні можливості самої банківської установи та відповідного середовища, де планується розповсюдження продукту. Наприклад, для просування нового виду банківської картки на територіальний ринок, неохоплений раніше, потрібна наявність розвиненої інфраструктури. Банк повинен мати розгалужену мережу банкоматів, терміналів для самообслуговування клієнтів за даними картками; банківські співробітники повинні бути забезпечені спеціалізованими кардрідерами для роботи з пластиковими картками; у торгово-сервісних підприємствах району мають бути встановлені POS-термінали для прийому до оплати платіжних карток; для нормального функціонування всіх перерахованих електронних пристроїв необхідні безперебійні Інтернет з'єднання та енергопостачання. За відсутності вище згаданого технічного забезпечення просування нової банківської картки на запланований ринок може стати проблематичним просто через неможливість її використання клієнтами. Тобто, обмежені технологічні можливості є фактором, що стримує розвиток нових банківських продуктів.

В окрему групу можна виокремити фактори впливу, пов'язані із ризиками. Адже розробка та впровадження інноваційних банківських продуктів відносяться до найбільш ризикових заходів, на які може зважитися банківська установа. У банківському бізнесі ризики особливо високі, оскільки у цій сфері конкурентам легше відтворити ті ж послуги та продукти, ніж підприємствам виробничих галузей, де діє патентний захист [3].

Повертаючись до питань розвитку інновацій в українському банківському секторі, не можна обійти стороною особливості його законодавчого регулювання. Вітчизняне законодавство у сфері регулювання діяльності банків значною мірою відстає від західного, що перешкоджає масштабному поширенню нових фінансових продуктів та послуг на ринку, але в той же час відкриває обрій великих можливостей. З появою окремих прецедентів у банківському секторі розвивається і його законодавча база. Однак необхідно розуміти, що протягом останніх двох років основна законотворча діяльність була зосереджена на напрямках вирішення проблеми нестачі ліквідності, зміцнення довіри вкладників та підвищення капіталізації банків – боротьбі з наслідками світової фінансової кризи. Слід зазначити також таку особливість розвитку інновацій у банківському секторі, як задоволення вимог Національного Банку України–регулятора, чийм основним завданням є підтримання стабільності та безпеки функціонування галузі.

Таким чином, вивчення розвитку інновацій в банківській діяльності показало залежність даного процесу від цілого ряду зовнішніх та внутрішніх факторів: макроекономічних, нормативно-правових, фінансових, кадрових, технологічних, ризиків невизначеності. При цьому успіх банківських інновацій більшою мірою визначається зовнішніми факторами, що знаходяться поза контролем окремої банківської установи. Тому ще на стадії розробки нових банківських продуктів організаціям слід чітко визначити всі фактори, що впливають на них, та ступінь їх впливу для можливості прогнозування кінцевого результату. Проте існуючий ризик, складність інновацій та їх висока вартість не повинні стати перешкодою їх реалізації. Адже саме інновації дають можливість комерційним банкам не лише виживати, а й підвищувати свій професіоналізм і тим самим надійність і стійкість банківської системи України в цілому.

Список використаних джерел:

1. Золотарьова О.В., Чекал А.А. Інноваційні банківські продукти та специфіка їх впровадження в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. № 16. С. 112–115
2. Козьменко С.М., Васильєва Т.А., Лєонов С.В. Маркетинг банківських інновацій. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 1. С. 13–28.
3. Кузьменко О.В., Овчаренко В.О. Оцінювання впливу інноваційних технологій на ринок банківських послуг України. *БізнесІнформ*. 2018. № 2. С. 121–126
4. Карчева Г.Т. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України. *Фінансовий простір*. 2018. № 1(29). С. 32–39
5. Трудова М.Є. *Інноваційні перспективи розвитку в банківській системі України*. Економіка і суспільство. 2016. № 3. С. 485–490.
6. Пантелеєва, Н.М. Фінансові інновації в банківській системі: теорія, методологія, практика : монографія ; Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ). К. : УБС НБУ, 2013. 526 с.

РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Харченко А.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку
Поліщук Н. А., магістр
Черкаський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

На сьогоднішньому етапі розвитку ринкових відносин платоспроможність і ліквідність банків має важливе значення для підтримки стабільності та ефективності платіжної системи держави та стійкості всієї банківської системи, оскільки має специфіку, суть якої зводиться до спроможності банку забезпечити своєчасну та безперебійну реалізацію своїх фінансових зобов'язань перед вкладниками та кредиторами. Ця здатність, в свою чергу, обумовлена поточною збалансованістю активів і пасивів банку, ступенем відповідності термінів розміщених активів та залучених банком пасивів. Можливість ефективного управління ліквідністю та платоспроможністю залежить як від компетентності службовців банку, так і станом економічної кон'юнктури, попитом на кредит, здатністю залучати вклади.

Управління ліквідністю та платоспроможністю інтегровано зі стратегічним плануванням та бізнес-плануванням банківської установи та здійснюється з урахуванням планових показників щодо зростання бізнесу та включає аналіз нових ризиків (потенційних ризиків).

Стратегічне планування можна визначити, як процес розробки альтернативних стратегій управління організацією (у галузі маркетингу, управління ресурсами та ризиками, банку діяльності персоналу), що забезпечують досягнення її цілей, узгоджених з вимогами ринку та внутрішнім кредитним потенціалом банку [1, с. 85].

Оскільки, стратегічне планування в банках застосовується до будь-якої проблеми, яка пов'язана з його глобальними цілями, орієнтованих на майбутнє, торкається зовнішніх факторів, що впливають на результати діяльності банку, то стратегічне планування неспроможне існувати поза стратегічного управління, що являє динамічну сукупність управлінських рішень, заснованих на єдиній основі стратегії.

Стратегічне управління та планування – управлінський процес підтримки відповідності між цілями банку та наявними в нього ресурсами в умовах постійно змінної ринкової обстановки та правил державного регулювання. Мета стратегічного управління та планування – впроваджувати та розвивати нові напрямки діяльності та банківські продукти так, щоб вони сприяли зростанню обсягу операцій, примножували доходи та збільшували ринкову вартість акцій, в тому числі підтримуючи рівень ліквідності та платоспроможності банку на належному рівні.

Сутність стратегічного управління та планування полягає у здійсненні наступних ключових моментів, а саме складання прогнозу розвитку банку щодо [2]:

- розвитку окремих напрямів банківської діяльності;
- відповідності банківських операцій існуючим вимогам Національного банку України;
- відповідності напрямів та обсягів банківської діяльності можливостям ресурсної бази банку;
- розвитку ресурсного забезпечення, розподілу та перерозподілу ресурсів;
- реалізації принципів, планів та цілей банку;
- довгострокового планування, спрямованого на забезпечення стабільної конкурентної переваги та подальшого розвитку напрямів банківської діяльності;
- забезпечення умов для впровадження інновацій у масштабі всього банку;

- управління окремими підрозділами банку як інвестиційним портфелем, що складається з акцій окремих бізнесів – стратегічних бізнес-одиниць. Банк розглядає свої підрозділи як підприємства і вирішує, які з них розвивати, підтримувати, а які обмежувати чи навіть ліквідувати. Кожен із цих підрозділів має різну потенційну рентабельність, ліквідність та платоспроможність тому оперативне керівництво має розподіляти наявні ресурси відповідно до потенційних можливостей цих підрозділів;
- точна оцінка майбутнього прибутку кожного підрозділу з урахуванням темпу зростання ринку та положення на ньому банку;
- планування стратегічної діяльності кожного окремого підрозділу.

Відповідно до виокремлених загальних ключових моментів стратегічного управління, роль стратегічного планування платоспроможності та ліквідності банку в сучасних умовах зводиться до дотримання ліквідності та платоспроможності на належному рівні, шляхом моніторингу активів та відстеження ризиків, визначення ступеня їх складності, виділення із загальної маси саме тих, на які можна впливати з метою нівелювання їх негативного впливу, розробки ефективного організаційно-управлінського механізму, здатного виробити оптимальне співвідношення ризикованості та прибутковості операцій.

Ефективність такого організаційно-управлінського механізму досягається, при дотриманні наступного комплексу умов, необхідних для визначення оптимального співвідношення ризикованості та прибутковості операцій:

- забезпечення необхідного рівня ліквідності;
- використання всієї сукупності коштів кредитного потенціалу;
- досягнення максимально високого прибутку на даний кредитний потенціал.

Зазначені умови ефективного стратегічного планування ліквідності включають виконання оперативних завдань:

- контроль за дотриманням обов'язкових нормативів ліквідності;
- визначення планового періоду для оцінювання потреб ліквідності;
- розподіл планового періоду на інтервали згідно з термінами виконання активів та зобов'язань;
- групування активів і пасивів банку за термінами;
- прогнозування обсягів та строків проведення активних і пасивних операцій банку в межах обраного періоду;
- обчислення розриву ліквідності (фактичного та прогнозованого) у кожному із зафіксованих інтервалів;
- обчислення сукупного (кумулятивного) розриву ліквідності протягом планового періоду;
- складання плану дій у разі виникнення дефіциту або позитивного сальдо ліквідності;
- моніторинг ліквідної позиції банку [3, с. 842].

Отже, повноцінний розвиток банку неможливий без розуміння цілей та завдань, тому успішність діяльності банківської установи безпосередньо залежить від якості його стратегічного планування. Але навіть за умови розуміння поточних та перспективних завдань, для прийняття зважених управлінських рішень необхідно мати повну та актуальну інформацію, наявність якої має забезпечити інформативна управлінська звітність. Таким чином, стратегічне планування в банках застосовується до будь-якої проблеми, яка пов'язана з глобальними цілями банку, орієнтована на майбутнє, торкається зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на результати діяльності банку. Вона повністю включає систему планів, процес планування, підсистему управління плануванням та частково - три інші елементи: підсистеми організаційного забезпечення, інформаційного забезпечення та прийняття рішень.

Ефективна система стратегічного планування управління платоспроможністю та ліквідністю має постійно забезпечувати достатній рівень ліквідності за мінімальних витрат, тому набуває важливого значення застосовуваний банком інструментарій управління

ліквідністю, зокрема методи оцінювання потреби в ліквідних коштах, доступність джерел їх поповнення для кожного банку, стратегії управління ліквідною позицією.

Список використаних джерел:

1. Сирчин, О. Л. Складові елементи і варіанти стратегії банку. *Вісник соціально-економічних досліджень* : зб. наук. праць. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2020. № 2(73). С. 84–93.
2. Цимбалюк Н.В. Стратегії управління платоспроможністю та ліквідністю банку. II Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція «Сучасні детермінанти розвитку бізнес-процесів в Україні». 2017. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/10276/1/SDR2018_P376-379.pdf
3. Федішин М.П. Технологія управління ліквідністю комерційних банків: теоретичний аспект. *Економіка і суспільство*. 2018. №16. С. 840-846.

УДК 336.71

КРЕДИТНА ПОЛІТИКА АТ КБ «ПРИВАТБАНК» НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Чепелюк Г.М. к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку
Григоренко А. О., магістрант
Черкаський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Традиційно, в структурі доходів банку найбільшу питому вагу займають кредити. Водночас, кредитні операції генерують найбільше ризику втрат за умови настання негативних подій для позичальника.

В АТ КБ «ПРИВАТБАНК» створено комплексну та адекватну систему управління ризиками, що враховує специфіку роботи банку та вимоги щодо управління ризиками, встановлені Національним банком України. Система управління ризиками забезпечує виявлення, ідентифікацію, оцінку, моніторинг і контроль за всіма видами ризиків на всіх організаційних рівнях та оцінку достатності капіталу банку для покриття всіх видів ризиків.

Ключові положення щодо управління кредитними операціями банку відображені у Положенні про кредитну політику АТ КБ «ПриватБанк» [1]. Таким чином банк створює передумови для свідомого та ефективного управління ризиками в процесі кредитування.

Протягом останніх років в маркетингу банку акцент робився переважно на розробці та вдосконаленні банківських продуктів та послуг з метою отримання прибутку та задоволення потреб клієнтів банку. Однак, останнім часом банк почав приділяти достатньо значну увагу переформатуванню власної регіональної мережі, що є важливим інструментом для досягнення бізнес-цілей, які стоять перед банком.

В даний час кредити АТ КБ «ПРИВАТБАНК», забезпечуючи господарську діяльність організацій, сприяють їх розвитку, збільшенню обсягів виробництва продукції, робіт, послуг. Значення кредитів банку як додаткового джерела фінансування комерційної діяльності є суттєвою складовою підприємництва.

Завданням кредитної політики є визначення основних принципів здійснення кредитного процесу й управління ціноутворенням банківських кредитних продуктів.

Встановлено загальний підхід АТ КБ «ПРИВАТБАНК» до прийняття ризиків. Вона визначає основні принципи і стандарти кредитної діяльності, відповідальність і повноваження працівників банку на кожному етапі кредитного процесу та забезпечує

комплексний підхід до управління ціноутворенням банківських кредитних продуктів, що у підсумку гарантує найбільш раціональне використання ресурсів кредитної установи.

Згідно до Стратегічного плану розвитку АТ КБ «ПРИВАТБАНК», менеджментом визначені такі цілі в сегментах кредитування на 2022 рік: - кредитування фізичних осіб – 35 %; - кредитування МСБ – 13 %; - кредитування корпоративних клієнтів – 4 %.

Стратегічними опціями розвитку в частині активних операцій менеджмент виділяє наступні: подальше збереження та нарощення темпів кредитування фізичних осіб; розвиток корпоративного сектору; активізація кредитування МСБ; покращення управління ризиками та навичок персоналу у сфері кредитування [1].

Управління ціноутворенням банківських кредитних продуктів здійснюється через надання кредитів під певні відсотки за різними кредитними програмами.

Відповідно до своєї кредитної політики АТ КБ «ПРИВАТБАНК» долучається до участі у цільових загальнодержавних та регіональних компенсаційних програмах підтримки та розвитку економіки та окремих її галузей, що здійснюються через механізми компенсацій позичальникам державою та/або місцевими органами влади витрат на кредитування. Участь банку в таких програмах дозволяє запропонувати клієнтам зручні та економічно вигідні інструменти фінансування, та з іншого боку, знижує його потенційні кредитні ризики. Також, використовуючи консервативний підхід, оцінює кредитоспроможність потенційних позичальників без врахування компенсацій за такими державними програмами, якщо такі програми не передбачають для кредитної установи інструментів контролю за використанням компенсацій [1].

Зокрема, АТ КБ «ПРИВАТБАНК» є учасником державної програми «Доступні кредити 5-7-9%».

За даними Міністерства економіки України, від старту програми банки-учасники видали 27203 кредити на загальну суму 72,3 млрд. грн. З них майже 22,5 млрд. грн. – рефінансування попередньо отриманих позик, 9 млрд. грн підприємці отримали на капітальні інвестиції та 40,6 млрд. грн. в якості антикризових кредитів на поповнення оборотних коштів. Найактивнішими учасниками програми є представники сільського господарства (44%), торгівлі та виробництва (26%) та промислової переробки (17%). За регіональною класифікацією лідерами залишаються Львівська, Харківська, а також Київська області.

Наразі Фонд розвитку підприємництва уклав угоди про співробітництво вже з 39 банками: Укргазбанк, Ощадбанк, Приватбанк, Укрексімбанк, Банк Львів, Банк ПУМБ, Банк Альянс, Райффайзен Аваль, ТАС Комбанк, Банк Восток, Кредо Банк, Банк Глобус, Альфа Банк, Полікомбанк, Мегабанк, Креді Агріколь, Кредит Вест банк, ОТП Банк, Агропросперіс Банк, Прокредіт Банк, Акордбанк, Банк Український капітал, МТБ Банк, Піреус Банк, Асвіо Банк, АТ КІБ, МетаБанк, Банк Південний, Радабанк, Банк Кредит Дніпро, Міжнародний інвестиційний банк, Укрсиббанк, Правекс банк, Альтбанк, Скай Банк, Полтава-Банк, Кристалбанк, Мотор-Банк, РВС Банк [2].

Розглянемо кредитні програми АТ КБ «ПРИВАТБАНК» та складові управління ціноутворенням банківських кредитних продуктів (рис. 1).

Управління ціноутворенням банківських кредитних продуктів в АТ КБ «ПРИВАТБАНК» враховує потреби клієнтів, специфіку бізнесу, сезонність діяльності та ризики, що пов'язані як з переліченими факторами, так і термінами кредитування. Відзначимо також, що банк встановлює гнучкі умови за відсотковими ставками, що дозволить йому мінімізувати чи уникнути втрат у разі виникнення обставин підвищення процентного ризику.

У частині управління процентним ризиком АТ КБ «ПРИВАТБАНК» наражається на ризик виникнення фінансових втрат унаслідок змін процентних ставок за активами й зобов'язаннями. Це відбувається переважно в результаті надання кредитів з фіксованою процентною ставкою. Дані кредити мають відмінні строки та суми ніж зобов'язання з фіксованою процентною ставкою.

Комітет з управління активами та пасивами є колегіальним органом із забезпечення тактичної реалізації процентної політики кредитної установи. Даний комітет займається: оглядом цінової політики фінансового ринку; аналізом кредитних і депозитних процентних ставок за програмами банків-конкурентів; розглядом пропозицій бізнес-підрозділів та напрямків головного офісу АТ КБ «ПРИВАТБАНК» щодо підвищення ефективності кредитно-депозитної політики; оцінкою собівартості пасивів і прибутковості активів; політикою процентної маржі; затвердженням процентних ставок.



Рис. 1. Кредитні програми та суб'єкти кредитного процесу в АТ КБ «ПРИВАТБАНК»
Джерело: розроблено автором за даними: [1]

Перегляд процентних ставок може проводитися у випадку значних коливань ставок на ринку, зміни облікової ставки регулюючого органу та в залежності від стану в ресурсної позиції банку.

Як зазначено у Консолідованому річному звіті АТ КБ «ПРИВАТБАНК», управління ринковими ризиками, що входить до блоку підрозділів з питань управління ризиками, проводить моніторинг та здійснює контроль процентного ризику на підставі GAP-аналізу, в ході якого активи та зобов'язання, чутливі до зміни процентної ставки, об'єднуються у групи за часовим діапазоном.

Активи та зобов'язання з фіксованою процентною ставкою об'єднуються у групи за строками, що залишилися до погашення, в той час як активи та зобов'язання із плаваючою процентною ставкою класифікуються на основі найближчого можливого строку перегляду процентної ставки. Різниця між активами та зобов'язаннями, чутливими до зміни процентної ставки, для кожного з часових діапазонів формує GAP. Результатом проведення GAP-аналізу є оцінка впливу зміни процентних ставок на чистий процентний дохід банку.

АТ КБ «ПРИВАТБАНК» проводить стрес-тестування процентного ризику, щоб визначити умови, при виконанні яких банк наражається на ризики отримання збитків, а також визначити обсяг цих збитків і вплив на процентний дохід кредитної установи. Стрес-тестування здійснюється за допомогою аналізу чутливості чистого процентного доходу до зміни процентних ставок, виходячи з припущення, що ставки збільшуються або зменшуються на визначену кількість процентних пунктів.

Узагальнюючи викладене, відзначимо, що відповідно до загальної мети, банку необхідно щороку досягати такого балансу між ризиком та прибутком, щоб кредитна

діяльність уможливлювала досягнення цієї мети шляхом безпосереднього генерування процентних та комісійних доходів від кредитної операції.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт АТ КБ «ПРИВАТБАНК». URL: <https://privatbank.ua/>.
2. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: <https://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=d32f87c7-15cb-4f4b-aa39-c8bfe0c1e70b&title=ZaProgramoiu5-7-9-BiznesuVzheVidanoKreditivNaMaizhe72-3-MlrdGrn>.

УДК 368

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ

Шабанова О. В., к.е.н., доцент,
директор центру дуальної та дистанційної освіти
Університету банківської справи

Розвиток страхового ринку країни загалом та страхових компаній зокрема, зростання обсягів акумульованих ними фінансових ресурсів створюють сприятливі умови для розвитку економіки тому, що страхові фонди спрямовуються на інвестування різноманітних виробничих та соціальних об'єктів. У багатьох країнах страхові компанії є найважливішими інституційними інвесторами, що ефективно здійснюють розміщення коштів і управління активами [1].

У 2021 р. спостерігалось підвищення обсягів фінансування в розробку та впровадження InsurTech, що зумовлено стрімким зростанням попиту на цифрові страхові послуги з боку бізнесу та споживачів. Зі все більшою увагою до персоналізованих премій та покриття страховики використовують Інтернет речей, розширену аналітику та автоматизовану обробку для розробки більш детальних індивідуальних профілів ризиків.

Співпраця між традиційними страховими компаніями та компаніями InsurTech призведе до нових моделей і потоків доходу, більшої прибутковості та зниження операційних витрат.

Розглянемо основні тенденції, які формують страхову галузь, і як цифрові технології сприяють незворотним змінам.

1. Нові моделі, персоналізовані страхові продукти. Цифрова економіка зробить більш актуальними страхові продукти страхування життя, засновані на вимогу та «все в одному». Клієнти віддаватимуть перевагу індивідуальним страховим покриттям замість одноразових продуктів, доступних наразі.

Додатки для стилю життя переосмислять відносини між страховиком і страхувальником. Інтерфейси прикладного програмування дозволять створювати пропозиції, орієнтовані на розуміння, оскільки вони інтегрують дані з кількох джерел. Поглиблене розуміння поведінки клієнтів призведе до більш точних оцінок ризиків, персоналізованих премій і цінності на стабільній основі для кращого досвіду клієнтів і лояльності до бренду, а також зменшення хибних заяв.

2. Штучний інтелект та автоматизація для швидкої обробки претензій. Роботизована автоматизація процесів та штучний інтелект займатимуть центральне місце у страхуванні, завдяки новішим каналам даних, кращим можливостям обробки даних та вдосконаленням алгоритмів штучного інтелекту. Наприклад, бізнес-модель Lemonade компанії InsurTech використовує штучний інтелект та поведінкову економіку як основні елементи. У той час як штучний інтелект позбавляє від брокерів і паперової тяганини, його

економічні можливості зводять до мінімуму шахрайство, що призводить до скорочення часу, зусиль і витрат [2].

Щоб точно визначити ризики та досягти більшої прибутковості, страховики застосуватимуть в андеррайтингу модель ймовірності претензій на основі штучного інтелекту. Боти стануть основними, щоб автоматизувати обслуговування політики та управління претензіями для швидшого та персоналізованого обслуговування клієнтів.

Штучний інтелект та автоматизація суттєво вплинуть та покращать бізнес-результати в розрізі клієнтського досвіду, оптимізації витрат, операційної ефективності, конкурентоспроможності на ринку та нових бізнес-моделей.

3. *Розширена аналітика та проактивність.* Премії стануть високо персоналізованими, завдяки новим джерелам технологічних даних, таким як Інтернет речей, мобільні додатки InsurTech та телематичні пристрої. Оскільки ринок підключених пристроїв готовий значно зрости протягом наступних років, страховики майна та від нещасних випадків зможуть отримувати в режимі реального часу точні дані про ризик збитків окремих споживачів. Це допоможе їм проактивно реагувати за допомогою своєчасних та високо персоналізованих заходів.

Технологія дронів і зображень все більше дозволить страховикам отримувати зображення високої чіткості для дистанційної та точної оцінки та аналізу нерухомості.

Крім того, уявлення будуть створюватися через зв'язки між наборами даних, щоб забезпечити більш глибоку деталізацію індивідуальних профілів ризиків і захистити страховиків від нових ризиків. Розширена аналітика буде розгорнута, щоб динамічно сегментувати користувачів і потреби, моделювати поведінку та виявляти винятки, коригувати ціни політики, оптимізувати бізнес-стратегії та визначати нові можливості зростання. Масштаб можна додатково включити за допомогою автоматизації, штучного інтелекту та машинного навчання, щоб перетворити страховиків на активних менеджерів ризиків.

4. *InsurTech та партнерство з страховиками.* Фірми InsurTech демонструють значне зростання в сферах автостраховання, житла та кіберстраховання. Таке сильне зростання стимулюватиме традиційних страховиків або придбати технологічні можливості, або співпрацювати з компаніями InsurTech. Зі зростанням попиту на інноваційні продукти та послуги з боку міленіалів така співпраця стане надзвичайно важливою.

Загалом, це буде безпрограшна ситуація - традиційні страховики отримають виграш від швидших результатів у створенні технологічної культури, а компанії InsurTech отримають доступ до більшої клієнтської бази, фінансування та досвіду в галузі. Це дасть початок новішим моделям і потокам доходу для підвищення прибутковості та зниження операційних витрат.

5. *Технологія Blockchain.* Потреба в обробці величезних обсягів даних клієнтів у режимі реального часу різними страховими функціями вимагає легкої та безпечної передачі даних між організаціями та їхніми різними зацікавленими сторонами.

Технологія Blockchain забезпечує перевагу безпечного керування даними через декілька інтерфейсів і зацікавлених сторін без втрати цілісності. Від управління ідентифікацією та андеррайтингу до обробки претензій, управління шахрайством і надійної доступності даних – ця технологія забезпечує зниження операційних витрат. Децентралізовані автономні організації і розумні контракти — це додаткові переваги, які блокчейн може запропонувати в управлінні політикою.

Отже, страховики знаходяться у все більшій залежності від нових технологій та баз даних, щоб покращити ефективність своєї діяльності, підвищити кібербезпеку та розширити можливості організації. Однак більшість з них також повинні зосередитися на покращенні роботи з клієнтами, упорядкуванні процесів за допомогою автоматизації та наданні індивідуальних послуг там, де це необхідно та бажано.

Список використаних джерел:

1. Шишпанова Н. О., Копайгора О. О. Проблемні тенденції та напрями регулювання страхового ринку України в умовах трансформаційних змін. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 10. С. 76–82. DOI: 10.32702/2306-6814.2021.10.76
2. Top 5 Trends in the Insurance Industry - A WNS Global Services. 2018. URL : <https://www.wns.com/insights/articles/articledetail/590/top-5-trends-in-the-insurance-industry> .

УДК 336.7

ФОРМУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ЕКОСИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Шірінян Е. А., аспірант
кафедри фінансових ринків,
Університет державної фіскальної служби України, Ірпінь
Шірінян Л. В., д.е.н., професор,
завідувач кафедри фінансів,
Національний університет харчових технологій

В останнє десятиліття в банківській системі України значно активізуються процеси взаємодії та обміну з учасниками позабанківської системи (такими спеціалізованими інститутами як ломбарди, пенсійні фонди, страхові компанії, кредитні спілки тощо) й іншими системами (Укрпошта, Нова пошта), внаслідок чого банківська система України стає відкритою. У природничих та соціальних науках відкриті системи розглядаються як такі, що обмінюються зі своїм навколишнім середовищем і набувають рис так званої «екосистеми» [1]. Спільна діяльність і взаємодія банків та інших учасників ринку банківських послуг (РБП) приводять до складних (синергетичних) ефектів в фінансовій індустрії та ймовірнісної поведінки учасників РБП та результатів. З таких позицій доцільно говорити про банківську екосистему.

На нашу думку, банківська екосистема охоплює:

- провайдерів банківських послуг, які безпосередньо надають банківські послуги та сервіси споживачам;
- інфраструктуру та технології (платіжні системи, фондові біржі, дата центри, банкомати і термінали самообслуговування, програмне забезпечення),
- регулювання та контроль (застосування обов'язкових для виконання учасниками системи норм і правил регулювання) [2, с. 31],
- експертизу (оцінювання діяльності та результатів професійними спільнотами, асоціаціями та самоврядними організаціями).

Банківська екосистема може розглядатися як підсистема фінансової екосистеми [3], і має досліджуватися за допомогою теорії хаосу, з якої випливає, що вплив кооперативного ефекту спільної поведінки гравців не може бути стовідсотково передбаченим і має місце так званий синергетичний ефект (коли порівняно з рівнем ефективності кожного з окремо взятих учасників РБП спільна дія учасників РБП є значно ефективнішою) [4]. Іншими словами, кумулятивний позитивний ефект полягає у зростанні сумарних спільних результатів учасників РБП і ці результати стають значно більшими за просте додавання результатів окремо взятих учасників РБП.

Список використаних джерел

1. Відкрита система (теорія систем). Вікіпедія.
URL: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Відкрита_система_\(теорія_систем\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/Відкрита_система_(теорія_систем)).

2. Банківська система : підручник : [у 2-х частинах]. – Частина 1: Банківська система України та її економічні основи [текст] / колектив авторів; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. В. Шірінян. К. : Видавництво Ліра-К, 2019. 412 с.
3. Національний банк України. Стратегія Національного банку України до 2025 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/strategy>
4. Синергія. Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Синергія>

УДК 332.85

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

Штейнгауз Д.О.,
аспірант Університету банківської справи

Теоретичною основою для розвитку фінансово-кредитного інструментарію забезпечення ефективного функціонування ринку житлової нерухомості є правильне розуміння сутності таких інструментів та їх класифікація.

Головна сутність фінансово-кредитних інструментів на ринку житлової нерухомості полягає в тому, що вони дозволяють [1]:

- опосередкувати операції при переході правочинів у процесі інвестування в нерухомість;
- трансформувати ризики, що виникають на ринку;
- підвищити ліквідність обігу і обіг нерухомості (від фази створення до фази споживання).

Такі інструменти опосередковують процес інвестування фінансового капіталу, тобто виникнення фінансових активів і фінансових зобов'язань у контрагентів такого процесу в процесі залучення інвестиційних ресурсів у фінансовому сегменті ринку житлової нерухомості.

Ринок житлової нерухомості обслуговується різними за типами, формами й видами фінансово-кредитними інструментами, які природним для них способом формалізують і пришвидшують обіг інвестиційного капіталу. До основних фінансово-кредитних інструментів ринку нерухомості можна віднести: кредит, іпотечний кредит, муніципальний кредит, лізинг, цінні папери, похідні цінні папери, іпотечні цінні папери, сертифікати фонду операцій з нерухомістю [2].

При визначенні поняття «фінансово-кредитні інструменти забезпечення ефективного функціонування ринку житлової нерухомості» має знають знайти відображення такі елементи [3, 4]:

- складові сутності, що полягають у опосередкуванні інвестиційних операцій з нерухомістю, налагоджені взаємовигідної взаємодії між їх учасниками, наявності цільової спрямованості, трансформації активів, ризиків і строків;
- роль фінансово-кредитних інструментів як вираз очікуваних цільових результатів від їх застосування в фінансово-кредитному механізмі управління інвестиційними процесами на ринку житлової нерухомості;
- функції фінансово-кредитних інструментів як вираз можливостей для досягнення визначених цілей і завдань їх використання.

Отже, фінансово-кредитні інструменти забезпечення ефективного функціонування ринку житлової нерухомості є системою форм і засобів (знарядь) управління фінансовими потоками інвестиційних фінансових ресурсів, необхідних для будівництва, ремонту,

реконструкції, обміну, купівлі-продажу об'єктів житлової нерухомості і пов'язаних з нею прав власності, володіння, користування і розпорядження, а також створення споживчої вартості таких об'єктів і прав, метою якої є налагодження взаємовигідної взаємодії і активізація діяльності економічних агентів-учасників ринку житлової нерухомості, узгодження і збалансування їх економічних інтересів, мінімізації фінансово-інвестиційних ризиків шляхом виконання акумулюючої, перерозподільчої, трансформаційної, регулюючої та інформаційно-захисної функцій.

Запропонований підхід до визначення фінансово-кредитних інструментів дозволяє:

1) відобразити специфіку такого інструментарію з точки зору його застосування на ринку житлової нерухомості – управління фінансовими потоками, що виражається у певних особливостях житлової нерухомості і пов'язаних з нею прав як об'єктів інвестування, які мають певну споживчу вартість;

2) врахувати складність цільового призначення таких інструментів, що виражається у налагодженні взаємовигідної взаємодії, яка передбачає узгодження економічних інтересів різних учасників ринку, їх збалансування і перерозподіл ризиків [5];

3) ідентифікувати роль і призначення фінансово-кредитних інструментів у переліку функцій, які ними виконуються на ринку житлової нерухомості.

Все різноманіття фінансово-кредитних інструментів може бути систематизовано і класифіковано за такими ознаками [6]: склад, пріоритетна значущість, загальне цільове призначення, економічна природа, вид та ціль впливу на ринок нерухомості, приналежність до окремих сегментів (видів) фінансових ринків і сфер фінансової системи, суб'єкти і рівень фінансової системи, період обігу, характер фінансових зобов'язань і тип прав вимог держателя до емітента, рівень ризику, гарантованість отримання доходу, рівноправність учасників.

Обсяг і структура задіяних фінансово-кредитних інструментів також визначаються загальною фінансово-економічною ситуацією в країні з урахуванням потреб ринку житлової нерухомості на певному етапі економічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Ясинський Г. І. Цінні папери в інвестиційному процесі на ринку нерухомості України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08.. К.: ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т імені Вадима Гетьмана», 2009. 20 с., С. 7.
2. Данькевич А.П. Фінансові інструменти: особливості визначення, класифікації та обігу. *Наукові праці НДФІ*. 2009. 1(46). С. 64-74.
3. Прокопенко В.Ю. Роль та місце фінансово-кредитних інструментів на ринку нерухомості. *Фінанси, банки, інвестиції*. 2012. №1. С. 20-22.
4. Глущепко В. В., Прокопенко В. М. Фінансові інструменти іпотечного ринку. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2010. Вип. 2(9). С. 248-258.
5. Дропа Я.Б. Фінансові інструменти формування ресурсів у національній економіці в умовах глобалізації. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 16. С. 682-687, С. 684-685.
6. Рикова М. Щодо трактування економічної сутності фінансових інструментів та їх класифікації. *Економіка та держава*. 2011. №1. С. 85-87.

ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ЦИФРОВІ РІШЕННЯ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ ТА БЕЗПЕКИ В УМОВАХ НОВИХ ВИКЛИКІВ І ЗАГРОЗ

УДК 336.71:004.8:330.341

ЗАСТОСУВАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ У БАНКІВСЬКОМУ БІЗНЕСІ ДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Сгоричева С.Б., д.е.н., професор,
професор кафедри фінансів, банківського бізнесу та
оподаткування Національного університету «Полтавська
політехніка імені Юрія Кондратюка»

За останні десятиліття величезний прогрес у сфері комп'ютерного обладнання, програмного забезпечення та інтернет-технологій незворотно змінив функціонування бізнесу. Сьогодні складно уявити компанію будь-якої сфери діяльності, яка б не використовувала інформаційно-комп'ютерні технології у своїх операційних процесах, для підвищення конкурентоспроможності, вдосконалення взаємин із клієнтами та партнерами. Серед найбільших досягнень тут слід відзначити суттєві досягнення в області штучного інтелекту (ШІ) (англ. *artificial intelligence, AI*), який можна визначити як властивість інтелектуальних систем виконувати творчі функції, які традиційно вважаються прерогативою людини, або здатність інженерних (комп'ютерних) систем набувати та застосовувати знання без участі та втручання людей. Використовуючи людський та власний досвід, такі системи пристосовуються до нових умов, виконують різноманітні завдання, що тривалий час були під силу лише людині, прогнозують події та оптимізують різноманітні ресурси. Впровадження технологій ШІ у різноманітні сфери життя здатне якісно їх змінити за рахунок автоматизації, роботизації, аналізу великих масивів даних та сприяти підвищенню результативності, якості, екологічності будь-якої діяльності, у тому числі, й банківської.

За результатами опитування керівників фінансових установ, проведеного спільно компаніями *Econsultancy* та *Adobe*, понад третини респондентів у 2020 році вже використовували штучний інтелект у своїй діяльності, а більше 40% – планували інвестувати кошти у відповідні розробки [1]. Основним спонукальним мотивом застосування таких інновацій виступає зниження витрат. Потенційна економія від використання додатків ШІ у діяльності банків до 2023 року оцінюється в 447 млрд. дол., з яких 217 млрд. – від застосування штучного інтелекту у процесах мідл-офісу [2]. Взагалі, можна виділити такі напрями застосування ШІ у банківському бізнесі: орієнтовані на клієнтів фронт-офісні програми; зменшення операційних ризиків; торгівля фінансовими інструментами та портфельне управління; банківський нагляд та регулювання. Одночасно, штучний інтелект може зробити свій внесок і у сприяння реалізації банками концепції сталого розвитку.

Засади сталого розвитку були офіційно проголошені у 1992 році на Міжнародній конференції з доквілля і розвитку у Ріо-де-Жанейро, де йшлося про необхідність гармонійного поєднання двох цілей: забезпечення якісного доквілля та найповнішого

задоволення потреб людей за рахунок стабільного тривалого розвитку економіки. У 2015 році ООН прийняла сталий розвиток за основу програми своєї діяльності до 2030 року й визначила сімнадцять Цілей сталого розвитку. Вже у 1992 році у рамках Програми ООН з навколишнього середовища була ухвалена Заява фінансових інститутів щодо навколишнього середовища та сталого розвитку [3]. А у вересні 2019 року був підписаний аналогічний документ саме для банківського сектора – Принципи ООН з відповідального банкінгу, де підписанти зобов'язувалися узгодити свої бізнес-стратегії та практики з цілями сталого розвитку та цілями Паризької кліматичної угоди [4]. Відповідно, банки все частіше на добровільній основі дотримуються принципів політики *ESG (Environmental, Social, and Corporate Governance)*. При цьому екологічні критерії визначають, наскільки компанія дбає про довкілля (викиди парникових газів, забруднення навколишнього середовища та використання природних ресурсів); соціальні критерії відображають ставлення компанії до персоналу, постачальників, клієнтів і партнерів (зокрема, здоров'я працівників та їх безпека, професійний розвиток, умови праці); управлінські критерії пов'язані з ефективністю керівництва, попередженням шахрайства та корупції.

Діяльність банків у підтриманні сталого розвитку можна розглядати у двох аспектах – як звичайних суб'єктів господарювання, що повинні утримувати приміщення та організувати роботу персоналу, і як фінансових установ, що мають специфічні цілі та умови функціонування. При цьому досягнення екологічних критеріїв розвитку відбувається при застосуванні штучного інтелекту для створення енергоефективних систем управління будівлями, впровадження «розумних» систем освітлення і опалення, сенсорних систем очищення повітря тощо. Втім, стало вже очевидним, що значній частці сучасних клієнтів взагалі не будуть потрібні банківські офіси, якщо доступ до будь-якої послуги вони зможуть отримати зі свого пристрою (ноутбука, планшета, смартфона, розумного годинника, розумного автомобіля тощо) у будь-який час, з будь-якої географічної точки. Для успішної реалізації цього напряму банкам доведеться вирішити кілька технологічних питань, зокрема, забезпечити доступ клієнтів незалежно від їх місцезнаходження у режимі 24/7. При цьому необхідна надійна віддалена автентифікація та захист персональних даних, що може бути забезпечено саме за рахунок ШІ. Проте зменшити кількість банківських відділень здатне не лише онлайн обслуговування, а і загальне підвищення самостійності клієнтів, які зможуть самі конструювати продукти, які їм найбільше підходять, за допомогою інтелектуальних консультантів.

Крім того, вже досить поширеними, у тому числі й в Україні, є банківські чат-боти, тобто цифрові помічники, які взаємодіють із клієнтами за допомогою тексту чи голосу та призначені для виконання їхніх запитів без участі співробітників банку. Основне призначення чат-ботів – підвищити оперативність обслуговування клієнтів та розвантажити банківські колл-центри. Так, за інформацією Альфа-Банк Україна, його чат-бот Алла за 2018 рік прийняла 48% телефонних звернень клієнтів. ПриватБанк створив кількох чат-ботів, які функціонують не лише в його системі онлайн-банкінгу Privat24, а й у різноманітних месенджерах. Ці боти вміють перераховувати гроші з картки на картку, оформляти кредит готівкою, консультувати з питань кредитування та перевіряти можливість надання кредиту, допомагають брати участь у бонусній програмі та багато іншого. Отже, чат-боти виконують, насамперед, інформаційні та транзакційні функції. За даними *Juniper Research*, до 2023 року економія на операційних витратах від їх використання становитиме для банків 7,3 млрд. дол., при цьому буде заощаджено 862 млн. годин робочого часу [5].

Однак чат-боти можуть бути корисними і тим, що здатні аналізувати поведінку клієнтів та давати рекомендації щодо майбутніх дій банків щодо зміцнення взаємин з ними, тобто бути складовими CRM-систем. Крім того, соціальні критерії політики *ESG* реалізуються і при використанні ШІ у процесі кредитного скорингу, особливо у сфері мікрокредитування. Врахування не лише формальних даних про потенційного позичальника, а і інформації з соціальних мереж, манери заповнювати заявку на сайті – витрати часу на кожне питання, рухи «повзунків» калькуляторів та ін. – дозволяє підвищити частку

позитивних рішень. В Україні ПриватБанк використовує ШІ для того, щоб виявити людей, які найбільше ризикують стати жертвами аферистів. Згодом працівники банку додатково консультують таких клієнтів.

На практиці є вже приклади використання ШІ і в управлінні персоналом. Штучний інтелект аналізує великий обсяг внутрішніх потоків інформації – систему планування діяльності, корпоративну пошту, месенджери – й визначає, які співробітники знаходяться на межі «вигорання». Часто ними стають ключові фігури процесів і проєктів, й отримані попередження дозволяють банку застосовувалися заходи для їх утримання та створення більш сприятливих умов праці. Щодо умов праці, то одними з найбільш непривабливих вони є саме в кол-центрах. Роботу там часто розглядають як першу й тимчасову зайнятість, плинність кадрів може становити до 40%. Об'єктивною причиною є високе емоційне та нервово навантаження, уникнути якого неможливо. Тому використання ШІ сприяє покращенню змісту та умов праці банківських працівників. Взагалі, фахівці відмічають, що застосування штучного інтелекту практично не призводить до скорочення персоналу. Одночасно з автоматизацією та роботизацією класичних банківських процесів та функцій відбувається ускладнення банківського бізнесу, зростає складність банківських послуг, з'являється все більше комбінованих та комплексних послуг, зростає потреба у компетенціях роботизації. Тому співробітники можуть бути повноцінно зайняті у новій реальності, для чого потрібно постійно підвищувати свою кваліфікацію.

Втім, застосування штучного інтелекту особливо ефективно для функціонування мідл-офісу. Його утворюють підрозділи банку, які здійснюють перевірку клієнтських операцій, займаються управлінням ризиками, лімітами, портфелями, виконують функції комплаєнс та ін. Штучний інтелект передбачається активно використовувати для виявлення та запобігання шахрайству в онлайн-банкінгу. Істотне збільшення обсягу інтернет, мобільних та безконтактних платежів призвело до того, що карткове шахрайство стало одним із найпоширеніших видів кіберзлочинів. Для виявлення такої діяльності алгоритми ШІ в реальному часі перевіряють правдоподібність транзакцій клієнтів та порівнюють нові операції за критеріями обсягів, характеру та місця проведення. У разі виявлення ризиків транзакції блокуються. Існують і інші напрями використання ШІ у боротьбі з шахрайством. Так, шведська компанія *BehavioSec* розробила систему, яка визначає особистість людини за характерними рисами набору тексту на клавіатурі. Завдяки такому аналізу банк може відстежити шахрая, який намагається видати себе за іншу людину.

Багато банків технології штучного інтелекту тестують для здійснення політики «Знай свого клієнта» та для реалізації, загалом, системи протидії відмиванню грошей та фінансування тероризму, яка, як відомо, є дуже затратною. Алгоритми ШІ сканують клієнтські документи, а потім звіряють отриману інформацію із даними Інтернету. Якщо виявляється невідповідність, піднімаються так звані червоні прапорці, тобто попередження співробітникам банку щодо необхідності додаткового вивчення клієнта. У канадському Scotiabank або італійській групі Intesa Sanpaolo штучний інтелект аналізує транзакції з точки зору набагато більшого числа параметрів, ніж це можливо при роботі людини, використовує машинне навчання для виявлення підозрілих операцій і таким чином суттєво зменшує кількість хибних попереджень, даючи можливість співробітникам зосередитись на реальних проблемах.

Отже, технології штучного інтелекту виступають потужним інструментом для перетворення світу. Вони можуть допомогти вирішити найскладніші проблеми *ESG* та сталого розвитку планети, гострота яких наростає з кожним роком. Утім, щоб це сталося, необхідно домовитися про загальні правила та етичні принципи застосування ШІ, налагодити глобальне цифрове співробітництво і продовжувати вдосконалювати технології, не забуваючи про те, що цей інструмент повинен використовуватися для загального блага.

Список використаних джерел:

1. 202 Digital Trends: Financial Services & Insurance in Focus. Econsultancy; Adobe, 2020. URL: <https://www.readkong.com/page/2021-digital-trends-financial-services-insurance-in-focus-7883854>
2. Dugalaki E. The impact of artificial intelligence in the banking sector & how AI is being used in 2020: a preview of AI in Banking and Payments research. URL: <https://www.businessinsider.com/ai-in-banking-report>.
3. UNEP Statement by Financial Institutions on the Environment & Sustainable Development. URL: <https://www.unepfi.org/>.
4. Principles for Responsible Banking. UN Environment Program – Finance Initiative. URL: <https://www.unepfi.org/banking/bankingprinciples/>.
5. Bank Cost Savings via Chatbots to Reach \$7.3 Billion by 2023, as Automated Customer Experience Evolves : Press release. URL: <https://www.juniperresearch.com/press/press-releases/bank-cost-savings-via-chatbots-reach-7-3bn-2023>.

УДК 336.717.1

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ В УКРАЇНІ

Запорожець С. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку
Тригуб Ю. П., здобувач вищої освіти
Черкаський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

При формуванні основи вихідної національної концепції забезпечення фінансової інклюзії перш за все необхідно враховувати стратегічні наміри Національного банку України щодо розвитку фінансової інклюзії шляхом формування ефективної системи захисту прав споживачів, реалізації Національної стратегії та заходів з підвищення фінансової грамотності і розвиток безготівкової національної економіки через взаємодію трьох ключових контрагентів: регуляторних інститутів та держави (сприяють залученню різних категорій споживачів до взаємодії в межах економічної системи шляхом розбудови регулятивної платформи функціонування ринку фінансових послуг); провайдерів фінансових послуг (забезпечують ефективне функціонування ринку фінансових послуг на умовах максимальної диверсифікації); споживачів фінансових послуг (забезпечують ефективне використання фінансових послуг, сприяють зміцненню стійкості фінансових компаній).

Дослідження наукових інформаційних джерел доводить, що економічна категорія «фінансова інклюзія» характеризується досить узагальненим науковим баченням щодо її тлумачення; вирізняється широкою сферою застосування та складністю структурно-компонуючих елементів, які мають численні підходи до розкриття її змісту, але більшість із них базуються на кон'юнктурному підході. Так, Д. Амбарган та інші [1] дослідили поняття фінансової інклюзії базуючись на трьох основних змістових компонентах: попиті, пропозиції та інфраструктурі фінансового ринку. При цьому науковці до фінансових послуг, крім банківських, відносять як послуги небанківських фінансово-кредитних установ, страхових і пенсійних компаній, так і грошові перекази населення, які базуються на оптимальному рівні фінансової грамотності споживачів – надважливий детермінант забезпечення фінансової інклюзії. Автори наукового дослідження Ю. Шаповал та О. Юхта [2] також розглядають фінансову інклюзію як одну з якісних характеристик функціонування ринку фінансових послуг, яка забезпечується під впливом формування попиту на фінансові послуги та їх пропозиції.

Також саме з точки зору попиту та пропозиції на фінансові послуги щодо збалансування рівня їх доступності І. Юзефальчук [3] досліджує вплив впровадження цифрових фінансових технологій, який дозволяє вирішити проблему асиметрії доступу до фінансових послуг. Автор виділяє дві групи факторів цифрової фінансової доступності послуг: фактори попиту (рівень довіри, рівень фінансової грамотності, рівень доходів споживачів) та фактори пропозиції (інфраструктура, ефективність регулювання, рівень безпеки даних, рівень якості фінансових послуг). Таким чином, дослідження напрямів забезпечення фінансової інклюзії варто спрямувати на виокремлення головних детермінант її розвитку, що базується на кон'юнктурному підході. Такий підхід дозволяє визначити фактичний рівень використання фінансових послуг та дослідити умови доступу до них, враховуючи особливості взаємодії між споживачами, фінансовими компаніями та регуляторними інститутами, які провадять політику фінансової інклюзії та продукують нормативно-правові акти, що регулюють ринок фінансових послуг (табл. 1).

Таблиця 1

Напрями забезпечення фінансової інклюзії

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

Джерело: розробка авторів

Забезпечення фінансової інклюзії є неможливим без вирішення проблем досягнення оптимального рівня цифрової компетентності споживачів, що досягається методом синтезу фінансової, правової та інформаційної грамотності. На думку Л. Малявкіної [4], саме поширення всеохоплюючої цифрової грамотності дозволяє створити комфортні умови адаптації споживачів до технологічних викликів цифрового середовища. Сучасні передумови модернізації типових підходів до усвідомлення базового набору умінь, знань та навичок потенційного користувача, що є вихідною умовою забезпечення фінансової інклюзії та формуються під впливом цифрових аспектів провадження політики посилення рівня фінансової грамотності, досліджено у праці А. Савіної, К. Костроміної та О. Клейменової [5]. Серед таких авторами справедливо визначено необхідність усвідомлення споживачами основних моделей цифрової взаємодії учасників фінансово-кредитних відносин; умінь безпечного та ефективного використання базових цифрових інструментів, технологій та ресурсів мережі Інтернет при споживанні фінансових послуг; адаптивної спроможності

брати участь в реалізації моделей цифрової взаємодії в інноваційному цифровому фінансовому середовищі.

Погоджуємося з твердженням К. Ануфрієвої та А. Шкляра [6] про те, що серед найважливіших передумов ефективного формування та розвитку фінансової інклюзії також є створення та підтримка адаптивного регуляторного середовища, спроможного до забезпечення повноцінного законодавчого захисту прав кредиторів і вкладників, захисту прав власності учасників ринку фінансових послуг, інформаційної безпеки тощо. У табл.2 наведено детальний опис індикаторів, які варто використовувати для вимірювання рівня доступу до фінансових послуг в регуляторних цілях.

Таблиця 2

Індикатори забезпечення фінансової інклюзії	
Індикатор	Характеристика
Фінансова інфраструктура	
Інституційна диверсифікація ринку фінансових послуг	Наявність різних типів інститутів з надання фінансових послуг (філій відділень): банки; кредитні спілки, фінансові компанії, ломбарди. Індекс інституційної диверсифікації
Структура власності банків (фінансових компаній)	Тип власності (державний, приватний, вітчизняний, іноземний). Частка активів банків(фінансових компаній) з приватним / іноземним капіталом
Фінансові послуги	
Ефективність ринку фінансових послуг	Диверсифікація портфеля банківських (фінансових) послуг
Рівень поінформованості споживачів	Ефективність реклами, використання сучасних цифрових каналів
Рівень задоволення потреб споживачів	Властиві для фінансових послуг критерії: якість, швидкість, простота, цілодобова доступність, багатоканальність
Рівень доступу до фінансових послуг	
Якість та повнота поширення каналів дистанційного обслуговування	
Банкомати, POS-термінали, інклюзивні відділення	
Рівень захисту прав споживачів	
Довіра до банків (фінансових компаній)	Частка споживачів, які проявляють довіру до банків (фінансових компаній)
Рівень оптимізму споживачів фінансових послуг	Індекс споживчих настроїв
Наміри споживачів щодо заощадження	Частка споживачів, які заощаджують фінансові ресурси
Фінансова грамотність	
Фінансова грамотність	Частка споживачів, які володіють базовими знаннями з цифрових фінансів
Інклюзивна політика	
Стратегічний вектор фінансової політики	Фінансова інклюзія є актуальною темою урядового порядку денного
Захист прав учасників правовідносин з фінансових угод	Діюча ефективна практика реалізації прозорої цінової політики, стягнення заборгованості, подання скарг і відшкодування, захисту персональних даних клієнта, функціонування бюро кредитних історій тощо
Нормування діяльності банків (фінансових компаній)	Контроль (обмеження) надмірного перекладання ризиків на споживачів фінансових послуг

Джерело: розробка авторів

Отже, серед основних напрямів забезпечення фінансової інклюзії, важливих в контексті пошуку напрямів їх активізації та оптимізації, варто виділити забезпечення: оптимального

рівня доступності фінансових послуг; рівня фінансової грамотності населення; повноцінного захисту прав учасників ринку фінансових послуг.

Список використаних джерел:

1. Ambarkhane D., Singh A.S., Venkataramani B. Measuring Financial Inclusion of Indian States. *International Journal of Rural Management*. 2016. No. 12(1). P. 72–100. URL: <https://doi.org/10.1177/0973005216633940>
2. Шаповал Ю.І., Юхта О.І. Вимірювання фінансової інклюзії: переваги та обмеження існуючих підходів. *Український соціум*, 2019, № 3 (70) URL: https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2019/10/78_91_No370_2019_ukr.pdf
3. Юзефальчик І. Цифровые финансовые технологии и их роль в повышении доступности финансовых услуг. *Банковский вестник*, 2019. URL: <https://www.nbrb.by/bv/articles/10627.pdf>
4. Экосистема цифровой экономики: проблемы, реалии и перспективы: сборник научных трудов национальной научно-практической конференции / под ред. д.э.н., проф. Малявкиной Л.И. – Орел: ОрелГУЭТ, 2018. – 240 с.
5. Савина А., Костромина К., Клейменова О. *Scientific Journal of OrelSIET*, 2019, №2 (30). URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_38504345_17769753.pdf
6. Ануфрієва К. В., Шкляр А. І. Фінансова інклюзія як чинник соціоекономічного розвитку. *Український соціум*, 2019, № 3 (70). URL: https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2019/10/59_77_No370_2019_ukr.pdf

УДК336.146

ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Захаркін О.О., д.е.н., проф.,
доцент кафедри фінансових технологій і підприємництва
Чухно Р.Ю., студентка ННІ БіЕМ
Сумський державний університет

Значна роль в формуванні фінансової безпеки держави належить забезпеченню показників бюджетної безпеки, на які в першу чергу впливають саме принципи транспарентності бюджетних відносин. Підвищення рівня прозорості бюджету сприяє реалізації наступних цілей:

- більш якісному забезпеченні державою бюджетних зобов'язань та послуг, а також зростання рівня задоволеності якістю державних послуг;
- залучення громадськості до бюджетного процесу, облік їхньої думки у визначенні пріоритетів розвитку території;
- проведення ширшого контролю з боку громадськості за цільовим витрачанням бюджетних коштів;
- підвищення рівня відповідальності виконавчої (представницької) влади за розробку та виконання бюджету;
- підвищення ефективності використання бюджетних коштів;
- підвищення бюджетної грамотності населення та довіру населення до органів влади;
- підвищення інвестиційного потенціалу публічно-правової освіти та зростання конкурентоспроможності територій.

Оцінювання рівня бюджетної транспарентності на міжнародному рівні здійснює спеціалізована міжнародна неурядова коаліція Міжнародне бюджетне партнерство (International Budget Partnership, IBP) [1], метою діяльності якої є розрахунок та опублікування

«Індексу відкритості бюджету (OpenBudgetIndex) який формується шляхом розрахунку показників:

- «1) індекс відкритості бюджету («Transparency (OpenBudgetIndex)»);
- 2) індекс участі громадськості («PublicParticipation»);
- 3) індекс контролю за бюджетним процесом з боку законодавчого органу влади та вищого органу аудиту («OversightbyLegislature») [1].

Згідно зі звітом ІВР за 2019 рік Україна посідає середні позиції в світі за показниками бюджетної транспарентності (OpenBudgetIndex) (рис. 1).

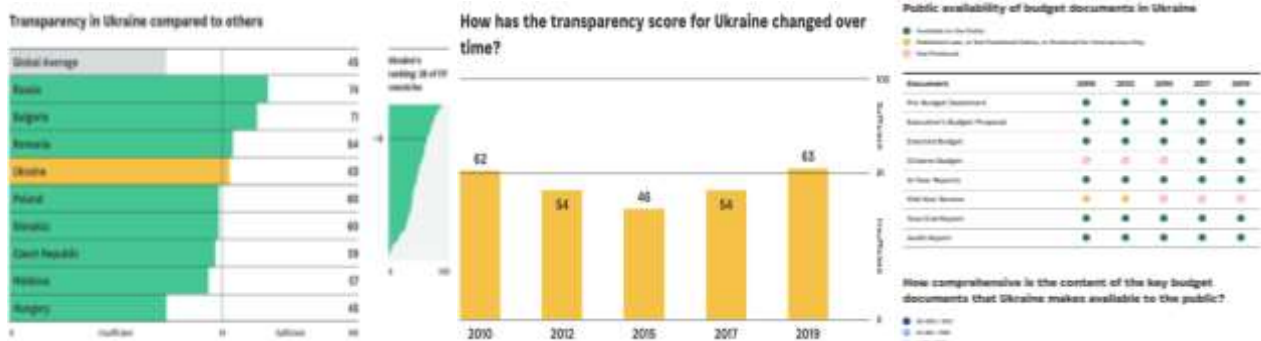


Рис.1 Позиції України за показниками бюджетної транспарентності (OpenBudgetIndex)
Джерело: [1].

Як видно з рисунку, за останні роки показник рівня транспарентності бюджету дещо поліпшився, перш за все через збільшення інформаційної насиченості бюджетного процесу на рівні виконавчої влади.

Крім показника прозорості бюджету важливе значення має участь громадськості у його формуванні та контролі за виконанням. Визначаючи індекс участі громадськості, ІВР оцінює формальні можливості які надаються з боку влади громадським організаціям для повноцінної участі у різних етапах бюджетного процесу. Індекс участі громадськості включає 18 показників, які враховують досвід та найкращі практики такої участі. За останніми оцінюваннями Україна за даним показником має 33 бали зі 100 можливих (рис. 2).

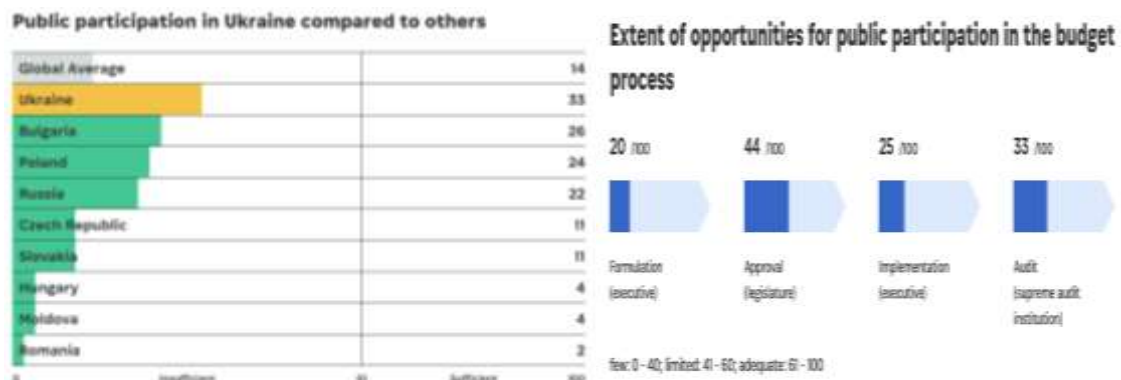


Рис. 2 Позиції України за індексом участі громадськості у бюджетному процесі («PublicParticipation»)

Джерело: [1].

ІВР також оцінює роль законодавчої влади та аудиторських органів (Державної аудиторської служби України) у їх здатності забезпечити контроль бюджетного процесу за допомогою розрахунку 18 відповідних показників. Для України даний показник дорівнює 87 із 100 можливих (рис. 3).

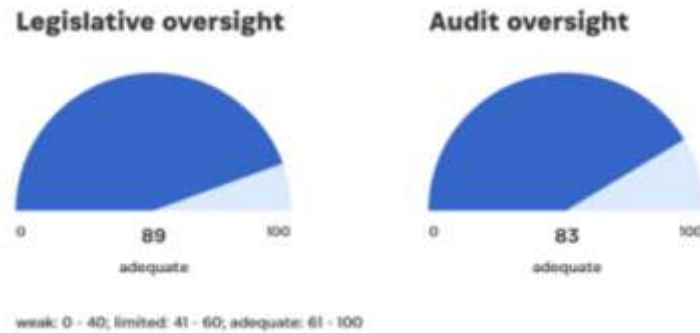


Рис. 3 Позиції України за індексом контролю за бюджетним процесом з боку законодавчого органу влади та вищого органу аудиту («OversightbyLegislature»)

Джерело: [1].

Закон України «Про відкритість використання публічних коштів» [2] вимагає забезпечення інформативності використання публічних коштів на державному та місцевому рівнях. З цією метою були створені інформаційні портали: «Єдиний веб-портал використання публічних коштів (spending.gov.ua)» та «Державний веб-портал бюджету для громадян (https://openbudget.gov.ua/)». Стартові сторінки даних порталів наведено на рис. 4.

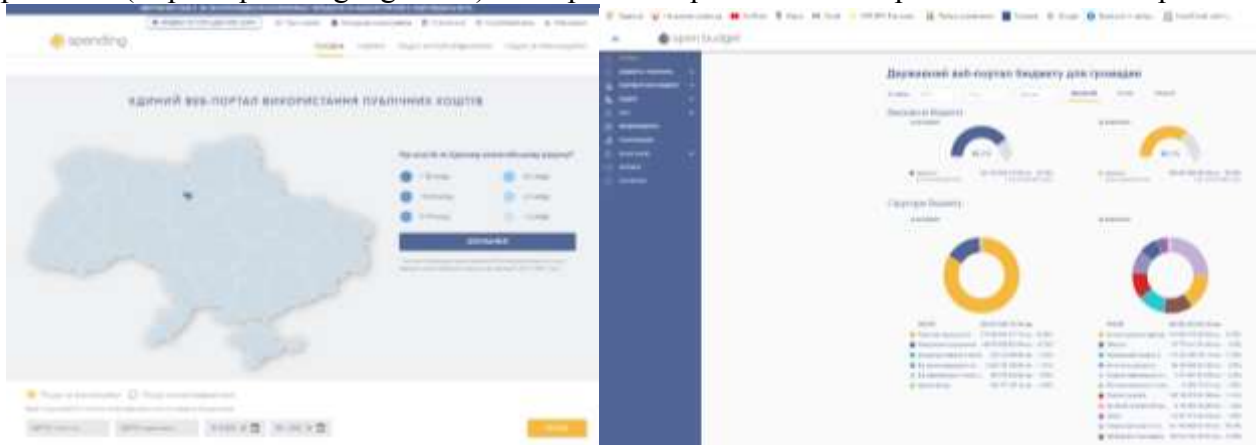


Рис. 4 Веб-ресурси інформаційної підтримки транспарентності бюджетного процесу

Джерело: [3, 4]

Дані інформаційні ресурси сприяють підвищенню транспарентності бюджетного процесу, збільшенню відповідальності розпорядників та одержувачів бюджетних коштів як державного так я місцевих бюджетів перед суспільством. Інформація, що розміщується на даних порталах може використовуватися в процесі проведення контролю за використанням публічних коштів з боку державних органів (Рахункової палати України та Державної аудиторської служби України), а також ЗМІ, громадських організацій.

Забезпечення прозорості бюджету на територіальному (регіональному та місцевому) рівні пов'язане з об'єктивними труднощами:

- прозорість має на увазі, що все населення території публічно-правової освіти (або більша його частина) буде ознайомлене з бюджетом та зможе зрозуміти його зміст. Однак, мова бюджету досить складна і зрозуміла лише для «підготовлених» користувачів;
- виклад інформації про бюджет зрозумілою для громадян мовою, надалі призведе до проблеми інтерпретації економічного змісту бюджетних показників, яку здатний вирішити аналіз динаміки цього показника в часі, його питома вага в загальному обсязі видатків бюджету, конкретизація видатків, а також показники, що характеризують результативність.
- відомості, що містяться у відкритих бюджетах, повинні не лише інформувати громадськість про стан бюджету, а й давати можливість брати участь у визначенні

пріоритетів бюджетних видатків, наприклад, на етапі розгляду проекту бюджету у процесі проведення публічних слухань;

- необхідно враховувати диференційований склад населення відповідної публічно-правової освіти, основні очікування різних цільових груп та передбачувані цілі використання інформації про бюджет. Таким чином, однією з основних проблем забезпечення прозорості бюджету, яку необхідно вирішити органам влади, є проблема доступності бюджетних даних для розуміння.

Список використаних джерел:

1. Горбунов О.В. Міжнародний рейтинг відкритості (прозорості) бюджету "OpenBudgetIndex": Україна в контексті міжнародних порівнянь. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2017. В. 32. С. 12-27.
2. Про відкритість використання публічних коштів : закон України від 11.02.2015 № 183-VIII. URL:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/183-19>.
3. Spending. Єдиний веб-портал використання публічних коштів URL: <https://spending.gov.ua>.
4. Openbudget. Державний веб-портал бюджету для громадян. URL: <https://openbudget.gov.ua/>

УДК 336.717.1

НОВІ ВИКЛИКИ СТАБІЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Корнеев В. В., д.е.н., професор,
завідувач відділу фінансової політики
Державного науково-дослідного інституту
інформатизації та моделювання економіки

Сучасний процес глобальної цифровізації став справжнім каталізатором процесу реформування фінансових відносин в умовах нових інноваційних змін, націлених на забезпечення повномасштабної цифрової інклюзії. Саме цифрові технології виступають способом модернізації сучасного життя суспільства, рівня доступності до різного роду фінансових онлайн-сервісів як важливої складової на шляху до формування якісного формату комунікації між економічними агентами. В сучасних умовах господарювання цифровий вектор інноваційного розвитку є визначальним та необхідним напрямом стратегічного бачення для інститутів фінансового ринку.

В даному контексті виділяємо два види викликів на шляху для забезпечення стабільності фінансових інститутів в умовах цифрової трансформації: інституційні та інструментальні. До інституційних відносимо: новий формат організації грошового обігу; віртуальні активи; цифрові і крипто-валюти.

Під «Coin»-продукованою цифровізацією фінансового сектора розуміємо такий вид цифровізації, коли на базі криптовалют децентралізованих фінансів спостерігається використання не нових, а в історичному плані новітніх фінансових інструментів та нових форм вирішення питань з організації грошового обігу. Іншими словами, варто говорити про присутність так званого цифрового аналогу прийнятої у 1944 році Бреттон-Вудської валютної системи як інституційної та інструментальної формалізації цифрових змін, при яких центральні валюти центральних банків та приватні цифрові валюти можуть стати загальною формою здійснення розрахунків та формування резервів.

Вважаємо, що необхідно чітко розрізняти функціональні межі центральних валют центральних банків та валют децентралізованих фінансів приватного сектору. Щодо центральних валют центральних банків варто відмітити досить високий рівень актуальності щодо питань впровадження даного інноваційного фінансового інструменту, адже понад 80 % центральних банків різних країн світу наразі розробляють пілотні проекти з упровадження, а 14 % - перебувають на стадії їх безпосереднього тестування з метою застосування в короткостроковій перспективі.

Серед головних особливостей функціонування «coin»-продукованої цифровізації виділяємо:

1) Деофшоризацію капіталу. Загалом під офшорним капіталом розуміємо капітал, який знаходиться за межами юрисдикції країни, де він сформований та перебуває наразі. За умови функціонування «coin»-продукованої цифровізації поняття офшору може стати суто історичним коли мова йтиме про капітал «on-line + on-shore» (а не «off-shore»).

2) Зниження бар'єрів доступу до фінансових й інших послуг, яке спостерігається в силу глобальної цифровізації (транзакції у сфері побутового обслуговуванні все більше зводяться до зменшення частки готівкових транзакцій).

В умовах «Coin»-продукованої цифровізації досить особливими є транзакційні ризики, серед яких виділяємо ризики крипто-ринків та ризики цифровізації, які стосуються рівня варіативності спекулятивної ціни і рівня капіталізації сектору децентралізованих фінансів. Так, упродовж пандемії вірусу COVID-19 ціна BTC зросла 13-кратно (з 5165,25 дол США станом на 12.03.2020 року до 67582,6 дол США станом на 08.11.2021 року). Такі цінові зміни показують можливі граничні межі коливань.

Всі децентралізовані валюти мають ціну, яка є волатильною, але, з іншого боку, ці валюти не мають фактичної вартості, вони являються спекулятивними фінансовими інструментами. Досить логічною видається ситуація щодо зростання цих ринків, і нерегульованою вона стає під час їх різкого спаду. Загальний рівень капіталізації крипторинку станом на 07.11.2021 року становив 2,866 трлн. \$ порівняно з 1,3 трлн. дол США станом на 01.07.2021 року. Вартість золота, видобутого за всю історію, сягає 10,6 трлн. дол США. Досить очевидною виявилася волатильність цифрових активів упродовж літа 2021 року, коли мова йшла про, так звані, «Каскадні ліквідації» продажів цифрових активів, але згодом децентралізовані фінанси відновили позиції та перейшли у формат нової мультичейнової (багатоланцюгової) реальності.

3) Кібершахрайство і неконтрольований рух коштів. Сьогодні варто говорити не лише про фінансову грамотність, а і про цифрову грамотність, що стосується здатності економічних агентів до ідентифікації цифрових загроз та своєчасного вжиття необхідних заходів з питань цифрової безпеки. Адже фрагментація цифрового платіжного сектора залишається досить суттєвим стримуючим фактором для подальшого процесу повномасштабної цифровізації.

Серед важливих проблем, що стоять на заваді ефективного запровадження та використання цифрових активів в Україні, варто відмітити: нерегульованість ринку цифрових активів (аналізований ринок знаходиться поза межами діючої емісійної політики); відсутність інструментів адміністрування майнінгу, звітності економічних агентів (трейдерів і бірж).

Щодо соціальних аспектів, також існують питання, нагальні для вирішення з метою підвищення рівня ефективності процесу запровадження цифрових активів: посилення цифрової грамотності серед населення та врегулювання так званої «проблеми операціоніста», урівноваження та забезпечення доступу до цифрових платіжних систем.

Оскільки нова фінансова картина світу є нещодавно зародженою в силу запровадження ринків децентралізованих фінансових інструментів, постає питання високого рівня актуалізації регуляторних процесів з боку центральних банків. Так, наприклад, Швейцарський банк BIS передбачає посилення процедури нагляду за операціями банків з

криптоактивами, пропонуючи, при цьому, дві категорії вимог до капіталу для банків, що володіють криптовалютою:

- цифрові активи, включаючи токени акцій та повністю зарезервовані стабільні монети, можуть претендувати на змінену версію існуючих правил щодо стандартів мінімального розміру капіталу;
- решта, включаючи біткойни та ефір, будуть мати «консервативний» пруденційний режим, який вимагатиме від банків утримувати принаймні 1 USD застави для кожного 1 USD криптовалюти.

Щодо податкових аспектів з питань регулювання операцій з цифровими активами, варто відмітити, що криптобіржі і процедура торгівлі децентралізованими валютами залишається «поза радаром» державного регулювання і нагляду (відсутнім є ліцензування трейдерів, загалом діючі економічні агенти залишаються нерегульованими). Запропоновані в Україні зміни до податкового кодексу (5% сплати податку на прибуток від операцій з віртуальними активами та 1,5% військового збору) не вирішують окреслені проблеми з врегулювання питань податкового характеру. В Україні відсутнім є механізм прогресивного оподаткування щодо операцій з криптовалютами та, відповідно, отриманих доходів, що потребує, на нашу думку, першочергового запровадження.

Крім того, необхідною вважаємо розробку процедури ліцензування інвестиційних послуг і нагляду за фінансовими компаніями та поширення практики консалтингу інвестицій у віртуальні активи.

УДК 336.7

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Литвин О. Є., к.е.н., доцент,
доцент кафедри цифрової та міжнародної економіки,
Романенко В.С., студент,
Університет банківської справи

На сьогодні фінансова інклюзія в умовах становлення економіки сталого розвитку має розглядатись серед важливих питань ринкової інфраструктури, а саме: зміни клімату, гендерної нерівності та ризиків діджиталізації, щоб допомогти населенню адаптуватися до нових реалій після пандемії Covid-19 та яким чином необхідно подолати політичні та нормативні бар'єри, що перешкоджають участі населення у фінансовій системі, як краще зрозуміти ризики й можливості нової цифрової економіки та використання даних для клієнтів для прийняття інноваційних рішень через призму забезпечення стабільності фінансового сектору економіки.

Відповідно до Світового банку, фінансова інклюзія передбачає, що окремі особи та підприємства мають доступ до корисних та доступних фінансових продуктів й послуг, які задовольняють їх потреби, а саме: банківські операції, платежі, заощадження, кредити та страхування. Можливість мати доступ до банківського рахунку – це перший крок до фінансової інклюзії, оскільки він дозволяє зберігати гроші, а також надсилати та отримувати платежі.

Фінансовий доступ полегшує повсякденне життя та допомагає сім'ям і бізнесу планувати довгострокові цілі та бути готовими до несподіваних ситуацій. Як власники рахунків, люди найчастіше користуються фінансовими послугами, такими як: кредит та страхування для відкриття та розширення бізнесу, інвестування в освіту чи охорону здоров'я, управління ризиками та фінансові потрясіння, що може покращити якість їхнього життя.

На нашу думку, фінансова інклюзія є ключовим фактором, що сприяє зменшенню бідності та збільшенню загального добробуту населення. Починаючи з 2010 р., понад 55 країн світу взяли на себе зобов'язання сприяти фінансовій інклюзії, а понад 60 країн вже почали розробляти національну стратегію у цьому напрямку. Коли уряд застосовує стратегічний підхід та розробляє національну стратегію фінансової інклюзії в умовах становлення економіки сталого розвитку, яка об'єднує фінансові регулятори, телекомунікації й освіти, це забезпечує стабільність фінансового сектору економіки.

Здійснюючи звичайні грошові платежі – виплату заробітної плати, пенсій та соціальної допомоги, уряд країни може значно забезпечити населення фінансовими рахунками, шляхом оцифрування цих платежів. За даними Findex, у всьому світі близько 230 млн. населення, яке не має рахунків, працює у приватному секторі і отримує зарплату лише готівкою, 78% з них мають мобільний телефон. Близько 235 млн. населення світу отримують готівкові платежі за продаж сільськогосподарської продукції, 59% з них мають мобільний телефон. Оцифрування ланцюгів поставок агробізнесу може значно розширити доступ до кредитів та страхування для дрібних фермерів.

Вигоди від фінансової інклюзії в умовах становлення економіки сталого розвитку можуть бути різними. Так, послуги, які дозволяють користувачам здійснювати переказ коштів через мобільний телефон, можуть сприяти прибутку, тим самим зменшити бідність населення. Цифрові фінансові послуги також можуть допомогти населенню керувати фінансовими ризиками. Фінансові послуги також можуть допомогти населенню накопичити заощадження та збільшити витрати на потреби першої необхідності. На нашу думку, для уряду перехід від готівки до цифрових платежів може зменшити корупцію та підвищити ефективність фінансової інклюзії в умовах становлення економіки сталого розвитку.

Важливим кроком на шляху до розвитку фінансової інклюзії в умовах становлення економіки сталого розвитку є диверсифікація фінансової системи через мобілізацію заощаджень населення та інвестицій у розвиток економіки України. Першочергові завдання, які постають перед урядом слід розглядати у трьох площинах, а саме: доступність фінансових послуг, тобто можливість користувача скористатися послугою через контакт із фінансовим посередником; фінансова грамотність споживача, тобто його здатність здійснити вибір послуги, повністю розуміючи вигоди та ризики від користування нею; захист прав користувача, тобто гарантування прогнозованого та якісного надання послуги, забезпечене третьою стороною.

Основними перешкодами на шляху до розвитку фінансової інклюзії в умовах становлення економіки сталого розвитку в Україні є низка чинників, а саме: збереження великої частки фізичних осіб, які не користуються фінансовими послугами, недостатній рівень розвитку безготівкової економіки, низький рівень фінансової грамотності фізичних осіб, обмеженість доступу до фінансової інфраструктури у сільській місцевості та недостатній рівень довіри населення до фінансової системи, який пов'язаний із неналежним захистом прав споживачів.

Для забезпечення високого рівня фінансової інклюзії в умовах становлення економіки сталого розвитку в Україні необхідно стимулювати поширення таких інструментів забезпечення фінансової інклюзії, як електронні гроші та системи мобільних платежів, у першу чергу – безконтактні, прийняття терміналами платежів готівкою для подальшого переказу, приватні транскордонні грошові перекази тощо. Фінансовим установам необхідно розширити набір фінансових послуг, які пропонують платіжні термінали: оплата комунальних послуг, оплата/погашення кредитів, здійснення переказів з карти на карту, виплата грошових переказів, інші банківські послуги за рахунок встановлення додаткових модулів прийому платіжних карток. Уряду необхідно посилити захист прав споживачів фінансових послуг через регулювання ринкової поведінки учасників фінансового сектору та забезпечення прозорості інформації щодо фінансових продуктів, а також реалізувати пріоритети стратегії фінансової грамотності населення.

Список використаних джерел:

1. CRISIS AND OPPORTUNITY Reimagining Inclusive Finance After the Pandemic. Center for Financial Inclusion. URL: <https://content.centerforfinancialinclusion.org/wp-content/uploads/sites/2/2021/03/CFI-Strategy-Document-2020-24.pdf>
2. Литвин О.Є., Білошапка В.В. Особливості цифрового маркетингу в банківській діяльності. Фінансовий простір. 2020. № 4 (40). С. 117-126.
3. Нові підходи до шляхів підвищення ефективності банківської системи України // Механізми забезпечення ефективності та конкурентоспроможності банківської системи та економіки України: монографія / [Г.Т. Карчева, А.Я. Кузнецова, Н.Р. Швець та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук Г.Т. Карчевої. – Київ: ДВНЗ «Університет банківської справи», 2019. – С. 279-287.
4. Литвин О.Є., Хмелевська В.В. Конкурентні позиції України на світовому ринку фінансових послуг. Фінансовий простір. 2021. № 1 (41). С. 66-78.
5. Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року – курс на сталий розвиток інновацій, кешлес та фінансову грамотність. 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>

УДК 336.722

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Лобозинська С.М., д.е.н., професор,
 професор кафедри банківського і страхового бізнесу
 Скоморович І.Г., д.е.н., професор,
 професор кафедри банківського і страхового бізнесу
 Владичин У.В., д.е.н., професор,
 професор кафедри банківського і страхового бізнесу
 Львівський національний університет імені Івана Франка

Сучасні умови еволюції інформаційних технологій задають темп digital-трансформації у всі сфери бізнесу та перебудови традиційної економіки в цифрову, що можна сказати розпочала Четверту індустріальну революцію в історії людства. Цифрова (діджитал) трансформація – це своєрідний трансмісійний механізм, завдяки якому інноваційні рішення реалізуються у наявних продуктах, послугах чи процесах.

Цифрова трансформація фінансово-банківських послуг – це динамічний процес впровадження інновацій у наявні фінансово-банківські пропозиції клієнтам чи у вигляді нових продуктів, що полягає у перебудові організаційної структури, процесу надання послуг клієнтам та трансформації інформаційного забезпечення шляхом інтеграції цифрових технологій у всі етапи діяльності фінансово-банківської сфери.

Рушійним фактором діджитал трансформації є клієнти, споживачі фінансово-банківських послуг. Саме вони є драйверами змін у наданні послуг та продуктів. Їхні бажання та потреби з плином часу змінюються і стають все дедалі вимогливішими: хочуть, щоб їхні потреби задовольнялися максимально швидко, якісно та ефективно, щоб доступ до фінансово-банківських послуг був 24/7.

Діджиталізація вітчизняного банківського сегменту стала необхідною умовою та стратегічною ціллю після банківської кризи 2014 – 2015 року. Банки з розвитком фінтех-індустрії поступово витісняються зі свідомості споживачів як «надійні надавачі фінансово-банківських послуг». Саме цей аспект підштовхує консервативних учасників фінансово-банківського ринку впроваджувати інноваційні продукти та послуги у свою діяльність.

Не дивлячись на те, що з кожним роком кількість фінтех-компаній збільшується та захоплює все більшу нішу на фінансовому ринку, банки залишаються основними фінустановами, що відкривають населенню доступ до фінансових послуг завдяки своїй капіталізації, широкій присутності, законодавчому регулюванню та впровадженню інновацій у діяльність.

Банки є ключовими драйверами у розвитку cashless-економіки, яка є одним із стратегічних напрямів розвитку української економіки. Безготівкові операції з використанням платіжних карток стають все більш популярними серед українців. Так, сума безготівкових операцій становила 55,8% від усіх операцій із картками (за підсумками 2019 року – 50,3%). Загалом, у 2020 році проти 2019 року кількість безготівкових операцій із використанням платіжних карток збільшилася на 25% та становила 5 211,2 млн шт., а сума – на майже 23% та досягла 2 208,7 млрд грн [1].

Упродовж 2020-2021 років активно використовувалися безконтактні картки, а також смартфони й інші NFC-пристрої для здійснення безконтактних платежів. Їх популярність зумовлена високим рівнем безпеки, швидкістю та зручністю таких операцій. Кількість безконтактних карток, які використовували для здійснення операцій, з початку 2021 року зросла майже на третину (на 30%) до 17 млн карток. 73,5% – це безконтактні операції (із безконтактною картокою або за допомогою смартфонів та інших гаджетів). Їх сума становила 448,5 млрд грн за три квартали 2021 року. Також значно (на 39%) зросла кількість токенизованих платіжних карток, з якими здійснювалися операції – до 5,5 млн штук. Наразі майже кожна дев'ята активна платіжна картка – токенизована [2].

Фінтех-індустрія змінює можливості доступу клієнтів до банківських послуг, а саме через мережу Інтернет. Банки впроваджують та розвивають цифровий банкінг для збереження своєї конкурентноспроможності та розширення клієнтської бази.

Лідером у впровадженні фінтех-послуг в Україні є ПриватБанк. До нововведень даного банку відносять: перший у світі безконтактний Android-банкомат без клавіатури та екрану, який оснащений безконтактним протоколом NFC; технологія безконтактного обслуговування клієнтів за допомогою QR-кодів; платіжний офлайн сервіс Facepay24, який дозволяє здійснювати покупки без картки або смартфона.

Банки України активно використовують штучний інтелект у своїй діяльності. Сьогодні великою популярністю користуються чат-боти, які замінюють традиційних операторів у Колл-центрах. Наприклад, у ПриватБанку існує декілька таких чат-ботів, які працюють на базі соціальної мережі Facebook, месенджерів Viber та Telegram, що дозволяють переказувати кошти з картки на картку, отримувати інформацію про стан рахунків, курс валют, оформляти кредити. У Альфа-банку є чат-бот «Алла». Він також функціонує на тих самих базах, що й ПриватБанк. В Ощадбанку є робот Софія. Взагалі функціонал чат-ботів є майже ідентичним у більшості банків, тобто він спрямований на консультації клієнтів та прийнятті заявок на банківські продукти.

Банківські установи велику увагу приділяють розвитку співпраці з малим та середнім бізнесом (далі – МСБ), тому намагаються постійно оновлювати та спрощувати процес надання банківських послуг та продуктів для даного сегменту. Прикладом є співпраця Ощадбанку з платіжною системою Visa. У 2019 році державний банк запустив пілотний проєкт Tap to Phone, який був розроблений на базі технології Visa Tap to Phone, що перетворює звичайний смартфон на системі Android, що містить NFC-модуль на POS-термінал. Успішне тестування даного проєкту привело до створення нової послуги ОщадРАУ. Така фінтех-послуга спрощує ведення бізнесу: не дивлячись на те, у якому банку підприємець обслуговується, він може встановити на свій смартфон сервіс ОщадРАУ, що дозволяє йому розширити мережу безконтактних розрахунків, збільшити базу клієнтів, зменшити витрати на встановлення POS-терміналів та економити на підключенні послуг еквайрингу. Технологія полягає у тому, що встановлений у смартфоні підприємця сервіс забезпечує зарахування платежів, здійснених картками та NFC-пристроями.

Пандемія Covid-19 та запроваджені карантинні заходи пришвидшили розвиток дистанційного банківського обслуговування. Проте на розвиток цифровізації фінансових послуг повпливали також і законодавчі нововведення. 19 травня 2020 року урядом було прийняте положення №65 про здійснення банками фінансового моніторингу, яке стосувалося контролю грошових переказів та дистанційного банківського обслуговування [3]. Наприклад, Райффайзен Банк Аваль у оновленому додатку для бізнесу – Raiffeisen Business Online, дозволив підприємцям надавати документи банку в електронному вигляді. З запровадженням закону про проведення ідентифікації клієнтів клієнти мають змогу оновлювати свої дані через телефонний зв'язок чи систему Клієнт-Банк. Таким чином Райффайзен Банк Аваль проводить віддалену ідентифікацію, навіть якщо клієнт знаходиться за кордоном, за допомогою подання документів, які підписані КЕП (кваліфікованим електронним підписом), через електронну пошту або систему Клієнт-Банк. Також банк розробляє фінтех-інструменти, які забезпечать віддалену ідентифікацію, серед них відеоверифікація у режимі реального часу, використання BankID та ресурсів Бюро кредитних історій.

Інтернет-банкінг сьогодні є вагомим чинником у визначенні конкурентноздатності банківської установи. У зв'язку з цим і з'явилася ідея створення віртуального банку, який не має офісів та відділень. Свою діяльність такий банк здійснює на своєму сайті або мобільному додатку. В Україні перший небанк – Монобанк, був створений у 017 року командою Fintech Vand, що діє на основі банківської ліцензії АТ «Універсал Банк». Нова хвиля створення небанків в Україні відбулася у 2019 року. У цьому році з'явилося два нових віртуальних банки – Todobank та Sportbank. Ці два банки дуже схожі своїм функціоналом на Монобанк, але вони не набули такого поширення.

У 2020 році із своїми фінансовими продуктами вийшли на ринок три небанки: O.Bank – проєкт АТ «Ідея Банк», НЕОBANK – стартап від АТ «АКБ «КОНКОРД» та izibank, що здійснює свою діяльність на платформі АТ «ТАСКОМБАНК». Якщо O.Bank та Izibank пропонують прості класичні банківські продукти для клієнтів-фізичних осіб, то НЕОBANK – це інтернет-банк, який орієнтований на обслуговування насамперед суб'єктів господарювання, хоча для фізичних осіб теж передбачено набір послуг.

У 2021 році розпочав свою діяльність «Банк Власний Рахунок», який був створений на основі ПАТ «БАНК ВОСТОК» та Fozzy Group. До особливостей діяльності цього банку можна віднести нарахування бонусів власникам карток при розрахунку в мережі «Fozzy» [4].

Отже, цифрова трансформація банківського сегменту України активно розвивається, що підсилюється карантинними обмеженнями у зв'язку з пандемією Covid-19 та законодавчими змінами у сфері фінансового ринку. Безперечними трендами фінтех послуг є цифровий банкінг та платіжні розрахунки, що демонструють активний розвиток безконтактних платежів. Також необхідно відмітити цифровий поступ банків у напрямі розробки комплексних продуктів та дистанційних каналів обслуговування для МСБ. Особливістю цифрової трансформації є також динамічний розвиток небанків в Україні, який зорієнтований на сегмент ритейлу та наданні специфічних банківських послуг широкому колу клієнтів.

Список використаних джерел:

1. Основні тренди карткового ринку у 2020 році: безконтактні платежі та розрахунки в Інтернет. URL: // <https://bank.gov.ua/ua/news/all/osnovni-trendi-kartkovogo-rinku-u-2020-rotsi-bezkontaktni-plateji-ta-rozrahunki-v-interneti> (дата звернення: 10.11.2021)
2. Українці дедалі більше віддають перевагу cashless-розрахункам // <https://bank.gov.ua/ua/news/all/ukrayintsi-dedali-bilshe-viddayut-perevagu-cashless-rozrahunkam>
3. Положення про здійснення банками фінансового моніторингу: затверджено Постановою Правління НБУ від 19.05.2020 р. №65. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0065500-20> (дата звернення: 10.11.2021)
4. Будина Л. Fozzy Group совместно с банком «Восток» запускают небанк «Банк Власний рахунок». 18 червня 2021. URL: <https://retailers.ua/news/management/12038-fozzy-group->

- sovместno-s-bankom-vostok-zapuskayut-onlayn-bank-vlasniy-rahunok (дата звернення: 01.11.2021).
5. . Осика Д. Цифрова трансформація великого бізнесу: з чого почати. URL: <https://daily.scm.com.ua/digital-transformation/> (дата звернення: 15.10.2020)
6. Ощадбанк у партнерстві з Visa запускає сервіс ОщадРАУ на базі технології Visa Tap to Phone для приймання безконтактних платежів у смартфонах./ Офіційний сайт АТ «Ощадбанк». URL: <https://www.oschadbank.ua/ua/press-service/news/oschadbank-u-partnerstvi-z-visa-zapuskae-servis-oschadpay-na-bazi-tekhnologii> (дата звернення: 10.11.2020)
7. Pulse of Fintech H1'20./ KPMG. September 2020. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2020/09/pulse-of-fintech-h1-2020.pdf> (дата звернення: 26.10.2020)
8. 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: 15.10.2021)
9. Верховодов А. Як традиційний банк вривається на ринг цифрових фінтехів. URL:<https://center42.tech/blog/case-rbs-neobank> (дата звернення: 14.10.2021)

УДК 336.71

РОЛЬ ФІНТЕХ КОМПАНІЙ У ПІДВИЩЕННІ ДОВІРИ НАСЕЛЕННЯ ДО БАНКІВ ТА ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

Опенько В. А., аспірант,
Університет банківської справи

На шляху розвитку фінансової системи одним із провідних факторів фінансової стійкості є довіра населення до банківського сектору. Так як значну частку, що формує ресурсну базу займають кошти, залучені від різних контрагентів. Вже декілька років населення не може оговтатися від пережитих криз, які насунулися на банківську систему. Ситуація загострюється відсутністю фінансовоекономічної безпеки, яка, у свою чергу, формує довіру населення до фінансового сектору. Масові банкрутства банків, збільшення частки проблемних кредитів, як результат – відсутність довіри до банківських інституцій. Втрата довіри свідчить про обмеження доступу до ресурсів і врешті-решт виникає банкрутство установ.

В результаті даних подій, банки та фінансові установи активно долучились до процесів глобальної цифровізації. Цифровізація є загальною характеристикою більшої частини сучасних фінансових інновацій і обумовлена зростанням впливу інформаційно-комунікаційних технологій в процесі виробництва і надання фінансових послуг. У сфері фінансових технологій на сучасному етапі відбуваються радикальні зміни, пов'язані з підвищенням рівня автоматизації, відкритості та орієнтованості на споживача. Значення даного інноваційного сектору вельми велике, оскільки глобальне впровадження фінансових технологій щорічно зростає на 15–20% [1, с. 34]. Крім того в умовах поширення коронавірусної інфекції, карантину та вимушеної ізоляції актуальність використання цифрових технологій у фінансовій сфері в усьому світі стала підвищуватися.

Фінансові технології або фінтех (англ. мовою від «financialtechnology», скорочене «FinTech») являють собою порівняно нову галузь не тільки в Україні, але і у всьому світі. Фінансові технології являють собою синтез цифрових технологій та інновацій у фінансовій сфері, що використовуються для надання, розширення і розповсюдження фінансових послуг технологічними компаніями.

На сучасному етапі фінтех розглядають як екосистему, яка поєднує всіх учасників фінансового ринку, зокрема, фінтех-стартапи, регуляторів, банки, міжнародні платіжні системи, асоціації банкірів та фінансистів, інкубаторів, акселераторів, постачальників [2]. Отже, фінтех являє собою складну систему, що об'єднує сектори нових технологій і фінансових послуг, стартапи та відповідну інфраструктуру

Фінтех відкриває величезні можливості для всіх суб'єктів фінансової сфери. Він забезпечує клієнтам зниження витрат, платежі в реальному часі, більш широкий вибір послуг та більшу зручність. Фінтех може сприяти розширенню доступу до фінансування для фізичних осіб, малих та середніх підприємств, недостатньо охоплених фінансовими послугами. Розкриваючи позитивний вплив фінансових технологій для всіх його суб'єктів, дослідники відзначають зростання конкуренції на ньому, консолідацію інформаційних технологій фінансовими організаціями для диверсифікації свого бізнесу, зменшення інформаційної асиметрії та підвищення ефективності ціноутворення, розширення набору фінансових послуг та кола потенційних клієнтів, забезпечення фінансової доступності в країнах з економікою, що розвивається і розвинутою економікою [3, с. 71].

В Україні ринок фінансових технологій знаходиться на початковій стадії становлення. У сфері фінансових технологій в Україні на сьогодні працює понад 100 компаній, більшість яких працюють у сфері payment/moneytransfer (38 компаній), technologyandinfrastructure (36 компаній) та mobilewallets (22 компанії). Згідно з інформацією, яка наведена в українському Фінтех-каталозі-2019, близько 70% фінтех компаній працюють без залучення грошей сторонніх інвесторів, з них 61% покладається виключно на свої кошти, ще 9% – залучають гроші друзів та родичів. 30% користуються зовнішніми інвестиціями, в основному це приватні інвестори та ангельські інвестиції.

Найбільшими гравцями на українському ринку фінтех є банки. Ефективний розвиток національного ринку фінтех в значній мірі залежить від співпраці й партнерства банків з фінтех компаніями, які інтенсивно працюють над розвитком фінансових технологій. За статистикою, 79% банків мають системи, з якими складно інтегруватися, і тільки 6% банків досягли бажаного ROI від колаборації з фінтех [4].

В Україні найбільш технологічні банки, зокрема Ощадбанку, Укргазбанку, Райффайзен банку Аваль, Альфа-банку, Укрсиббанку, ПУМБ, ОTRbank та Мегабанку, мають спільні проекти з фінтех компаніями. Винятком є лише ПриватБанк, який має власний потужний центр розробок. ПриватБанк продовжує активну діджиталізацію своїх послуг і фінансових сервісів, які давно вже вийшли за межі класичного банкінгу та формують в Україні нову цифрову екосистему на стику фінансових послуг, ритейлу та е-комерс. Крім того ці банки мають власні центри інкубації і акселерації стартапів – вони розраховують отримати від них гарну віддачу у вигляді інноваційних продуктів і сервісів, які можна впровадити у себе [4].

Важливим моментом у розвитку фінтех є активна участь Національного банку України, який не тільки виконує роль мегарегулятора, але і виступає ініціатором і майданчиком для розвитку фінтех-проектів. За його участю у січні 2020 року затверджено «Стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 року». Одним із стратегічних напрямків цієї стратегії є розвиток ринку FinTech та цифрових технологій. У березні 2020 р. вже почалася робота мегарегулятора над документом «Стратегія розвитку FinTech 2025». Проект стратегії базується на всебічному вивченні більше 30 передових та найрозвиненіших Fintech-екосистем світу і сучасних підходів до регуляцій ринку фінансових інновацій світовими регуляторами. У основу документа закладено чотири базові складові розбудови сучасної Fintech-екосистеми: регуляції і політики, капітал, попит та таланти [5].

У найближчий рік, на думку експертів, основними сферами співпраці банків та фінтех-компаній будуть платіжні сервіси, системи штучного інтелекту, великі дані, автоматизація бізнес-процесів та кібербезпека.

Підсумовуючи вищезазначене, варто сказати, що фінтех компанії значною мірою впливають на трансформацію фінансової сфери України та насамперед на трансформацію

банків. Вже минули часи, коли для отримання певної послуги, клієнтам банків необхідно було відвідування відділень. Наразі, банки мають добре розвинену цифрову інфраструктуру, яка повністю відмінює необхідність походів до відділень. Також, активний розвиток фінтех технологій посприяв створенню компаній, які надають фінансові послуги на неохопленій банківськими послугами сегмент.

Список використаних джерел:

1. Шевченко О. М., Рудич Л. В. Розвиток фінансових технологій в умовах цифровізації економіки України. *Ефективна економіка*. 2020. №7. С. 31–40.
2. ФінТех в Україні: звіт Проекту USAID «Трансформація фінансового сектору» та інноваційного парку UNIT.City USAID. 2018. URL : https://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf.
3. Марамыгин М. С., Чернова Г. В. Цифровая трансформация российского рынка финансовых услуг: тенденции и особенности. *Управленец*. 2019. №3. С. 70–82.
4. Тютюн І. В. Нема лиха без добра, або як коронавірус змінить фінтех. *Економічна правда*. 2020. URL : <https://www.epravda.com.ua/columns/2020/06/11/661591/>.
5. Фінансова інклюзія, інновації та безготівкові операції в Україні – пріоритети Стратегії розвитку FinTech 2025. Офіційний сайт Національного банку України. 2020. URL : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/finansova-inklyuziya-innovatsiyi-ta-bezgotivkovi-operatsiyi-v-ukrayini--prioriteti-strategiyi-rozvitku-fintech-2025>.

УДК 330.332: 336.717

ЦИФРОВІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ У ПЕРІОД ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Радченко Н.Г., к.е.н., доцент
Пересипкін О.А., студент 4 курсу спеціальності фінанси,
банківська справа та страхування
Таврійський державний агротехнологічний
університет імені Дмитра Моторного

Усі концепції розвитку інформаційних технологій спрямовані на адаптацію населення до застосування інтернет мережі. Глобалізація цих компонентів має на меті трансформацію всіх послуг, документів в онлайн варіант. У цій сфері, банківська система займає більш привілейоване місце, оскільки великий обсяг інформації, пов'язаний з кредитними, депозитними послугами належить банківській діяльності. Більшість елементів, які поєднують банківську і фінансову сфери відносять до економічних процесів. Отже на цьому етапі цифрова економіка є пріоритетом становлення банківського, фінансового, інвестиційного середовища задля адаптації стану населення зі застосуванням інтернет мережі [2]. Велика увага приділяється цифровізації банківського середовища, оскільки зі впровадженням стратегічних планів та фінансово-технологічних заходів на посилення розвитку банківської діяльності, саме такий підхід надає можливість розвивати та удосконалювати серверні комплектації, розвиток інтерфейсу та іміджу банку. Запровадження послуг банками в мережі інтернет-банкінгу, покращує становище людей у середовищі звернення до установи [4]. Тому у напрямку банківської діджиталізації необхідно віднести пріоритети цифровізації, які надаються банківській сфері на впровадження спрощеної системи управління рахунками, картками, операціями. До комплектації цифрового банкінгу слід віднести впровадження інноваційної сфери у структуру цифрової трансформації, що

приведе до пристосування системи внутрішнього банкінгу до розробки банківського інтелекту.

До застосування концепції розвитку цифрової банківської системи слід виділити підходи зі започаткування цифрових операційних процесів, модифікацію системи та інші складові у відповідності зі законодавчою базою, що дозволяє регулювати інформаційне середовище. Другою складовою розвитку цифрового банкінгу виступає автоматизація процесів контролю за операційними діями клієнта, тобто виявлення шахрайських операцій та обмеження права їх здійснення задля достовірного контролю банківського сектору [1, 3].

В загальному сенсі, діджиталізація банківських процесів на цифрових комплектаціях, дозволить відкрити нові можливості у майбутньому, але при цьому можуть виникнути ризики, які будуть нести фінансову та технічну втрату. Але попри все, ці ризики є ототожними до впровадження цифрових проєктів у банківському середовищі. В цьому допомагає стратегія фін-теху у застосування підходів до розвитку фінансової грамотності і банківської системи в цілому.

Середовище впровадження цифрового банкінгу, надає можливість пристосувати сферу використання грошей, створення електронних грошей, планування та витрачання власних коштів [1].

Діджиталізація цифрового простору у складі банківського середовища надає можливість створити адаптуючі моделі інформаційних систем: багатоканальний банк, що охоплює сучасні підходи розвитку системи, сучасні модельні інтерпретації та застосування підходів до створення спрощеного дизайну; управління цілодобово та без збоїв; послуги в режимі онлайн. Застосовуючи підходи до розвитку ІТ системи в банківській сфері, слід приділити увагу моніторингу всіх операцій, впроваджувати цифровий маркетинг, та забезпечувати клієнтів сучасною інформацією та новітніми новинами [4]. Ключовими аспектами є мобільні платежі, поліпшення мобільної комерції, партнерство з усіма установами.

Кожна банківська установа співпрацює по стратегії фін-теху і це надає можливість охарактеризувати банківський менеджмент компанії, як стабільний. Першим етапом сучасного цифрового банкінгу виступає впровадження QR-платежів, шифрування банківської картки, а також запровадження мобільних додатків для розвитку технологій. Найважливішим середовищем банківської цифровізації виступає обслуговування клієнтів у режимі 24/7, при цьому цифрова трансформація повинна забезпечити досконалий інтернет по всій країні [2, 4].

На сьогоднішній день існує осучаснення цифрового банкінгу, який розпочався із запровадженням онлайн сторінки клієнтів, та банківського еквайрингу, що надається як послуга закладам будь-якого спрямування. Також серед актуальних концепцій розвитку цифрового банкінгу виступають сучасні картки з чіпом. Ці картки мають властивість передавати інформацію на дистанційному форматі [5].

Відповідно, щорічно банківська сфера йде на підвищення свого потенціалу у розвитку інформаційних дистанційних послуг, що надає можливість мати уяву про створення новітніх підходів до організації цифрової діджиталізації банківського сектору. І тому необхідно зважати, що ІТ банкінг має важливу роль в адаптації розвитку банківських послуг на дистанційному середовищі.

Список використаних джерел:

1. Діджиталізація бізнесу: сьогодні і майбутнє. Збірник матеріалів круглого столу (м. Київ, 28 січня 2021 року). К.: «Хай-Тек Прес», 2021. 88 с
2. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року, URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025.pdf
3. Електронні послуги : навч. посіб. / І. В. Клименко ; за заг. ред. д-ра наук з держ. упр., проф. Н. В. Грицяк. – К. : НАДУ при Президентові України, 2014. – 100 с.

4. Вплив діджиталізації на бізнес-моделу: етапи та інструменти цифрової трансформації, URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/24_2_2019ua/24.pdf

5. Сучасне банківське обслуговування, URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/11172/1/%D0%A1%D1%83%D1%87_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA_%D0%BE%D0%B1%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3.PDF

УДК 330.3

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ В УКРАЇНІ

Харченко А.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку
Черкаського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи

За останні роки все більшої актуальності набуває проблема низького залучення населення до фінансового сектору в усьому світі і в Україні зокрема. Пандемія спричинена вірусом COVID-19 підкреслила потребу розвитку фінансової інклюзії і підвищувати фінансову грамотність швидшими темпами. Виявилось, що не кожен має доступ до якісних фінансових послуг і має достатні знання та досвід для їх використання. Розвиток і удосконалення фінансових послуг є важливим інструментом формування конкурентоспроможності будь-якої країни, адже фінансовий сектор стимулює зростання добробуту населення, сприяє розвитку бізнесу, допомагає розширювати ринки товарів і послуг [3, с. 9].

Світові фінансові інституції і держави учасники Великої двадцятки відносять до фінансової інклюзії якість і доступність фінансових послуг, що є тими критеріями, які формують рівний доступ та використання фінансових продуктів та послуг.

В Україні питання фінансової інклюзії розвиває та просуває Національний банк України, який визначив фінансову інклюзію однією зі своїх ціннісних орієнтирів у проекті Національної стратегії розвитку фінансової грамотності до 2025 р. Під фінансовою інклюзією розглядається створення умов для залучення усіх сегментів населення та бізнесу до користування різноманітними фінансовими послугами, які доступні за інфраструктурою та ціною, офіційно врегульовані та відповідають потребам населення з метою стимулювання економічного зростання країни та зменшення соціальної нерівності у суспільстві. У рамках останнього відповідно, створення умов для зростання особистого добробуту українців та добробуту українських родин через формування нової фінансової культури. Реалізація цілі досягатиметься через формування та розвиток ставлення до особистих фінансів, практичних фінансових знань, проактивної поведінки, системи захисту прав споживачів.

Питаннями фінансової грамотності та проблемами фінансової інклюзії займалися українські учені: О. Акімова, Л. Бережна, О. Верней, А. Мазаракі, С. Науменкова, Т. Павлюк, О. Пахненко, О. Снитюк та ін., що знайшло відображення в їхніх роботах. Разом з тим проблематика фінансової інклюзії і надалі потребує досліджень. Згаданий напрямок залишається важливим для подальших наукових досліджень як на національному, так і на міжнародному рівнях, оскільки в сучасній економіці саме від рівня фінансової інклюзії залежать якість і динаміка економічного зростання країни.

Організація Об'єднаних Націй визначає фінансову інклюзію, як «доступ до широкого кола фінансових продуктів та послуг, які є доступними або надаються за розумною ціною, корисні та здатні задовольнити потреби домашніх господарств та підприємств, а також які надаються відповідально і стабільно» [1, с.72]. За дослідженнями ООН та Світового банку визначено проблеми які потребують усунення.

1. Збереження високої питомої ваги фізичних осіб, які не користуються фінансовими послугами, що становить близько 1,7 млрд. дорослих людей (31 % населення) не мали банківського рахунку. В Україні їх частка склала 37 % . При цьому динаміка доступності фінансових послуг в Україні є позитивною у порівнянні з 2011 р. коли частка дорослих, які не мали жодного банківського рахунку, становила 59 % [5].

2. Недостатній рівень розвитку безготівкової економіки. Питома вага готівкових розрахунків у загальній сумі платежів в останні роки в Україні має тенденцію до скорочення, проте залишається вагомою. На момент прийняття рішення про впровадження в Україні комплексної програми переведення обігу коштів у безготівкову форму «Cashless economy» рівень безготівкових розрахунків в економіці становить 55 %, а відношення готівки до ВВП – 13% [2]. Загальна кількість операцій (безготівкових та з отримання готівки) з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, за перше півріччя 2021 року становила 3 598,3 млн. шт., а їхня сума – 2 305,9 млрд. грн. Порівняно з аналогічним періодом минулого року кількість та сума зазначених операцій зросли на третину (31,2% та 29,2% відповідно). У першому півріччі 2021 року безготівкові операції впевнено переважали серед усіх операцій з платіжними картками за кількістю та сумою. Так, дев'ять із десяти операцій були безготівковими (майже 90% від загальної кількості операцій з платіжними картками). Частка безготівкових операцій за сумою становила 60,6% від усіх операцій із картками. Торік за підсумками аналогічного періоду ці показники становили 86,1% та 55,1% відповідно. Загалом у січні – червні 2021 року порівняно з першим півріччям минулого року кількість безготівкових операцій із використанням платіжних карток збільшилася на третину (36%) і становила 3 220 млн. шт., а сума зросла на 42% та досягла 1 398,2 млрд. грн. [4].

3. Низький рівень фінансової грамотності фізичних осіб. Світовий Банк, ОЕСР, USAID просуваючи фінансову грамотність та вивчаючи питання достатності включення в країнах передають функцію поширення фінансової грамотності до центральних банків країн. Результати дослідження рівня фінансової грамотності, фінансової інклюзії та фінансового добробуту в Україні у 2018 р. засвідчили, що Україна відстає за рівнем фінансової грамотності від провідних країн з результатом у 11,6 балів з максимальних 21 [5]. При цьому недостатня фінансова грамотність є однаково актуальною проблемою для всіх українців незалежно від віку, статі, регіону проживання. Зокрема, українці уникають розмов про особисті фінанси та методи управління ними, більшість орієнтована на витрачання грошей у поточному періоді та схильна більше витратити, ніж заощаджувати. При цьому існує високий суспільний запит на підвищення фінансової грамотності [2].

Фінансова інклюзія безпосередньо пов'язана з фінансовою грамотністю, тому ключовими гравцями – архітекторами екосистеми, що взаємодіють між собою, створюючи для споживачів актуальні сервіси та продукти у сфері фінансової грамотності є Президент України, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Органи місцевої влади, Національний банк України, ФГВФО, НКЦПФР, МОН, Мінмолодьспорт, Мінекономіки, Мінсоцполітики, Мінцифри, Мінінфраструктури, Банки, Страхові компанії, Інвестиційні фонди, Пенсійні фонди, Інші небанківські фінустанови, Фінтех компанії, Платіжні системи, Оператори поштового зв'язку, Оператори мобільного зв'язку, Заклади освіти, Служби зайнятості, Громадські організації, Лідери думок, ЗМІ [4].

4. Обмеженість доступу до фінансової інфраструктури у сільській місцевості. Однією з перешкод, що стоїть на шляху забезпечення фінансової інклюзії в Україні, є неможливість для мешканців сільських територій користуватись фінансовими послугами через їх фізичну недоступність. Приміром, за показником насиченості платіжними терміналами лідером є Київ, де їх кількість близька до європейських країн. У сільській місцевості в Україні мешкають близько 13 млн осіб, або 31 % населення. При цьому в сільській місцевості спостерігається обмежена присутність фінансових послуг на тлі домінування готівкового обігу, фізична обмеженість доступу до Інтернету, домінування лише двох загальнонаціональних брендів: АТ «Укрпошта» та «Соор Україна» у більшій мірі, але слід відмітити, що останнім часом розпочата робота входження «Нової Пошти». Отже, сільські

жителі відчувають гострий дефіцит пропозиції базових фінансових послуг: можливості оплати комунальних послуг, поповнення мобільного рахунку, оплати за Інтернет, оплати з використанням карти, отримання переказів тощо. Наразі впроваджується проекти зі встановлення терміналів з каталогом товарів та фінансових послуг, які надаватимуть споживачам можливість здійснення безготівкових операцій, оплати мобільного зв'язку, Інтернету тощо.

5. Недостатній рівень довіри населення до фінансової системи, пов'язаний із неналежним захистом прав споживачів. Однією зі стратегічних цілей НБУ є забезпечення максимальної відкритості та прозорості його дій. У рамках зазначеного НБУ затверджено нову Стратегію комунікацій, що містить три головні цілі: зміцнити довіру до регулятора, максимізувати його вплив на поведінку економічних агентів, усунути інформаційну асиметрію та знизити рівень невизначеності в економіці через забезпечення максимального доступу до інформації. З початку 2019 р. запрацювала Експертна платформа НБУ – комунікаційний майданчик, що об'єднує фахівців центробанку із великим багажем знань у різних галузях економіки та фінансів. Для посилення довіри НБУ також встановлює нові стандарти захисту прав споживачів фінансових послуг та починає впроваджувати нове регулювання, що передбачає розробку нового стандарту взаємин клієнт – провайдер фінпослуг; створення в НБУ окремого підрозділу, що має опікуватись зверненнями громадян (Управління захисту прав споживачів фінансових послуг); відкриття кол-центру та Єдиного центру прийому громадян для оперативного отримання відповідей на питання, пов'язані з банківськими та фінансовими послугами [6]. Змінами у законодавство уніфікуються підходи до розкриття інформації про вартість та інші параметри фінансових продуктів та послуг, формати спілкування фінансової установи з клієнтами під час отримання скарг, визначені строки та зміст звернень та відповідей [2].

Отже для забезпечення високого рівня фінансової інклюзії в Україні, враховуючи вплив пандемії, необхідно продовжувати всеохоплюючу роботу у наступному:

- стимулювати поширення в Україні таких інструментів забезпечення фінансової інклюзії, як електронні гроші та системи мобільних платежів, у першу чергу – безконтактні, прийняття терміналами платежів готівкою для подальшого переказу, приватні транскордонні грошові перекази тощо;
- реалізувати пріоритети Стратегії фінансової грамотності та досягнення ключових результатів її впровадження: підвищення рівня фінансової грамотності населення шляхом проведення інформаційно-освітніх заходів для різних цільових аудиторій;
- розширити набір фінансових послуг, які пропонують платіжні термінали: оплата комунальних послуг, оплата чи погашення кредитів, здійснення переказів з карти на карту, виплата грошових переказів, інші банківські послуги за рахунок встановлення додаткових модулів прийому платіжних карток;
- встановити банківські платіжні термінали у всіх поштових відділеннях, розташованих у сільській місцевості, що підвищить доступність банківських послуг для місцевих жителів;
- перевести всіх отримувачів соціальних виплат на безготівкову форму оплати шляхом оформлення платіжних карток;
- посилити захист прав споживачів фінансових послуг через регулювання ринкової поведінки учасників фінансового сектору та забезпечення прозорості інформації щодо фінансових послуг та продуктів.

Список використаних джерел:

1. Бережна Л.В., Снитюк О.І. Шлях до стійкої фінансової інклюзії в Україні: аналіз актуальних проблем. Облік і фінанси. 2019. № 2. С. 71–80. URL: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/>.
2. Гладких Д.М. Напрями забезпечення фінансової інклюзії в Україні. Аналітична записка Серія «Економіка», №8, 2019. 8с.

3. Дудинець Л.А., Верней О.Є. Фінансова інклюзивність та її детермінанти. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2018. Вип. 2. С. 8–13. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2018_2_4
4. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://bank.gov.ua/Statist/index.htm>.
5. Офіційний сайт Світового банку в Україні. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BN.FIN.TOTL.CD>.
6. Стабілізація банківської системи шляхом підвищення довіри до банків та забезпечення прозорості діяльності НБУ. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/dovira_do_bankiv-8d9b8.pdf

СТРАТЕГІЇ, МОДЕЛІ ТА ТЕХНОЛОГІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ЦИФРОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ, ІННОВАЦІЙ ТА ПАНДЕМІЧНИХ ОБМЕЖЕНЬ

УДК 338.124:658

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ: ОСОБЛИВОСТІВ УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Гаряга Л. О., к.е.н., доцент
Нечипоренко А. О., здобувачвищоїосвіти
Черкаський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

На сьогоднішній день одним із типів управління, що спрямовано на виявлення ознак кризових явищ та створення відповідних передумов для їх своєчасного запобігання, послаблення, подолання з метою забезпечення життєдіяльності суб'єкта підприємницької діяльності та недопущення ситуації його банкрутства є антикризове управління підприємством. Фундаментом сучасного антикризового управління є розвиток цифрових технологій, які спрямовані на модернізацію реального сектору економіки, що дозволяє оптимізувати фінансові й адміністративні витрати на виробництво. Застосування цифрових технологій дає змогу суб'єктам реального сектору економіки нарощувати обсяги виробництва, що, у свою чергу, має позитивний вплив на валовий внутрішній продукт країни [1, с. 103].

Динаміка макроекономічного середовища та перехід до четвертої промислової революції зумовлюють зміну підходів до управління антикризовим управлінням підприємством. Розвиток штучного інтелекту, аналітики великих даних та машинного навчання відкривають сьогодні нові можливості для підприємств [2, с. 72]. Однак в нових умовах колишні інструменти та механізми управління не завжди ефективні, оскільки зміна зовнішніх факторів, безумовно, призводить до формування нових особливостей управління в умовах цифрової економіки та з урахуванням пандемії COVID 19.

Отже, існує необхідність формування нового антикризового інструментарію, оскільки існуючий не забезпечує виживання компаній в сучасних умовах. У зв'язку з цим актуальне питання про вивчення нових умов та факторів функціонування підприємств. Сучасні інформаційно-комунікаційні технології дозволяють вирішувати такі завдання антикризового управління, як визначення та аналіз факторів, що впливають на соціально-економічну систему, опис, моделювання та прогнозування стану підприємства як соціально-економічної системи, розробку сценаріїв розвитку підприємства, формування єдиної бази даних та інші [3, с. 32].

Для аналізу факторів, які впливають на підприємство, в тому числі і певних ризиків сьогодні застосовуються різні методи та підходи. Серед нових – модельні методи, що включають методи штучного інтелекту, зокрема багатоагентні системи, колективну

поведінку автоматів та ін. Останні можуть використовуватися для розробки цифрових двійників, при створенні розумних підприємств і т.д. [4, с. 78].

Особливості антикризового управління підприємством за умов цифровізації наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Особливості антикризового управління підприємством в умовах цифровізації

№	Особливість	Вплив на процеси антикризового управління
1	Можливість застосування автоматизованих систем управління для збирання, обробки та аналізу великих даних у режимі реального часу, а також генерації нових моделей та алгоритмів поведінки за допомогою штучного інтелекту	Оперативність надання даних, зокрема. вже розрахованих фінансово-економічних коефіцієнтів та інших показників, необхідні прийняття управлінських рішень. Використання можливостей штучного інтелекту для генерації нових моделей та алгоритмів реагування системи на ті чи інші значення, маркери
2	Цифрова екосистема: внутрішня та зовнішня	Оперативність взаємодії із державними структурами, клієнтами, постачальниками. Додаткова перевага перед «традиційними» компаніями, які не залучені до цифрової екосистеми.
3	«Парадокс прибутковості»	Зростання капіталізації цифрових компаній на тлі їхньої збитковості
4	Висока швидкість змін	Необхідність прискорення прийняття управлінських рішень та прогнозування динаміки розвитку макро- та мікросередовища
5	Динамічність макросередовища	Необхідність урахування ризиків
6	Можливість скорочення витрат за рахунок використання цифрових технологій	
6.1	Віддалена робота	Можливість скорочення витрат на утримання офісів
6.2	Використання цифрових двійників	Можливість скорочення витрат на реальні випробування через застосування цифрових двійників (дослідження технічних характеристик, таких як міцність, надійність, функціональність та ін.) з можливістю проектування під задану вартість
6.3	Цифрові платформи спільного користування	Можливість скорочення витрат на утримання основних фондів

Джерело: сформовано авторами на основі [5-7]

Перехід до цифрової економіки висуває нові вимоги до керівника підприємства, до його професійних компетенцій у сфері менеджменту, управління персоналом, ІТ-технологій. Також важливим є питання створення корпоративної культури, що базується на ефективній взаємодії на всіх рівнях управління та готовності до змін [5, с. 5].

Особливості антикризового управління в умовах цифрової економіки, необхідно брати до уваги не лише на етапі, коли підприємство вже опинилося в кризовій ситуації, а при побудові цілісної системи управління. До ключових складових системи антикризового управління на підприємстві належать:

1. Підсистема стратегічного управління (у т.ч. організаційно-економічними змінами):
 - SWOT-аналіз підприємства;
 - комплексна діагностика підприємства та його підсистем, бізнес-процесів;
 - виявлення вузьких місць;

- вибір антикризової стратегії та встановлення її цільових кількісних та якісних показників;
 - реалізація антикризової стратегії.
2. Підсистема управління фінансами (в т.ч. інвестиціями):
- діагностика фінансово-економічного стану;
 - виявлення точок зростання (визначення ефективних центрів прибутку);
 - визначення напрямів скорочення фінансових витрат.
3. Підсистема управління персоналом:
- оцінка (та/або) атестація персоналу;
 - оптимізація кадрового складу у забезпечення реалізації антикризової стратегії;
 - підвищення кваліфікації працівників;
 - вдосконалення локальних нормативних актів у забезпечення розвитку ефективної системи управління персоналом на базі його стимулювання та мотивації, оцінки та розвитку професійних та цифрових знань та навичок.
4. Підсистема управління корпоративною культурою та іміджем підприємства: формування корпоративної культури, що відповідає вимогам нової стратегії розвитку.
5. Підсистема управління ризиками:
- ідентифікація ризиків, їх аналіз, оцінка, ранжування, розробка заходів для управління ризиками;
 - постійний моніторинг різноманітних ризиків із застосуванням відповідних показників та індикаторів, цифрових технологій (RFID, IoT та ін.) для забезпечення своєчасного реагування.
6. Підсистема управління науковими дослідженнями.
7. Підсистема керування виробництвом.
8. Підсистема управління якістю.
9. Підсистема керування взаємодією з постачальниками.
10. Підсистема управління збутом та зберіганням продукції.

Таким чином, формування нового цифрового технологічного укладу зумовлює появу нових особливостей, які впливають на процеси антикризового управління. Більшість з них відкриває нові можливості для підприємства і підвищує ймовірність більш швидкого подолання кризових явищ, проте для деяких підприємств, які не здатні через певні причини гнучко підлаштовуватися під нові вимоги та виклики ринку, необхідно вибудовувати цілісну систему, ключові складові якої представлені в дослідженні. Розуміння взаємозв'язків підсистем, їх цілей за умов антикризового управління з урахуванням виявлених особливостей сприятиме підвищенню ефективності антикризового управління загалом. Разом з тим варто відзначити, що сьогодні багато залежить від професіоналізму самого керівника, його досвіду та креативності підходу до антикризового управління, професійного кругозору, лідерських якостей і так званих softskills, відкритості до нових інструментів та механізмів управління, а також корпоративної лояльності та професіоналізму колективу.

Список використаних джерел:

1. Пантелєєва Н. М. Цифрова економіка як ключовий тренд розвитку постіндустріального суспільства: монографія / за ред. Н. М. Пантелєєвої, С. Ю. Колодія, М. А. Ребрика. Київ: ДВНЗ «Університет банківської справи», 299 с.
2. Руденко М. В. Цифровізація сільськогосподарських підприємств та її економічна ефективність: монографія. Черкаси: видавець Чабаненко Ю. А., 2020. 342 с.
3. Адамська О. Антикризове управління в контексті реагування на регіональні виклики: теоретико-методологічний аспект. *Ефективність державного управління*. 2018. №2. С. 30-38.
4. Стешенко О.Д., Масалигіна В.В. Антикризове управління в умовах пандемії. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2020. №70-71. С.75-82.

5. Назарова Т. Ю. Антикризисное финансовое управление предприятием: теоретический аспект. Вісник НТУ «ХПІ». 2018. №19. С. 3-6.
6. Riepina I. M., Lavrenenko V. V., Petrenko L. A., Shvydanenko G. O. Innovative entrepreneurship: approach to facing relevant socio-humanitarian and technological challenges: collective monograph. Lviv-Toruń: liha-pres, 2019. 204 p.
7. Єпіфанова І. Ю., Оранська Н. О. Сутність антикризового управління підприємства. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 2. С. 265-269.

УДК 331.1

SCRUM-КОМАНДА ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІТ-ПІДПРИЄМСТВА

Жуковська С. Т., аспірант
Університет банківської справи

Кожне суспільство розробляє модель економічного розвитку, яка б забезпечувала національну конкурентоспроможність і орієнтувала національну економіку на довготермінове зростання. Інтеграційні процеси України в європейське і світове економічне співтовариство активізували питання конкурентоспроможності національних компаній. Високий рівень конкуренції та динамічні зміни потреб споживачів є ключовими аспектами пошуку шляхів підвищення ефективності організації бізнес-процесів.

Висококваліфіковані людські ресурси стають передумовою формування успішного менеджменту в умовах наявних вимог забезпечення розвитку підприємств. Саме людський капітал - це головне ядро для створення та розвитку інноваційної економіки.

Розвиток ІТ-сектору – це глобальний процес в якому Україна займає одне з передових місць у світі. ІТ сектор - це один з найбільш перспективних і швидко розвиваючих секторів, де конкурентність на ринку не тільки України, але й світу, зростає кожного дня.

Одним із ключових питань у забезпеченні конкурентоспроможності на ринку ІТ послуг є ефективне управління підприємством, яке здатне пристосовуватися до швидких змін, вимог клієнта, перенасичення ринку технічними продуктами, що водночас дозволяє виконувати роботу швидко, якісно та економічно вигідно. Прискорений розвиток сектору ІТ вимагає використання сучасних та перспективних методів і інструментів управління проектами. Саме тому постає необхідність переходу до більш гнучких та продуктивних методів управління проектами.

Питання підвищення конкурентоспроможності компаній за допомогою використання інструментів та принципів Scrum висвітлюється в працях багатьох вчених таких, як О.А. Сметанюк, А.В. Бондарчук, Д.П. Кучеров, М.Я. Гвоздь, Ю.О. Злидник, В.Є. Чухліб, Л.Л. Ведута, М.А. Демиденко, І.О. Перит та інших. Проте, динамічний розвиток ІТ сфери спонукає більш детальний та глибокий аналіз застосування даної методології.

Scrum (з англ. «scrum» означає «сутичка») – це методологія управління проектами, що належить до гнучких підходів у розробленні продукту. Scrum ефективно використовується для управління інформаційними проектами, тобто управління розробкою інформаційних систем та програмного забезпечення. Особливістю розробки програмного та інформаційного забезпечення є те, що розробка виконується покроково, поступово удосконалюючи новий продукт, при цьому узгоджуючи з замовником функціональність продукту.

Поняття «scrum» вперше з'явилося у середині 80-х років ХХ століття в роботі японських вчених Ікуджіро Нонакі та Хіротакі Такеучі. Вони зазначили, що проекти, над якими працюють невеликі, багатофункціональні команди, зазвичай систематично продукують кращі результати, і пояснили це як «підхід регбі». У 1993 році, американський

програміст Джеф Сазерленд застосував цей підхід, коли розробив методологію для компанії «Easel». Саме тоді дана методологія і отримала назву Scrum.

Scrum швидко став провідною методологією швидкої розробки інформаційних продуктів і на даний момент використовується найуспішнішими компаніями світу які входять до переліку Fortune 500, Toyota, Amazon, Google, Morning Star і Microsoft.

Варто зазначити, що впровадження Scrum є ефективним не лише у команді розробників, а може бути і успішно втіленим на всіх етапах, таким чином утворюючи повноцінну та ефективну Scrum компанію. Проте, щоб Scrum метод успішно був успішно реалізований, варто зрозуміти та втілювати у наступні принципи:

- Особистості, здібності, таланти розробників та взаємодія між розробниками є важливішими, ніж процеси та інструменти розробки інформаційної системи;
- Працездатна інформаційна системи важливіша, ніж повна документація для цієї системи ;
- Співпраця із замовником важливіше, ніж контрактні зобов'язання;
- Вміння реагувати на зміни вимог та необхідність коригування планів , важливіше ніж проведення робіт за планом.

Ці принципи задають Scrum команді напрямок їх роботи, дій та поведінки. Члени Scrum Команди вивчають та досліджують цінності під час роботи з подіями, ролями та артефактами Scrum. Основна Scrum — це невелика група професіоналів, зазвичай до 9 осіб, у яких чітко поділені ролі і, які разом називаються Scrum командою. При більшій кількості людей учасники команди витрачають занадто багато ресурсів на комунікації. В середині 90-х років Лоуренс Путнем проаналізував 491 команду розробників: всі вони створювали новий продукт і були різних розмірів. Дослідження показало, що великим командам (9-20 чоловік) потрібно в 4 рази більше часу і зусиль, щоб вирішити задачу, ніж нечисленним групам (3-7 чоловік). У випадку великих команд, варто реорганізувати команду на кілька Scrum команди, кожна з яких зосереджена на одній цілі, зі спільним беклогом, та власником продукту.

У Scrum-командах прийнято розмежовувати такі ролі, як Scrum-майстер, власника продукту (Product Owner), та розробників (Developers). У Scrum команді немає підгруп або ієрархій. Це згуртована група професіоналів, орієнтованих на одну ціль (Product Goal) - розробку якісного продукту.

Для ефективної роботи Scrum команди, Scrum- майстер планує разом із власником продукту наступні заходи:

- Планування Спринту (Sprint Planning) – в ньому беруть участь всі члени Scrum команди. Даний захід спрямований також для оцінки, пріоритетів завдан та аналізу вимог замовника.
- Щоденний Scrum (Daily Scrum) – це короткі (до 15 хвилин) зустрічі з командою, призначені для того, щоб спланувати денний розклад команди, оцінити хід роботи та обмінятися інформацією. Для цього вони відповідають на три питання:
 - що я робив вчора, щоб команда досягла мети?
 - що я буду робити сьогодні, щоб команда досягла мети?
 - що заважало мені виконувати роботу?
- Огляд Спринту (Sprint Review) – демонстрація чинного продукту, розробленого під час спринту. Цей захід проходить в кінці спринту і призначений в першу чергу для того, щоб в подробицях показати досягнуте замовнику і всім зацікавленим особам функціоналу. На цьому етапі замовник висловлює свою думку, вносить корективи, робить запит про додатковий функціонал .
- Ретроспектива Спринту (Sprint Retrospective) – це свого роду розтин, обговорення того, як команда впоралася під час спринту і як можна підвищити якість її роботи в майбутньому [7, с. 89].

У звіті State of Agile досліджуються найпоширеніші методології agile серед команд розробників програмного забезпечення США. Методологія agile Scrum на початок 2020 року

є найбільш широко використовуваною серед команд. Однак у цьому методі є і свої слабкі сторони. Щоб компенсувати недоліки Scrum, велика кількість компаній також використовують інші методології Agile або гібрид методів для досягнення успіху. 56% команд використовують методологію Scrum. Їм подобається використовувати Scrum, оскільки він розділяє складні завдання на історії користувачів і візуалізує їх у робочому процесі. 14% команд використовують гібрид. Це поєднання кількох гнучких методологій. 8% команд використовують ScrumBan. Scrumban – популярний гібрид Scrum і Kanban. 6% використовують Scrum/XP Hybrid. Це два гнучкі процеси, які добре працюють разом. 5% команд використовують метод Канбан. Канбан-команди використовують інструмент візуального планування – дошку канбан, яка показує кожен проект на картці. Під час виконання проекту картки з описом завдань переміщуються по стовпцях.

Загалом, використання Scrum-методу проектного менеджменту в системі управління підприємства є економічно обґрунтованим і доцільним. Сьогодні все більше компаній використовують Scrum, а питання про специфіку управління одно- та багатокорпоративним бізнесом за цим методом стає все актуальнішим. Впровадження повномасштабного Scrum як в діяльність мікропідприємництва так і в діяльність ринкових гігантів дозволить як самим суб'єктам господарювання так і економіці в цілому досягти якісно нового економічного рівня розвитку.

Список використаних джерел:

1. Гонтарєва І. В. Управління проектами : навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2007. 348 с.
2. Новаківський І. І. Формування стратегії інноваційного менеджменту підприємства в умовах становлення інформаційного суспільства. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*. 2007. № 582. С. 210–217.
3. Смолич Д.В. Інноваційні методи управління проектами. *Економічний форум*. 2019. Т. 1, № 4. С. 50–53. URL: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-8>
4. Publishing S. G. Don't panic! I'm a professional scrum product owner : customized 100 page lined notebook journal gift for a busy scrum product owner: far better than a throw away greeting card. Independently Published, 2020. 102 p.
5. Scrum j. Agile project management guide: the simplified beginners to deeply understand agile principles from beginning to end, developing agile leadership and improving soft skills, scrum and lean thinking. Independently Published, 2020. 113 p.
6. Teslia I., Khlevna I., Yehorchenkov O. Технологічні аспекти реалізації конкретизованої методології управління проектами. *Technical sciences and technologies*. 2018. 4 (14). С. 128–135. URL: [https://doi.org/10.25140/2411-5363-2018-4\(14\)-128-135](https://doi.org/10.25140/2411-5363-2018-4(14)-128-135)

УДК 658.310

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ, ПОВ'ЯЗАНИХ З ПАНДЕМІЄЮ COVID-19

Кочума І. Ю., к.е.н., доцент, завідувач кафедри управління, інформаційних технологій та права
Комісар О.В, здобувач вищої освіти
Черкаський навчально–науковий інститут
Університету банківської справи

Вперше карантинні обмеження в Україні були запроваджені 12 березня 2020 р [1]. Після того вони послаблювались та посилювались декілька раз, в залежності від того, до якої карантинної зони потрапляв той чи інший регіон. Природньо, що ці заходи негативно

позначились на роботі мільйонів українських підприємств та організацій. Значна їх частина повністю або частково призупинила свою роботу в результаті зменшення попиту на свою продукцію та доходів, і, як наслідок, змушена була вдатись до скорочення персоналу, переведення його на неповний робочий день чи тиждень або на дистанційну форму роботи. Загроза втрати своєї частки ринку чи навіть банкрутства в умовах пандемії коронавірусної інфекції актуалізувало для вітчизняного менеджменту завдання впровадження антикризового управління, яке б дозволило вижити та адаптуватись в умовах зростання невизначеності та агресивності зовнішнього середовища.

Для цього, насамперед, потрібно скорочувати витрати, у тому числі і на персонал (не знижуючи при цьому ефективності його роботи), з іншого – шукати нові можливості, що виникли в результаті кризи (зокрема щодо номенклатури товарів і послуг, нових технологій, нових ринків). При цьому важливо уникнути як масових скорочень, як і зниження оплати праці на фоні зростання її інтенсивності, оскільки це загрожує зниженням стимулів до праці, втратою лояльності працівників до компанії та падінням продуктивності. Слід зазначити, що при скороченні фірма втрачає не просто працівника, який володіє необхідними компетентностями, для формування яких нерідко витрачались її власні ресурси, але й часто його соціальний капітал, який використовувався в її інтересах.

Неграмотно проведене скорочення, його огріхи та помилки з одного боку, будуть сприйняті персоналом як черствість керівництва, що може серйозно підірвати довіру до нього решти працівників, а з іншого - може стати причиною численних позовів до суду з боку звільнених та причиною значних фінансових втрат у вигляді штрафів та компенсацій. Крім того, скорочення фахівців означає втрату важливого ресурсу, без якого неможливе майбутнє відродження компанії після закінчення кризи. Таким чином, основним завданням менеджменту в таких умовах є максимальне збереження персоналу, або, якщо скорочень уникнути неможливо, визначення і утримання ключових працівників, що стануть тим ресурсом, який забезпечить фірмі виживання та вихід з кризи.

Одним із способів уникнення скорочень є зміна системи оплати праці, скорочення завищених окладів та неоптимальної системи преміювання. Зменшення фонду оплати праці можливе також за рахунок зменшення норм робочого часу на виконання робіт та переведення працівників погодинну оплату праці за фактично відпрацьований час. Це підвищує інтенсивність праці, за незмінної її оплати, що дозволяє зменшити середні витрати і забезпечити цінову конкурентоспроможність. Однак, слід при цьому враховувати, що згідно українського законодавства, наведені варіанти підпадають під визначення «істотна зміна умов праці», а тому їх запровадження має бути обґрунтовано змінами в організації виробництва і праці, а працівники попереджені про такі зміни не менше, ніж за два місяці [1].

Якщо ж переведення працівників на погодинну оплату праці неможливе, або є економічно неефективним, залишається варіант зміни розміру заробітних плат працівників в меншу сторону. Тобто відбувається зниження розмірів окладів/тарифних ставок працівників, порядок та розміри преміювання тощо. Однак, при зміні розмірів окладів та тарифних ставок працівників слід враховувати вимоги законодавства щодо мінімальної заробітної плати. Крім того, як зазначалось вище, зменшення оплати праці, або збільшення інтенсивності праці за незмінного її рівня є потужним демотивуючим чинником, що призводить не лише до зниження продуктивності та лояльності працівників, але й може стати причиною їх девіантної поведінки (крадіжок, шахрайства) та зниження трудової і виконавської дисципліни.

У зв'язку з цим, основним напрямком антикризового управління має стати пошук інших способів скорочення витрат, реалізація або здача в оренду неприбуткових активів, а також започаткування нових напрямків діяльності фірми, її диверсифікація. Для деяких українських компаній сучасна криза може стати шансом для виходу на міжнародні ринки, приводом для перегляду структури витрат і відмови від найменш продуктивних (оренда дорогих офісів, роздутий штат, величезні оклади топ-менеджменту, не підтверджені

результатами їх діяльності тощо). Важливим напрямком антикризового управління має стати аналіз персоналу з метою виявлення його нереалізованого потенціалу, покращення його структури, підвищення ефективності бізнес-процесів, перебудова системи мотивації в напрямку стимулювання ініціативи, виконавської дисципліни та ефективності.

Одним із способів організації діяльності в умовах жорстких карантинних обмежень в усьому світі (і в Україні також) стало переведення працівників на віддалений, дистанційний режим роботи. Згідно дослідження «Дії HR в період пандемії», проведеного компанією KPMG, до цього способу організації праці вдалось 96% вітчизняних компаній. З них половина – перевела на віддалену роботу понад 75% співробітників. Зокрема, це стало можливим завдяки наявності в нашій країні досить розвинутої інфраструктури і недорогої вартості інтернет-послуг, а також високому рівню оснащеності населення необхідними технічними пристроями. При цьому, основними інструментами комунікації між працівниками під час їх віддаленої роботи стали Zoom (54%), Skype for Business (38%) та Microsoft Teams (38%), Telegram (27%), власний корпоративний месенджер (17%) [3].

Також 31% вітчизняних організацій змушені були відправляти працівників у щорічну оплачувану відпустку, 29% перевели робітників на скорочений робочий день із пропорційним зменшенням заробітної плати і лише 38% не вживали жодних заходів. Для працівників, формат роботи яких не дозволяв працювати дистанційно, 29% компаній запровадили графіки змінного режиму роботи з виключенням безпосереднього контакту між собою; 31% - запропонували працівникам піти у щорічну оплачувану відпустку. Серед інших заходів компанії відзначили, що пропонують працівникам неоплачувану відпустку (25%), переведення на скорочений робочий день (15%) або тиждень (10%). При цьому в 55% компаній розмір витрат на персонал не змінився, а 40% - скоротили такі витрати [3].

З метою підвищення лояльності персоналу і скорочення плинності кадрів, ряд українських компаній надають своїм працівникам під час карантинних обмежень певну допомогу і пільги. Наприклад, 63% з них забезпечує працівників засобами індивідуального захисту, оплачують таксі для поїздки до офісу або на ділову зустріч - 43%, доставку необхідного обладнання з офісу - 24%, оплачують консультації з психологом та телемедицину - 12%. Водночас, третина вітчизняних компаній скоротила витрати на навчання свого персоналу, що звичайно є негативним чинником, в контексті забезпечення його якості та подальших перспектив виходу з кризи [3].

Важливим завданням в умовах карантину є перегляд організаційних моделей, стратегій та технологічних підходів до роботи. Найкращим варіантом організаційних змін в компаніях, що змушені переводити працівників на дистанційну форму роботи, вбачається перехід до елементів матричної структури, що прискорює обмін інформацією та підвищує рівень гнучкості організації. В умовах кризи структури управління повинні стати більш «пласкими», простими, з меншою кількістю ієрархічних рівнів, взаємодія в системі «керівник-підлеглий» має здійснюватись на основі максимально спрощеного зворотного зв'язку, без бюрократичних перепон. При цьому необхідно приділяти увагу забезпеченню комунікаційних процесів всередині команд. У разі необхідності, створювати штаб, що курує питання дотримання карантинних вимог та запобігання негативних наслідків пандемії для компанії. Пріоритетними завданнями менеджменту в цих умовах вбачається також діджиталізація бізнес-процесів, впровадження ризик-менеджменту, управління змінами.

Антикризове управління має здійснюватися на усіх рівнях, стосуватись реалізації усіх його функцій, створювати точки оновлення організації та її розвитку. Ті компанії, які ефективно його застосовуватимуть та віднайдуть для себе нові можливості, не лише забезпечать своє виживання в умовах кризи, спричиненої нинішньою пандемією, але й зможуть швидко відновити свої позиції після її закінчення та матимуть безперечні конкурентні переваги в майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Про запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2. Постанова Кабінету Міністрів України № 211. від 11 березня 2020 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/211-2020-%D0%BF#Text>
2. Нікулічева О. Концепція антикризового управління персоналом в умовах організаційних змін : веб-сайт EBS. URL : <https://www.ebskiev.com/uk/kontseptsiya-antikrizovogo-upravlinnya-personalom-v-umovah-organizatsijnih-zmin/>.
3. Як українські компанії адаптуються до “карантинних” реалій. веб-сайт УКРІНФОРМ. URL : <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3033384-lise-4-kompanij-v-ukraini-ne-pereveli-pracivnikiv-na-distancijnu-robotu.html>.

УДК 658.310

ОСНОВНІ ФУНКЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ

Кочума І. Ю., к.е.н., доцент,
завідувач кафедри управління, інформаційних
технологій та права
Князєв О.В, здобувач вищої освіти
Черкаський навчально–науковий інститут
Університету банківської справи

Пандемія коронавірусної хвороби COVID-19 та карантинні обмеження, з нею пов’язані, загострили системні проблеми у багатьох галузях, зокрема й у менеджменті. Причиною стали падіння світової та вітчизняної економіки, обсягів торгівлі, доходів, зменшення інвестицій. В цих бізнесу умовах доводиться переглядати стратегічні цілі та шукати нові методи і засоби управління, часто досить непопулярні. Наразі багато організацій просто вимушені впровадити дистанційний формат роботи. Керівники, які раніше керували командою тільки в межах офісу, зіткнулися із труднощами, пов’язаними з організацією віддаленої, дистанційної роботи працівників. Відсутність можливості безпосереднього контролю їх роботи, зменшення залученості персоналу, трудової та виконавської дисципліни – стали одними з основних проблем, з якими зіткнулись менеджери усіх рівнів.

Зменшення фінансових можливостей багатьох вітчизняних підприємств та організацій створили великі труднощі щодо виконання своїх зобов’язань перед працівниками в сфері оплати праці, що ще більше посилили зазначені вище фактори. Так, за опитуваннями Info Sapiens, менше половини респондентів, що працювали до карантину, отримали повністю оплату праці за березень 2020 р. [1]. Відбулось також зменшення реальної заробітної плати, у тому числі внаслідок зростання цін на споживчих ринках. Фірми були змушені вдаватись до скорочення працівників або до перевodu їх у формат неповної зайнятості, пропонуючи їм роботу неповний робочий день чи тиждень, або пропонуючи відпустку, у тому числі, неоплачувану.

Карантин обрушив споживчі настрої, майже зупинив декілька галузей – сферу розваг, готельний та ресторанний бізнес, авіаперевезення. Зменшилися обсяги надходжень до бюджету. Під час пом’якшення карантинних обмежень в галузях, пов’язаних з задоволенням потреб першої необхідності, певною мірою відновлювалися (насамперед це роздрібна торгівля і послуги), але для промисловості, насамперед, пов’язаної з великими витратами енергоносіїв та робочої сили - ситуація залишається складною.

Під час загострення глобальної пандемії велика кількість підприємств, установ та організацій перейшли на дистанційну роботу, що вимагає нових підходів до організації менеджменту, нових форм контролю, комунікації та організації. Окрім того, криза загострила проблему прискорення прийняття управлінських рішень, швидкості потоків інформації (як по горизонталі так і по вертикалі), технічні та психологічні обмеження працівників ефективно виконувати свої обов'язки в умовах карантинних обмежень та/або в умовах дистанційної, віддаленої роботи. Головною проблемою багатьох компаній стала неготовність до нестандартної ситуації, що виникла, проблеми з прогнозуванням та плануванням своєї діяльності в умовах значного посилення нестабільності та невизначеності зовнішнього середовища, у тому числі й через непослідовні, неефективні заходи держави, спрямовані на впровадження притиєпідеміологічних заходів.

Однією з основних проблем менеджменту, пов'язаних з переходом працівників на дистанційну роботу стала організація належного контролю за її виконанням. Працівники часто не володіють навичками тайм-менеджменту, неправильно розподіляють свій час, відволікаються на інших членів сім'ї чи домашні справи. Причиною цього може стати відсутність належного технічного оснащення домашнього робочого місця працівника, проблеми з підключенням до Інтернету, брак відповідних навичок, дистанційна робота чи навчання інших членів сім'ї. В умовах віддаленої роботи можуть виникати проблеми, пов'язані з комунікацією та обміном інформацією як між членами команди, так і між рядовими співробітниками та керівництвом. Якась інформація чи розпорядження, надіслані, наприклад, засобами електронного зв'язку можуть загубитись в загальному потоці і не бути вчасно використаними чи виконаними. Працівник не може так вільно, як при роботі офлайн, в будь-який момент звернутись за порадою чи консультацією до начальника чи до колеги. Відповідно деякі питання вирішуються повільніше, або взагалі не вирішуються.

Негативні наслідки в аспекті продуктивності в умовах віддаленого, дистанційного робочого місця можуть справляти також психологічні чинники, що виникають в результаті такої ізоляції від колективу. (Адже спілкування є важливою потребою, яку людина задовільняє в процесі роботи). Працівник відчуває відчуження щодо інших його членів, відчувається самотнім, зменшується залученість та самовіддача, втрачається командний дух. Наслідком може стати зменшення лояльності і підвищення плинності персоналу.

Отже, в умовах віддаленої роботи необхідно здійснити перебудову ряду функцій менеджменту. По-перше, запровадити менші часові інтервали для перегляду планів та прогнозів, швидко коригування їх, з урахуванням змін та тенденцій, що склались. Рекомендується створення відповідного центру, що буде займатись цими питаннями та відслідковувати відповідні зміни у плануванні на усіх рівнях та напрямках діяльності фірми. Також рекомендується створення центру, що відповідатиме за перебудову структури управління організацією та її організаційної структури у відповідності до змін, що відбуваються під впливом чинників зовнішнього середовища, та їх адаптацію до умов пандемії.

По-друге, щоб уникнути проблем з відсутністю контролю керівники мають запроваджувати щоденну перевірку виконання робіт та обговорення проблем, що виникають при їх виконанні. Однак важливо, щоб самі звіти не були надто працезатратними, як і їх обробка та узагальнення. Для цього рекомендуються використовувати спеціальні застосунки. В деяких випадках доречним буде надання щоденного фото-звіту щодо виконаних робіт. Це сприяє внутрішньому налаштуванню працівників на вчасне виконання завдань, а керівник вчасно матиме змогу вчасно помітити та відреагувати на проблему, що виникла.

По-друге, для полегшення комунікацій в умовах віддаленої роботи, необхідно здійснювати впровадження та технічну підтримку використання новітніх засобів та мереж комунікації. Наприклад, впроваджувати спілкування команди не лише через електронну пошту чи телефонний зв'язок, але й через соціальні мережі чи в месенджерах, в створених спеціально групах. Для онлайн-зустрічей та конференцій, фінансувати їх безлімітну в часі, підтримку. Участь в таких конференціях дозволяє працівникам відчувати себе частиною

команди, ділитися своїм баченням проблеми та шляхів її вирішення. Необхідно також, щоб такі зустрічі відбувались і з неформальних приводів (наприклад, свят чи просто спільного відпочинку). Робота над побудовою команди в таких умовах є особливо актуальною.

Керівників повинні цікавити не лише результати роботи підлеглих, але й їх психологічний стан, наявність побутових чи інших проблем, що можуть вплинути на їх лояльність та ефективність. Важливо приділяти увагу також питанням захисту здоров'я працівників, їх безпеці на робочому місці (особливо якщо воно передбачає необхідність безпосередніх контактів з іншими людьми), що також сприяє підвищенню їх лояльності і спонукає їх до більш продуктивної праці [3].

Вбачається також необхідність перегляду системи мотивації. З одного боку, має відбутись перегляд ставок і премій на предмет їх адекватності новим умовам, та реального внеску в економічний результат, а по-друге, має використовуватись більш індивідуальний підхід при визначенні інструментів стимулювання, у тому числі, за рахунок використання ширшого переліку пільг та гарантій. Карантинні обмеження та простоти в роботі, з ними пов'язані, можуть використовуватись компаніями для навчання, підвищення кваліфікації персоналу. В майбутньому це стане ще однією конкурентною перевагою фірми, а для працівників – свідченням турботи компанії про них і впевненості в майбутніх перспективах.

Отже, в умовах кризи, яку причинила пандемія COVID-19 актуальною є перебудова усієї управлінської діяльності. В цих умовах виживання компанії залежатиме від своєчасності та адекватності змін, що провадяться на усіх її рівнях. Зростає потреба в нестандартних рішеннях та в інноваціях, а відтак, від керівників новаторського підходу, ініціативи, уваги до деталей.

Список використаних джерел:

1. Денков Д. Вплив COVID-19 та карантинних обмежень на економіку України / Д. Денков, А. Каракуц, Ю. Щедрін // Центр прикладних досліджень, 2020. – С. 2-11.
2. Жевновата А. С. Особливості прийняття управлінських рішень в умовах віддаленої (дистанційної) роботи. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи*, 2021. URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/230467>
3. Як ефективно організувати дистанційну роботу вашої компанії в період карантину і не втратити продуктивність. Мережі правового розвитку. URL: <https://ldn.org.ua/useful-material/yak-efektyvno-orhanizuvaty-dystantsiynu-robotu-vashoi-komandy-v-period-karantynu-i-ne-vtrataty-produktyvnist/>

УДК 005.9

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ МЕТАПРОГРАМ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ

Кочума І. Ю., к.е.н., доцент, завідувач кафедри управління, інформаційних технологій та права
Лакутін Д. В., здобувач вищої освіти
Черкаський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Для ефективного управління людськими ресурсами будь-якій організації необхідне точне прогнозування реакції працівників на застосування тих чи інших управлінських дій. Це пов'язано з тим, що вона значною мірою залежить від психологічних особливостей людини, які є суто індивідуальними, часто прихованими, такими, що ґрунтуються на підсвідомих установках і прагненнях. Відповідно одні й ті ж, наприклад, інструменти мотивації до праці можуть бути ефективними для одних працівників і абсолютно

неефективними для інших. А оскільки використання стимулів переважно пов'язано з фінансовими витратами, дуже важливо їх індивідуальне, «точкове» використання. У зв'язку з цим все більшої популярності в менеджменті набуває підхід, що полягає у визначенні і використанні метапрограм, як чинника, який значною мірою визначає структуру особистості людини.

Слід зазначити, що хоча проблемам використання нейро-лінгвістичного програмування і, зокрема, дослідженням метапрограм, присвячено ряд праць вітчизняних та вітчизняних науковців, зокрема Р.Б. Ділтса, Р.В. Бандлера, Дж. Ла Валлі, С. А. Шипунова та ін., однак у наукового співтовариства і досі відсутні єдині підходи до визначення цього психологічного феномену та їх видів (табл. 1), а значна частина вітчизняних бізнесменів та менеджерів з персоналу не мають достатньо знань, щоб застосовувати індивідуальний підхід в управлінні людськими ресурсами з використанням метапрограмного підходу.

Таблиця 1.

Трактування поняття «метапрограма» дослідниками та спеціалістами

Автор	Визначення
R.B. Dilts	Рівень розумового програмування, що визначає, як люди класифікують, розуміють, та орієнтуються у враженні чи досвіді.
A. Pangrikar	Несвідомі фільтри нашого розуму, зріз, що працює без людського усвідомлення.
R.W. Bandler, J. La Valle,	Процеси, за допомогою яких людина сортує свій здобутий досвід, але водночас реагує на різноманітні нові подразники чи стимули у середовищі.
С.А. Шипунов	Метод діагностики персоналу на предмет здатності виконувати ті чи інші функції, які у процесі інтерв'ю необхідно визначити, та які слід застосовувати у сукупності з іншими методиками кадрового підбору

Джерело: побудовано автором на основі опрацювання [1-3]

Узагальнюючи зазначені в таблиці підходи, можна визначити метапрограми як певні характеристики мислення кожної конкретної людини, що трансформують отриману інформацію та фільтрують її в залежності від різноманітних звичок та набутих особливостей. Концепція метапрограм пояснює, чому сприйняття однієї й тієї ж інформації чи події різними людьми відбувається по-різному. Часто бачення ідентичної ситуації у різних людей є майже протилежним. Як зазначив науковець Е. Патрік у своїй праці «Moving Metaprograms Beyond Flatland», метапрограми – це континууми, кінцевими точками яких є протилежні між собою способи людської поведінки та сприйняття ситуації [4] (рис 1).

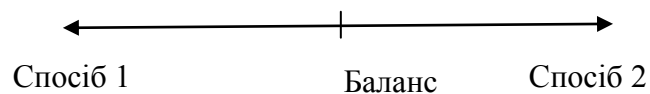


Рис. 1. Метапрограма як континуум за Е. Патріком

Джерело: побудовано автором на основі [4]

Роль метапрограм полягає в тому, щоб фільтрувати інформацію, яку щодня людина отримує із зовнішнього середовища. Вони «сортують» її, зберігаючи ту, яка є найважливішою для людини та спрямовують її у мозок, для подальшої обробки. Існують дві моделі метапрограм, які використовуються в менеджменті: мотиваційні (служать для підтримки мотивації людини) і робочі (допомагають налагодити зв'язок між психічними процесами людини та процесами в організації). Метапрограми дозволяють індивіду бачити як свої дії, так і оточуючих через певну призму, шаблон. Кожна людина має свої метапрограми, встановлені особливим чином [5].

Найчастіше науковці вирізняють метапрограми як континууми з такими точками:

– екстернальна та інтернальна референція, тобто внутрішня або зовнішня референція;

- подібність та відмінність;
- мотивація «до» або мотивація «від»;
- активна або пасивна мотивація;
- первинний інтерес людини (може різнитися в залежності від будь-яких уподобань);
- інертність чи ініціативність;
- сприйняття органами чуття людини (візуальна, кінестетична, аудіальна тощо);
- ступінь проникливості тощо [6].

У сучасному світі зазвичай застосовується табличний метод подання інформації, зібраної на основі використання базових принципів метапрограм, що має вигляд шкали, яка відображає діапазон варіантів людської поведінки і дозволяє створити метапрограмний портрет людини. Він будується за допомогою оцінки ступеня вираженості тієї, чи іншої ознаки [6]. Шаблон такого метапрограмного портрету за наведеними вище метапрограмами зображено у табл. 2.

Таблиця 2.

Метапрограмний портрет потенційного співробітника

Метапрограма	3	2	1	0	1	2	3	Метапрограма
Екстернальна референція								Інтернальна референція
Подібність								Відмінність
Мотивація «до»								Мотивація «від»
Мотивація активна								Мотивація пасивна
Первинний інтерес А								Первинний інтерес Б
Інертність								Ініціативність
Візуал тощо								Кінестетик тощо
Проникливий								Непроникливий

Джерело: складено автором на основі опрацювання [6]

Українські організації поки що використовують метапрограми лише на початковому рівні, хоча такий метод визначення внутрішньої мотивації, компетентностей, сприйняття тієї чи іншої ситуації та взагалі бачення співробітником своєї майбутньої посади чи завдань є достатньо потужним та ефективним.

Водночас застосування метапрограм у сфері управління персоналом може призвести до таких позитивних наслідків:

- максимальне розкриття та використання прихованого потенціалу працівників;
- підвищення згуртованості колективу;
- більше взаєморозуміння всіх членів колективу;
- підвищення продуктивності діяльності підприємства;
- баланс інтересів працівників та фірми.

Отже, знання принципів формування та використання метапрограм в процесі управління підвищує його ефективність на усіх рівнях, що є запорукою забезпечення конкурентоспроможності та стійкості організації в сучасних умовах.

Список використаних джерел:

1. NLP Methods Of Motivation: Metaprograms and Reframing. HOLISTICA Vol 10, Issue 1, 2019, pp. 127-138. URL : <https://www.sciendo.com/article/10.2478/hjbpa-2019-0010>.

2. A. Pangrikar Metaprograms in Human Resource Management. URL : <https://www.linkedin.com/pulse/metaprograms-human-resource-management-dr-ashwini-pangrikar>.
4. Шипунов С.А. Подбор персонала на основе анализа метапрограммного портрета человека . Золотые россыпи современного НЛП. М.: Твои Книги, 2009. 448 с.
5. Moving Metaprograms Beyond Flatland.. URL : Metaprogram Research by Patrick E.C. Merlevede, MSc. of jobEQ. URL : https://jobeq.com/articles/beyond_flatland.pdf.
- a. 5. Furduescu B-A.NLP Methods Of Motivation: Metaprograms and Reframing. 28 Mar. 2019. pp. 127 – 138
6. Макота. Т.В. Використання метапрограм у роботі з кадрами. *Науковий вісник*. 2012. №2. С. 426-433 URL : https://www.lvduvs.edu.ua/documents_pdf/visnyky/nvsp/02_2012_1/12mtvrzk.pdf].

УДК 658.3.07

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ

Кочума І. Ю., к.е.н., доцент, завідувач кафедри управління, інформаційних технологій та права
 Шарай А.В, здобувач вищої освіти
 Черкаський навчально-науковий інститут
 Університету банківської справи

Людський потенціал один із найважливіших ресурсів будь-якого підприємства, що забезпечує успішність його господарської діяльності. Завдяки людині організація має змогу ефективно розвиватися, збільшувати прибуток та бути конкурентоспроможною. Тому пріоритетним завданням менеджменту підприємства є створення дієвих систем управління людськими ресурсами. Глобалізація економіки, науково-технічний прогрес зумовлюють використання нових та сучасних технологій управління людськими ресурсами, які могли б забезпечити збільшення продуктивності праці працівників та досягнення цілей організації. Особливо проблеми підвищення ефективності управління людськими ресурсами у зв'язку з пандемією COVID-19, яка висуває нові вимоги як до працівника, так і до роботодавця та його системи управління персоналом.

Технології управління людськими ресурсами – це сукупність прийомів, способів, форм і методів впливу на персонал з метою отримання найкращих результатів трудової діяльності. Технології управління персоналом забезпечують створення сприятливого управлінського середовища, організованість і злагодженість спільної трудової діяльності, дисципліну [1].

В теорії управління людськими ресурсами поділяють на кадрові технології та персонал-технології. Кадрові технології забезпечують виконання цільових завдань діяльності з управління персоналом в організації. Персонал-технології спрямовані на оцінку та удосконалення людських ресурсів підприємства.

Під терміном кадрові технології розуміється програмне забезпечення та пов'язане з ним апаратне забезпечення для автоматизації функцій управління людськими ресурсами в організаціях. Сюди входить: нарахування заробітної плати та винагороди співробітникам, придбання та управління талантами, аналітика робочої сили, управління продуктивністю та адміністрування пільг тощо. Дані системи можуть включати дискретні підсистеми для найму, продуктивності, навчання та управління винагородами, планування наступності та відповідності працівників позиціям, що вони обіймають. Багато постачальників кадрових технологій також спеціалізуються на спеціальних системах для конкретних аспектів

управління персоналом, таких як залучення талантів. Прикладом є електронні дошки вакансій або ринки, на яких потенційні працівники та роботодавці знаходять один одного.

Багато автоматизованих систем управління персоналом наприклад, включають функцію виплати та відстеження заробітної плати працівників, а також утримання податків та інших відрахувань. Деякі роботодавці використовують програмне забезпечення обліку робочого часу, щоб відстежувати кількість годин, які працівники витрачають на роботу, і вести облік виплачених заробітних плат, визначення їх оптимальних ставок з огляду на завдання стимулювання продуктивності працівників, їх залучення та утримання. З нарахуванням заробітної плати пов'язане програмне забезпечення для управління відрахуваннями та витрат, яке HR-відділи використовують для відшкодування працівникам через посилення на службу нарахування заробітної плати. Управління талантами часто здійснюють з використанням окремих програм або пакетів програмного забезпечення, які складаються з інтегрованих модулів для набору та адаптації, навчання та розвитку, управління продуктивністю, управління винагородами та планування наступності.

Одним із інструментів, які все частіше використовуються в управлінні продуктивністю, є кадрова-технологія залучення співробітників. Це платформи та додатки, які використовуються для залучення співробітників, зокрема мобільні, з можливостями публікації та коментування, подібними до соціальних мереж, комунікаційні платформи, які дозволяють роботодавцям поширювати інформацію, а працівникам реагувати, а також методи гейміфікації, які покликані приваблювати співробітників до компанії.

Дослідження свідчать, що зростання навантаження і стресу, що супроводжує роботу в умовах пандемії COVID-19 може призвести до переформулювання, значного підвищення ризику смерті від серцевих захворювань, проблем з психічним здоров'ям, зокрема до депресії. Тому управління здоров'ям працівників теж вимагає застосування відповідних кадрових технологій з використанням спеціального програмного забезпечення. Це не лише сприятиме покращенню здоров'я та добробуту працівників, але й дозволяє встановити реалістичні очікування щодо їх продуктивності. Управління психологічним та фізичним станом працівників також може досягатись за рахунок використання гейміфікації. HR-платформа може містити певні етапи та досягнення, які можуть підштовхнути людей до перерв, вправ, а також до висловлювань і відгуків про своє благополуччя [3].

На інтерактивні онлайн-платформи все частіше, особливо в умовах сучасних карантинних обмежень, переходять корпоративні навчальні та освітні програми. При цьому використовується програмне забезпечення для управління навчанням, яке може налаштовувати навчальні програми, відстежувати, чи виконали їх працівники, і оцінювати результативність студентів, незалежно від того, чи використовуються вони в реальному часі чи з використанням відео чи текстових комунікацій [2].

Персонал-технології поділяють на наступні групи:

- персонал-технології праці;
- навчальні персонал-технології;
- персонал-технології підбору та найму персоналу;
- персонал-технології підвищення ефективності роботи персоналу;
- персонал-технології контролю праці персоналу;
- інформаційні персонал-технології [4].

На сучасному етапі управління людськими ресурсами використовують такі технології:

Лізинг персоналу – передбачає забезпечення бізнес-процесів підприємства необхідними працівниками, використовуючи послуги сторонньої організації. При лізингу правовідносини виникають між рекрутинговим агентством і працівником, шляхом підписання трудового договору. До основних переваг даної технології відносять отримання за короткий термін необхідної кількості кваліфікованих працівників, можливість легко змінювати працівників при неналежному виконанні обов'язків, зменшення навантаження на кадрову службу, зменшення витрат на пошук персоналу та компенсаційні пакети.

Аутсорсинг (англ. outsourcing) – передбачає передачу підприємством певних завдань і процесів на обслуговування спеціалізованій організації на умовах субпідряду. До основних переваг відносять зосередження на основній діяльності, підвищення якості отримуваних послуг, зменшення витрат на обслуговування бізнес-процесів, підвищення продуктивності праці, доступ до передових технологій.

Аутстафінг (англ. outstaffing) – передбачає переведення співробітника зі штату підприємства з подальшим оформленням його у спеціалізовану організацію. До основних переваг відносять скорочення витрат на заробітну плату, зменшення навантаження на кадрову службу, оптимізація штатного розпису.

Аутплейсмент (англ. outplacement) – комплекс заходів з підтримки спеціалістами працівників змушених залишити підприємство або з переходом на іншу посаду. Дані заходи включають в себе психологічну підтримку та допомогу у подальшому працевлаштуванні. Перевагами аутплейсменту є зменшення соціальної напруги в колективі, гнучке управління кількістю персоналу, збереження іміджу підприємства.

Коучинг – методика створена для розвитку потенціалу працівників для досягнення узгоджених цілей, і являє собою консультування працівників з професійних та особистих проблем, з метою максимального розкриття їх потенціалу та трудової ефективності. До переваг застосування коучингу на підприємстві відносять створення продуктивних робочих команд, підвищення вмотивованості працівників, систематизація знань в організації, підвищення зацікавленості працівників у вирішенні завдань [5].

Перехід від традиційного суспільства до інформаційного зумовлює підвищення значення впровадження нових сучасних інноваційних технологій в управлінні людськими ресурсами. Тому для ефективної діяльності підприємства менеджмент персоналу повинен звертати увагу не тільки на облік кадрів та контроль за дотриманням трудового законодавства, а й формування працездатної і ефективно функціонуючої команди. Досягнення цієї мети неможливе без впровадження сучасних технологій управління персоналом та кадрових технологій.

Дані технології дозволяють менеджменту підприємства досягти підвищення ефективності діяльності за рахунок побудови системи управління персоналом на інноваційних засадах і прийняти обґрунтовані управлінські рішення щодо формування, розвитку та реалізації кадрового потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Балановська Т. І., Михайліченко М. В., Троян А. В. Сучасні технології управління персоналом: навчальний посібник. Київ: ФОП Ямчинський О.В. 2020. 32 с.
2. Shaun Sutner. HR technology (human resources tech). SearchHRSoftware. October 2021. URL: <https://searchhrsoftware.techtarget.com/definition/HR-technology>.
3. Mike Butusov. Top 15 Human Resource Technology (HR Tech) Trends in 2021. Tech Magic. 30 May 2021. URL: <https://www.techmagic.co/blog/top-10-human-resource-technology-trends/>
4. Третяк О.П. Сучасні персонал-технології у системі управління персоналом на підприємстві. Науковий вісник НЛТУ України. 2014. Вип. 24.4. С. 389 – 397.
5. С. О. Цимбалюк Технології управління персоналом : навч. посіб. К. : КНЕУ, 2009. 399 с.

УДК 004.338.47:[311.172+330.057]:004.65(477+100)

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТА ВИТРАТАМИ АВТОБУСНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ПАНДЕМІЇ COVID -19

Кукса В. М., к.е.н., доцент кафедри управління,
інформаційних технологій та права
Кукса В. М., магістр
Черкаський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

В сучасних умовах розвитку цифрових технологій, комунікацій, туризму, мобільності населення виникає необхідність швидкого та якісного переміщення пасажирів з найменшими витратами часу. Вітчизняні перевізники переважно надають послуги низької якості, використовують застарілий автобусний парк та не відповідають сучасним вимогам ринку. В результаті перевізники мають високу ресурсомісткість, значний штат обслуговуючого персоналу, а також складність управління та контролю фінансових показників. Особливо гостро ці питання стали актуальними в період пандемії Covid -19, коли необхідно зменшити кількість контактів та взаємовідносин між людьми.

Проблемним питанням розвитку міського атоотранспорту в науковій літературі присвячені роботи таких науковців: Никифорок О. І., Стасюк О. М., Чмирьова Л. Ю., Федяй Н. О. та ін. Водночас, специфікою автоперевізника є надання послуг, а від рівня і якості якої залежить конкурентоспроможність та прибутковість підприємства. Тому, виникає необхідність дослідження рівня якості послуг та управління витратами на основі впровадження цифрових технологій для зменшення контактів між людьми в умовах пандемії Covid -19.

В світовій практиці при здійсненні управління транспортом використовують інтелектуальні транспортні системи (ІТС). Інтелектуальні транспортні системи об'єднують в собі комп'ютерні, інформаційні та телекомунікаційні системи зв'язку.

В світовій практиці управління громадським транспортом здійснюється через систему управління громадським транспортом (FMS). Система FMS – відслідковує транспорт в реальному часі за допомогою GPS, контролює і моніторить рух транспортного парку. Із залученням інших систем можна моніторити споживання пального транспортним засобом, викиди, а також надавати діагностику для перевірки проблем і діагностування рішень.

Широко в країнах Європи, США та Японії використовується електронна оплата, яка включає електронну купівлю і продаж квитків використовуючи магнітну стрічку і квитки у вигляді інтелектуальних карток. Система електронної оплати включає в себе виготовлення та продаж електронних карток, придбання, встановлення та технічне обслуговування обладнання, компостування або зчитування, обробка інформації та робота з грошми. Така система дозволяє економити людські та фінансові ресурси на обслуговуванні пасажирів та грошей.

Поряд цим, використовуються ще і інтелектуальні зупинки – автоматичне відстеження пасажирів на зупинках за допомогою мікрохвильових та інфрачервоних технологій. А також встановлення в разі необхідності системи відео зв'язку.

Таким чином, новітні комунікаційні технології транспортних засобів дозволяють охопити весь ланцюг транспортного сполучення і включають:

- особистий та мобільний зв'язок, мультимедіа;
- інтернет мережу з високою пропускнуою здатністю;
- безпроводний зв'язок.

Інші нові ключові технології включають:

- системи детекторів та датчиків;
- відстеження транспортних засобів;

- зв'язок між транспортним засобом і зв'язок транспортного засобу з інфраструктурою[1, с. 16].

У комплексному поєднанні цих технологій дозволяють зменшити кількість аварійних ситуацій та перешкоди руху транспортних засобів. Новітні технології створюють зручності для пасажирів та дозволяють покращувати управління транспортом та надавати якісні послуги з перевезення, особливо це є своєчасним в умовах пандемії Covid-19.

Також «якісні послуги» з перевезення включають діловий зовнішній вигляд водія, медичний огляд та сертифікат про вакцинацію, носіння уніформи, заборону на паління в салоні, розмови по мобільному телефоні, слухання музикитощо.

Інтелектуальні транспортні системи допомагають покращити безпеку пасажирських перевезень, попередити про небезпеку у разі виникнення надзвичайних ситуацій та дозволяють створити надійне середовище для пасажирів, які очікують транспортний засіб. В той же час, комфорт пасажирів та якісно надана послуга є запорукою прибутковості компанії. А впровадження цифрових рішень дозволять зменшити витрати на обслуговуючому персоналі перевізника та зменшити контакти, взаємовідносини між кондукторами та пасажирями, контролерами та пасажирями, технічний персонал з водіями та іншим персоналом. Відео зв'язок, GPS-трекери, мобільні додатки дозволяють зменшувати контакти та економити на людських та фінансових ресурсах.

В деяких містах України починають частково впроваджувати цифрові рішення – це камери та відео реєстратори на дорогах, цифрове табло на зупинках та мобільні додатки для пасажирів.

Так, в м. Черкаси у 2020 року був проведений конкурс на організацію роботи диспетчеризації та GPS моніторингу транспорту. Переможцем стала компанія – ТОВ «Дозор Україна» із Житомира [2].

Компанія «Дозор Україна» з 2009 року займається GPS моніторингом транспорту, а безпосередньо міським пасажирським із 2016 року. Працює у 26 містах України, зокрема у Житомирі, Івано-Франківську, Запоріжжі, Кропивницькому, Рівному, Ужгороді, Хмельницькому та Чернігові.

У Черкасах «Дозор Україна» планує встановити 66 трекерів на тролейбуси і надасть 12 табло прогнозованого прибуття транспорту на зупинку. Трекери на маршрутки перевізники встановлюватимуть за власний рахунок. Трекери і на тролейбусах, і на маршрутках компанія підключить до системи і обслуговуватиме протягом п'яти років. За це щомісячно братиме 130 гривень за один трекер. Для середнього перевізника (8-9 автобусів) це близько тисячі гривень на місяць.

Пасажири відстежуватимуть, як рухається транспорт, завдяки додатку Dozor, який можна буде безкоштовно завантажити для iOS й Android.

За рахунок бюджету міста буде встановлено табло на зупинках та проведено інтернет зв'язок. Табло буде захищене від вандалів гартованим склом. На ньому буде встановлена камера відео спостереження. Вона фіксуватиме все, що відбуватиметься на зупинці і біля неї. Дані із камер зберігатимуть на сервері компанії протягом року. Там також буде встановлена тривожна кнопка. Поліції буде наданий доступ до камер спостереження[3].

Станом на червень 2021 року ТОВ «Дозор Україна» встановила GPS-трекери на всі тролейбуси м. Черкаси. У 2020 році приватні перевізники почали встановлювати трекери на автобуси. Станом на жовтень 2021 року до даної системи підключилися вже 13 автобусних маршрутів[2].

Разом з тим, міській владі треба ще потурбуватися про встановлення табло, камер та можливості запровадження електронного квитка, збільшення інформації для пасажирів та ін.

Отже, міста України та автоперевізники знаходяться на початку впровадження цифрових технологій: «розумних» міст, доріг, зупинок. Це довготривалий та затратний процес, який в переважній більшості лягає на плечі перевізника та громадського бюджету міста. В свою чергу, міська влада повинна потурбуватися про містян та подбати про зовнішній вигляд зупинок, електронні табло, мобільні додатки, відео камери та інші цифрові

рішення.Перевізники, в свою чергу, мають надавати якісні і комфортні послуги пасажиром шляхом закупівлі нових автобусів, покращення якості обслуговування та звести до мінімуму контакти та взаємовідносини шляхом впровадження цифрових рішень (GPS-трекери, систему відеозв'язку та електронний квиток).

Список використаних джерел:

1. Філ Саєг, Філ Чарльз Інтелектуальні транспортні системи. Модуль 4е. Стійкий розвиток транспортної системи: Збірник матеріалів для політиків міст. Німеччина. Федеральне міністерство економічної співпраці та розвитку (BMZ). 2009. 39 с.
2. Рух громадського транспорту Черкас можна відслідковувати у режимі онлайн URL://chmr.gov.ua/ua/newsread.php?view=19451&s=1&s1=17
3. Табло на зупинках і маршрутках у смартфоні. З'явився шанс зробити проїзд у Черкасах комфортнішим. URL://hromadske.ck.ua/tablo-na-zupynkah-i-marshrutka-u-smartfoni/
4. Никифорок О. І., Стасюк О. М., Чмирьова Л. Ю., Федяй Н. О. Цифровізація в транспортному секторі: тенденції та індикатори розвитку. / *Статистика України*. 2019, № 3 С. 70-81.

УДК 338.1

ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РІЗНИХ ТИПАХ РИНКІВ

Литвин О. Є., к.е.н., доцент,
доцент кафедри цифрової та міжнародної економіки,
Хмелевська В.В., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи

Як відомо, ціноутворення підприємства докорінно залежить від типу ринку, на якому воно функціонує. Економісти-теоретики виокремлюють чотири основні типи ринків: ринок досконалої конкуренції; ринок монополістичної конкуренції; ринок олігополістичної конкуренції; ринок чистої монополії. Досконала конкуренція є суто теоретичною моделлю і в сучасній реальності не зустрічається на практиці. Поряд з цим, дослідження особливостей ціноутворення в умовах досконалої конкуренції необхідне для обґрунтування цінової політики на інших типах ринків. Слід зазначити, що в межах галузі залежність між попитом і ціною є обернено пропорційною (для всіх підприємств, незалежно від їхнього обсягу виробництва, зниження ціни викликає зростання попиту, і навпаки). Оскільки, в умовах досконалої конкуренції підприємство не в змозі впливати на рівень ринкової ціни і змушене погодитися з тією ціною, яка сформувалася внаслідок дії ринкового механізму, його крива попиту буде мати абсолютно еластичний характер.

На ринку досконалої конкуренції продавець не здійснює значний вплив на рівень поточних ринкових цін. Продавець не буде встановлювати ціну на рівні вищому за ринковий, оскільки покупці можуть вільно придбати будь-яку необхідну їм кількість товару за середньою ринковою ціною. Не будуть продавці й знижувати ціну, тому що можуть продати все, що треба, за існуючою ринковою ціною. Продавці на цих ринках не витрачають багато часу на розроблення стратегії, тому що поки ринок залишається ринком чистої конкуренції, роль досліджень, діяльності з розроблення товару, політики цін, реклами, стимулювання збуту й інших заходів мінімальна .

Чиста монополія – тип конкурентного ринку, на якому діє єдиний виробник економічного блага, що не має близьких заміників та вступ на ринок конкуруючих фірм заблокований (грец. «моно» – один, «polio» – продаю, торгую). Ціну на товар встановлює монополіст. Така ситуація має назву «pricemaker» (той, хто створює ціну).

Порівнюючи ринок досконалої конкуренції та чистої монополії, слід зазначити, що основною відмінністю монопольного ринку від першого є можливість монополіста впливати на ринкову ціну. Крива попиту монополіста відповідає дії закону попиту – має спадний характер. Тобто, якщо монополіст бажає підвищити обсяги випуску, він повинен знизити ціну.

Таким чином, можливості монополіста у сфері ціноутворення достатньо обмежені попитом на його продукцію, а також рівнем витрат виробництва. Тому підприємство повинно визначити такі параметри співвідношення «ціна-обсяг виробництва», при яких воно отримуватиме максимальний прибуток. Зокрема, в короткостроковому періоді максимізація прибутку буде досягнута за умови, якщо рівень граничної реалізації товарів дорівнює рівню граничних витрат на їх виробництво, що гарантуватиме отримання монопольного прибутку.

Монополістична конкуренція – тип конкурентного ринку, на якому діє достатньо багато продавців диференційованої продукції, кожен з яких має незначний вплив на ціну, а вступ у галузь обмежений, переважно, можливостями диференціації продукції. При даному типі ринку, щоб чимось відрізнитися, крім ціни, продавцям необхідно розробляти різні пропозиції для різних споживчих сегментів і широко застосовувати практику присвоєння товарам марочних назв, рекламу й методи особистого продажу.

Особливу роль у процесі розроблення товарних пропозицій відіграє формування ціни на товар, виходячи зі структури попиту, цін конкурентів, витрат виробництва тощо. Таким чином, особливістю монополістичної конкуренції є те, що більший ступінь диференціації продукції дає змогу фірмі підвищувати ціну, не боячись втратити значну частину покупців, оскільки споживач, що звик до споживання того або іншого товару, не відразу відмовиться від його покупки при невеликому зростанні ціни. У такому випадку диференціація продукту відображається в диференціації ціни, а крива попиту товару з більшим ступенем диференціації наближається до монопольної. Таким чином, підприємству рекомендовано застосовувати такі цінові стратегії, як встановлення цін за географічним принципом; встановлення цін у межах товарної номенклатури; стратегія ціноутворення на додаткові товари; психологічна модифікація цін.

Олігополія – тип конкурентного ринку, на якому домінує невелика кількість виробників (2-4 – «жорстка» олігополія; до 8-10 – «м'яка» олігополія), що обумовлює їхню взаємозалежність, і де існують високі бар'єри для вступу в галузь. В умовах олігополії кожне підприємство чутливе до ціноутворення конкурентів. Найскладнішою для моделювання та прогнозування є поведінка виробників саме на олігополюсному ринку, оскільки в умовах олігополії розглядається можливість їх кооперативної та некооперативної взаємодії. Кооперативна поведінка передбачає можливість змови між учасниками ринку (картель), некооперативна означає, що змова між ними неможлива. У випадку некооперативної поведінки кожен продавець самостійно вирішує проблему ціноутворення та обсягу випуску продукції.

Для кращого відображення ціноутворення підприємства в умовах олігополії розглянемо наступний сценарій. Припустимо, що галузь представлена трьома рівноцінними підприємствами (А, В і С), кожне з яких має однакову частку на ринку та узгоджує свою цінову політику із конкурентами через пряму чи таємну змову. При зміні ціни підприємством А крива попиту змінить своє положення відповідно до реакції конкурентів. Вони можуть або наслідувати приклад підприємства А, тобто вирівняти ціни, або проігнорувати його. Якщо підприємство А знизить ціну з P_1 до P_2 , намагаючись реалізувати більше своєї продукції, а конкуренти повторюватимуть цей маневр, то реальний приріст продажу може бути досить незначним. Справа в тому, що відповідні дії конкурентів змістять криву попиту на товар підприємства вниз, залишивши попередній обсяг продажу за нижчими цінами. Якщо ж хтось з олігополістів підвищить ціни, а його приклад наслідуватимуть інші, то це означатиме фактичне перетворення галузі у чисто монополістичну і призведе до зниження як загального обсягу продажу, так і відповідного зменшення продажу кожним підприємством.

Якщо підприємство-ініціатор на олігопольному ринку вирішить знизити ціни, розраховуючи на збільшення обсягів власних продажів, то конкуренти зроблять те саме, оскільки у протилежному разі вони позбудуться частини завойованого ринку. Навпаки, якщо фірма спробує підняти свої ціни, то конкуренти, проігнорувавши таку поведінку, намагатимуться заволодіти частиною ринку, щоб звільнитися від першого підприємства та розширити свою частку ринку. Ціноутворення на олігопольному ринку передбачає застосування окремих стратегій, серед яких – координація дій під час встановлення ціни, що може проявлятися у двох формах: прийняття угоди про ціни та проведення «паралельної цінової політики».

Таким чином, підприємства, реалізуючи політику у сфері ціноутворення, повинні враховувати тип ринку, на якому вони функціонують, і діяти відповідно до тих обставин, які склались на цьому ринку. Якщо це досконало конкурентний ринок, то ціноутворення перебуває під суттєвим впливом попиту і пропозиції, а орієнтиром ціноутворення виступають ринкові ціни. Встановлення цін вище або нижче рівня, який склався на такому ринку, не виправдане. Для монополістичного ринку характерним є сегментне ціноутворення та застосування дискримінаційних цін.

Водночас, монополіст може здійснювати окремі заходи, спрямовані на підтримку іміджу та збереження лояльності (у тому числі і в маркетинговому ціноутворенні). В умовах монополістичної конкуренції процес ціноутворення на ринку слід здійснювати, застосовуючи такі цінові стратегії: встановлення цін за географічним принципом; встановлення цін у межах товарної номенклатури; стратегія цін на додаткові товари; психологічна модифікація цін. Водночас, окрім методів ціноутворення, також необхідно розробляти окремі пропозиції для різних споживчих сегментів і широко застосовувати практику присвоєння товарам марочних назв, рекламу та інші методи маркетингових комунікацій.

За умов олігополії, при застосуванні методів ціноутворення оптимальним рішенням для підприємств буде координування дій з іншими учасниками ринку в межах законодавства України. Визначаючи основні характеристики олігополії, визначено, що підприємства є чутливими до діяльності конкурентів, тобто відносно якісніша продукція, використання ефективної реклами та інших заходів із стимулювання збуту нададуть підприємству вагому перевагу у конкурентній боротьбі за споживача.

Список використаних джерел:

1. Литвин О., Галицька О. Вплив корпоративної культури на ефективність діяльності організації / *Фінансовий простір*, 2019, №4 (36). – С. 127-140.
2. Дугіна С. І. Маркетингова цінова політика : навч. посібник. К.: КНЕУ, 2019. С. 21-23.
3. Литвин О.Є., Хмелевська В.В. Конкурентні позиції України на світовому ринку фінансових послуг. *Фінансовий простір*. 2021. № 1 (41). С. 66-78.
4. Заїка Ю. А. Концептуальні підходи до управління економічною поведінкою торговельних підприємств. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць ПДТУ. Мариуполь, 2021. Вип. 1, Т. 1. С. 223 – 228.
5. Литвин О.Є., Семенець І.В. Особливості міжнародної спеціалізації та виробничого кооперування в умовах глобалізації // *Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку: колективна монографія*. Полтава: ПП «Астрія», 2021. С. 18-32.
6. Портер М. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів. К.: Основи, 2019. 320 с.

УДК: [005.521+338.1]:658

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕННОСТІ

Руденко М.В., д. е. н., доцент
 Качуровська А.І., здобувач вищої освіти
 Черкаський навчально-науковий інститут
 Університету банківської справи

Сучасні економічні умови функціонування всіх без винятку вітчизняних підприємств можна охарактеризувати як динамічні, невизначені та турбулентні [1, с. 37]. Тому стійкість роботи підприємства та можливість протистояти наведеним чинникам на пряму залежить від дієвості формування стратегії розвитку підприємства, що є відправною точкою забезпечення стабільності позицій підприємства на ринку та можливостей адаптуватися до динаміки існуючих змін, особливо з урахуванням сучасних пандемічних обмежень.

Стратегія розвитку транспортних підприємств є загальною спланованою програмою дій, які спрямовані на постійне вдосконалення діяльності суб'єкта господарювання. В умовах жорсткої конкурентної боротьби та мінливої ситуації на транспортному ринку в Україні відповідні компанії можуть поліпшити свої конкурентні позиції (або посилити конкурентні переваги) перш за все завдяки здатності адаптуватися до швидко змінюваного зовнішнього середовища. Тому кожне окреме транспортне підприємство стикається з проблемою розробки дієвої стратегії розвитку, з метою забезпечення свого стабільного прибуткового функціонування в майбутньому.

У процесі проведення дослідження з використання літературних джерел [2-4] встановлено, що стратегії розвитку транспортних підприємств можна згрупувати у дві великі групи: активні стратегії та пасивні стратегії.

Активні стратегії транспортних підприємств передбачають:

- швидкі дії та реагування підприємства на зміну ситуації на ринку (наприклад в сучасних умовах враховувати зміни викликані пандемічними обмеженнями та переведення областей до «червоних» зон карантину), намагання випередити конкурентів в можливостях швидкої адаптації;
- посилення гнучкості усіх бізнес процесів, в тому числі і логістичних, які відбуваються на підприємстві;
- можливість інтенсивного використання всіх видів ресурсів: людських, фінансових, енергії, сировини і матеріалів, обладнання тощо;
- постійний пошук і запровадження інновацій у сфері надання транспортних послуг, а також в управлінській діяльності.

Пасивні стратегії розвитку транспортного підприємства є менш дієвими з точки зору інтенсивного розвитку підприємства і передбачають слідування за основними конкурентами (лідерами ринку), перегляд діяльності суб'єкта господарювання здійснюється в разі виникнення такої необхідності, тому вважаємо, що пасивні стратегії є менш ризикованими і навіть можуть бути менш витратними.

Порівняльна характеристика активної і пасивної стратегій розвитку транспортних підприємств наведена в табл. 1.

Отже, вибір окремого напрямку стратегії розвитку транспортного підприємства залежить перш за все від фактичних умов функціонування і завдань керівництва щодо подальшого розвитку з урахуванням наявних фінансових, технологічних та людських ресурсів необхідних для її реалізації.

Стратегія розвитку транспортного підприємства є довгостроковим планом дій, який враховує ризиковість функціонування суб'єкта господарювання, його інноваційну та інвестиційну складову, гнучкість роботи та базується на деталізованому аналізі як

внутрішнього, так і зовнішнього середовища, а також залежить від всіх наявних ресурсів підприємства (людських, фінансових, технологічних тощо) та потребує інвестування за для досягнення поставлених цілей з точки зору ефективності, результативності роботи, підвищення конкурентоспроможності надання послуг.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика активної і пасивної стратегій розвитку транспортних підприємств

Характеристика	Стратегії розвитку транспортних підприємств:	
	активна	пасивна
Ризиковість діяльності	Високий рівень ризику	Низький або середній рівень ризику
Відношення до конкурентів	Випередження конкурентів	Слідування за конкурентами
Політика надання послуг	Постійне корегування сервісної збутової політики, забезпечення високого рівня якості надання послуг, використання спроб запровадження індивідуального підходу до споживачів	Корегування сервісної політики за потреби
Цінова політика	Використання багатьох цінових стратегій, націлених на різні групи споживачів, використання широкого спектру цінових знижок	Дотримання декількох цінових стратегій, які корегуються за потреби; використання цінових знижок як у конкурентів
Частка ринку	Розширення частки ринку, вихід на нові сегменти ринку і на нові ринки, у т. ч. зовнішні (інші регіони, навіть за кордон)	Втримання наявної частки ринку

Джерело: сформовано авторами з використанням [2;5]

Основні сутнісні характеристики дієвої стратегії розвитку транспортного підприємства наведені на рис. 1.



Рис. 1. Основні сутнісні характеристики формування стратегії розвитку транспортного підприємства

Джерело: сформовано авторами

Вважаємо, що при здійсненні стратегічного планування діяльності транспортного підприємства врахування перелічених на рис. 1 основних характеристик дозволить більш

виважено та комплексно охопити базові напрями функціонування підприємства, що сприятиме в майбутньому формуванню дієвої стратегії розвитку з урахуванням як внутрішніх, так і зовнішніх складових.

В умовах нестабільності та невизначеності сучасного зовнішнього середовища транспортним підприємствам вкрай важливо при плануванні стратегії свого розвитку враховувати потужний вплив зовнішніх факторів [6, с. 247]. Максимальна адаптація до зовнішнього середовища та його можливих змін гарантуватиме підприємству стабільність роботи за рахунок врахування динаміки зовнішніх змін, в тому числі і прогнозних, та можливих напрямів їх нівелювання. Вибір загальної стратегії розвитку підприємств, що надають транспортні послуги, залежить від багатьох факторів, серед яких виділимо стратегічну позицію підприємства, технічний та ресурсний потенціал, якість надання послуг перевезення, стану економіки країни взагалі, політичного середовища тощо.

Таким чином, розробка та реалізації дієвої стратегії розвитку транспортного підприємства передбачає попередній вибір вектору діяльності підприємства з позицій активного чи пасивного розвитку. Зазначено, що метою активних стратегій є випередження конкурентів, застосування на практиці інноваційних рішень не лише у сфері надання послуг, але і в управлінні, проте активні стратегії потребують додаткових фінансових ресурсів та є більш ризикованими. Використання пасивних стратегій дозволяє постійно наслідувати конкурентів (лідерів галузі чи сегменту), такі стратегії є менш ризикованими, за рахунок врахування помилок «першопроходців», та потребують значно менше інвестиційних ресурсів за для їх реалізації.

Список використаних джерел:

1. Колодій С. Ю. Розвиток економіки України: «ресурсне прокляття» по-українськи чи наслідок постсоціалістичної трансформації. *Економічний часопис XXI*. 2015. № 7-8(1). С. 36-39.
2. Гудзь О. І. Стратегія розвитку підприємства: сутність та класифікація. *Економіка і суспільство*. 2018. № 8. С. 346-352.
3. Жихарева В. В., Савельєва Т. М. Формування стратегії розвитку підприємства в умовах невизначеності. *Економіка і суспільство*. 2017. № 9. С. 423-427.
4. Руденко М. В. Формування концепції ризик-менеджменту аграрних підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. Вип. 26. Ч. 1. С. 171-174.
5. Головчук Ю.О., Пчелянська Г.О. Особливості формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі парадигми інноваційного розвитку. *Економіка та держава*. 2020. № 3. С. 66-70.
7. Захарчин Р.М. Сучасні виклики щодо формування економічної стратегії розвитку підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.7. С. 245-250.

УДК 330.1:658

ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ БЛОКЧЕЙН ДЛЯ ПОБУДОВИ ЕФЕКТИВНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Харченко А.М. к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку
Лакутін Д.В., здобувач вищої освіти,
Черкаський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Бізнес-середовище постійно зазнає змін під впливом тих чи інших економічних факторів, а потреби підприємств змінюються, стають більш складними та багатосторонніми.

Для того, щоб ефективно працювати та розвиватися компаніям необхідно використовувати сучасні інструменти ведення бізнесу.

В основі діяльності компанії лежать її бізнес-процеси, які в свою чергу залежать від цілей і завдань. Завдяки ним відбувається реалізація всіх видів діяльності компанії, які пов'язані з виробництвом товарів чи послуг. Кожна робота має своє місце в послідовності виконання, часові рамки та інші вимоги. Бізнес-процеси є складовими однієї робочої системи, чітке їх виконання, аналіз та контроль забезпечують ефективне функціонування підприємства. Бізнес-процес являє собою будь-яку діяльність, що має вхідний продукт, додає вартість до нього, та забезпечує вихідний продукт для внутрішнього або зовнішнього споживача [1].

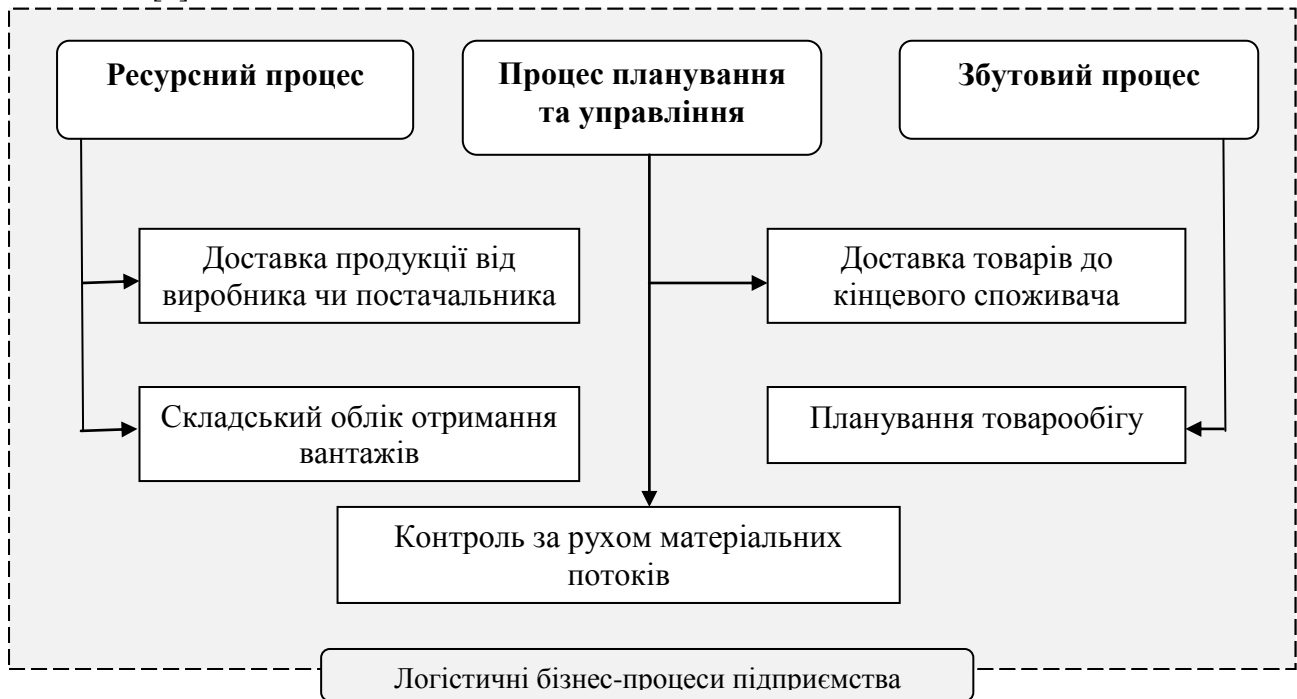


Рис. 1. Логістичні бізнес процеси підприємства

За загальними правилами, бізнес-процеси відносяться до категорії керованих, як потенційні об'єкти управління вони піддаються проектуванню на основі використання обмежувальної, керівної і описової інформації. У практиці планування процесів розподіляються на операції і дії, при цьому кожен елемент структури в міру відповідності інформаційним регламентам при включенні його в бізнес-процес для досягнення кінцевого цільового результату знаходить характеристики, існування для організації та оцінки ефективності бізнесу: споживані ресурси (витрати), використаний час, продуктивність, якість виконання, ризику [2].

Блокчейн в силу своєї природи не є відповіддю на рішення всіх проблем, тому більша частина новоспечених компаній, які впроваджують цю технологію, швидше за все, зникне найближчим часом. Але саме блокчейн, як технологія, дозволяє організувати взаємодію віддалених учасників без контролюючого органу і там, де це буде затребувано, технологія знайде застосування. В даний час найбільш актуальною темою в економіці і бізнесі є блокчейн. Сфера застосування блокчейн-технології не обмежується тільки фінансовим сектором [6]. На основі даної технології створюються соціальні мережі, онлайнсистеми для голосування, різні додатки для контролю ланцюжків поставок ті ін..

Незважаючи на переваги технології вона також має і свої недоліки. Основною причиною цього є опанування блокчейн-технології. Тому в даний час постає необхідність розробки законодавчої бази і стандартів безпеки використання технології.

В даний час технологія блокчейн розвивається як відокремлена технологія, яка може застосовуватися і за рамками систем криптовалюти. Можна виділити 3 умовні області застосування блокчейн-технологій:

1. Фінансові транзакції на основі криптовалюти (наприклад, цифрові платежі на основі біткоїнів);
2. Контракти (застосування технології в області економіки, ринків і фінансів, а саме робота з акціями, облігаціями, заставами, ф'ючерсами, правовими титулами, активами і контрактами);
3. Область застосування в сфері державного управління, науки, освіти, охорони здоров'я та ін. (Застосування технології поза рамками фінансових транзакцій) [3, 5].

Використання ехнології має ряд переваг: Прозорість (за допомогою публічного або розподіленого зберігання), тобто доступ до всієї історії подій відкритий усім учасникам системи; Децентралізованість – зберігання даних на декількох серверах. На відміну від хмарних сховищ Google, Dropbox і ін., для доступу до даних знадобиться ключ шифрування, що забезпечить конфіденційність даних; Рівноправність. Технологія блокчейн не має на увазі адміністраторів (зберігачів інформації), а всі учасники мають однаковий статус і можливості; Безпека (застосування шифрування для підтвердження транзакцій) [4].

Таким чином, блокчейн-технологія може істотно знизити можливість створення і використання шахрайських і корупційних схем, що дозволить забезпечити збереження громадських і державних інтересів. У ряді країн технології блокчейн вже активно впроваджуються в сферах нерухомості, інтелектуальної власності, соціального забезпечення, охорони здоров'я і в пенсійній системі. Є блокчейн-рішення для проведення різних закупівельних процедур, голосування, ряду нотаріальних послуг, продажів та логістики.

Технологія блокчейн в Україні отримала назву технології розподіленого реєстру (Distributed ledger technology - DLT). Бізнес-спільнота також проявляє ініціативи зі створення робочих груп, консорціумів, координаційних центрів, покликаних стимулювати розвиток блокчейн-технологій. Першою організацією на Україні зі сприяння розвитку блокчейн технології стала некомерційна організація «Блокчейн-фонд». Вона з'явилася в жовтні 2016 року, і основною її метою є популяризація технології розподілених реєстрів у громадян, а також взаємодія з органами влади. У червні 2016 року біржа стала першою українською фінансовою організацією стала учасником міжнародного блокчейн-консорціуму HyperLedger. Експерти біржі активно вивчають перспективи застосування блокчейн-рішень в процесах проведення торгів, клірингу і розрахунків. Участь в консорціумі надає біржі доступ до міжнародної експертизи і передових розробок в області технології блокчейн, дає можливість брати участь у формулюванні і впровадженні міжнародних галузевих стандартів застосування блокчейн технологій. У 2017 році була створена дочірня компанія Біржі «Інновації», яка займається розвитком інноваційних технологій і співпрацює з фінансовими установами. Також, в 2017 році відбулося перше розміщення випуску облігацій з використанням технології розподіленого реєстру. У серпні 2017 року за ініціативою ТОВ «Національні інформаційні системи» (далі - ТОВ «НАІНС») агентство по метрології оголосило про формування нового комітету зі стандартизації «Програмно-апаратні засоби технологій розподіленого реєстру і блокчейн». Основною функцією даного комітету є стандартизація архітектури і онтології технології блокчейн, сфери його застосування, вимог до програмного забезпечення та програмно-апаратних засобів даної технології, а також до їх безпеки і конфіденційності. Створення такого роду комітету сприятиме зростанню довіри з боку менеджерів підприємств до використання технології [3].

Сфери застосування технології блокчейн різні, але особливий інтерес розвиток технології розподіленого реєстру викликає, по-перше, у фінансовій галузі, оскільки дана технологія надає можливість використання блокчейн для перевірки, виконання та зберігання транзакцій. Так, розробку блокчейна на базі Ethereum і створеної компанією BitFury блокчейн-платформи Echron використано Державним ощадним банком України у 15 різних пілотних проектах, але деякі з яких не отримали подальшого розвитку і були припинені, а

деякі перейшли в промислову експлуатацію. Одним з таких проектів стала блокчейн-платформа Digital Ecosystem, яка дозволяє обмінюватися документами в зашифрованому вигляді за допомогою технології розподіленого реєстру. Нововведення дає можливість вирішити проблему звірки документів про постачання. Платформа на основі блокчейн в автоматичному режимі порівнює зашифровані дані по поставкам: якщо вони співпадають у обох учасників, поставка підтверджується. Такий підхід дозволив прискорити процес звірки, уникнути подвійних виплат по одній і тій же грошовій вимозі і виключити ризик витоку комерційно важливих даних.

Технологія впливає на розробку і створення сервісів для продажу певних послуг, створюються спеціалізовані блокчейн-консорціуми, які допомагають у вивченні технології та впровадженні її в крипто-індустрію. На основі впровадження блокчейн-технології очікується поява нових бізнес-сценаріїв, здатних трансформувати цілі галузі – починаючи з фінансів і закінчуючи охороною здоров'я. Блокчейн може істотно підвищити податкову дисципліну. Блокчейн торкається питань розвитку технології, операційної діяльності та трудових ресурсів. Він піднімає нові податкові, юридичні та нормативно-правові питання. Технологія становить загрозу для бізнесу спеціалізованого програмного забезпечення і може прискорити розвиток розподілених хмарних систем, економіки спільного використання та Інтернет. Застосування блокчейн знизить витрати компанії на підготовку звітності, підвищивши її прозорість. Технологія здатні скоротити витрати бізнес-процесів і підвищити ефективність транзакцій, а також генерує абсолютно нові бізнес-сценарії, які в майбутньому не тільки повністю перетворять цілі галузі, а й призведуть до зникнення деяких, наприклад, таких як логістика і посередництво. Радикальні зміни охоплюють бізнес-моделі і процеси, ланцюжки поставок і відносини компаній з клієнтами у всіх секторах економіки.

Список використаних джерел:

1. Організація бізнес-процесів. URL: <https://spe.org.ua/blog/bi/orhanizatsiibiznes-protsesiv>.
2. Бизнес-процессы в логистике. URL: <https://spark.ru/startup/mirada/blog/28441/biznes-protsessi-v-logistike>.
3. Руденко Е. А. Понятие системы блокчейн // Проблемы современных интеграционных процессов и пути их решения. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 2 частях. 2016. С. 163-164.
4. Blockchain-Based Transformation: A Gartner Trend InsightReport. – URL: <https://www.gartner.com/doc/3869696/blockchainbased-transformationgartnertrend-insight>.
5. Пантелеєва Н.М. Інноваційна технологія блокчейн у системі управління державними фінансами. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*, 2018. Випуск 1 (51). С. 363-369.
6. FinTech, RegTech and Traditional Financial Inter-mediation: Trends and Threats for Financial Stability /Natalia Pantelieieva ; Myroslava Khutorna ; Olesia Lytvynenko ; Liudmyla Potapenko. *Data-Centric Business and Applications: Evolvments in Business Information Processing and Management* (Volume 3), Springer, 2020, 1-21. DOI : <https://doi.org/10.1007/978-3-030-35649-1>

НОВАЦІЇ У КЛЮЧОВИХ АСПЕКТАХ ОБЛІКУ, АУДИТУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ

УДК 657.1

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

Гончаренко О.О., к.е.н., доцент
Драник Юрій, магістрант
Черкаський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Господарська діяльність будь-якого суб'єкта господарювання пов'язана з використанням коштів, матеріальних та нематеріальних цінностей. Основою їх безперервного кругообігу є господарські процеси. Однією з важливих передумов подальшої діяльності підприємства є процес постачання, який тісно пов'язаний з розрахунковими операціями, які можуть призводити до утворення зобов'язань. Через різницю у часі між моментами постачання та сплати за рахунками у підприємства виникає поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги. А зобов'язання в свою чергу, мають суттєвий вплив на фінансову стійкість та платоспроможність суб'єкта господарювання. Тому їх розмір необхідно пильно контролювати. Основними причинами виникнення значної частки кредиторської заборгованості на підприємствах досить часто стає недосконалість розрахунків з постачальниками та підрядниками, недбалість працівників, шахрайство та зловживання службовими повноваженнями. Тому точне, ефективне та своєчасне ведення розрахунків з постачальниками та підрядниками набуває великого значення, що свідчить про необхідність його вдосконалення.

Серед вітчизняних вчених проблемні аспекти стосовно обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками досліджували Л.М. Братчук, Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, Г.В. Власюк, С.Ф. Голов, О.Є. Гудзь, В.М. Добровський, М.Ф. Огічук, О.М. Петрук, О.А. Подоляничук, Н.Г. Здирко, Л.К. Сук, П.Я. Хомин, Е.Ф. Югас та інші.

Ведення обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками, його правові засади регламентуються П(С)БО 11 «Зобов'язання» [5]. Що стосується технології обробки облікової інформації то вплив на неї спричиняє обрана підприємством форма бухгалтерського обліку.

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги може мати як позитивні фактори фінансово-господарської діяльності для підприємства, так і негативні. До позитивних факторів можна віднести те, що в підприємства виникає можливість використання коштів інших підприємств, зниження витрат на залучення капіталу та зниження ризику втрат від інфляції, а до негативних можна віднести, виникнення втрат від недоотримання знижок на продукцію, товари та послуг, зниження рівня довіри постачальників, що може призвести до припинення співпраці в майбутньому.

Основною причиною виникнення розрахункових операцій з постачальниками та підрядниками є укладання договору. Після цього виникає юридичне зобов'язання, яке не відображається на рахунках бухгалтерського обліку та в балансі. Відображення його в

обліку почнеться тільки у тому випадку, коли суб'єкти господарювання, що уклали договір, перейдуть до виконання взятих на себе обов'язків та за наявності умов відповідно до П(С)БО 11: а саме, оцінка зобов'язання має бути достовірно визначена; існуватиме ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок погашення зобов'язання [5]. Якщо одна з сторін не виконає умови укладеного договору, це може призвести до штрафних санкцій. Ця заборгованість також має бути відображена у бухгалтерському обліку. Виникнення невідповідності правового та облікового законодавства негативно впливає на формування звітної інформації щодо фінансового стану підприємства, тобто відбувається її спотворення. З метою вирішення цієї проблеми рекомендується відображати юридичні зобов'язання в позабалансовому обліку, використовуючи рахунок 042 «Непередбачені зобов'язання». Також рекомендується включати інформацію про юридичні зобов'язання і у примітках до фінансової звітності. Після перетворення юридичних зобов'язань на такі, що відповідають усім критеріям бухгалтерського обліку, запропоновано проводити їх виключення з позабалансового обліку та відображати як на балансових рахунках, так і у балансі підприємства. Відображення зобов'язань компанії таким чином допоможе надати користувачам фінансової звітності достовірної та обґрунтованої інформації про борги підприємства та його платоспроможність.

В господарській діяльності підприємств виникають обставини, що впливають на своєчасне виконання зобов'язань або взагалі припиняють їх здійснення. До таких обставин можуть бути віднесені: тимчасова або стійка фінансова неплатоспроможність, банкрутство, надзвичайні події. Це свідчить, що при здійсненні операцій із розрахунків з постачальниками та підрядниками у бухгалтерському обліку може виникати як дебіторська заборгованість – у такому випадку здійснення передоплати, так і кредиторська заборгованість – за умови такої оплати або іншого погашення зобов'язань. Виконання своєчасної перевірки розрахунків з постачальниками та підрядниками, попередження прострочення кредиторської заборгованості повинні бути основою в організації їх обліку. Для обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками за тримані товари, виконанні роботи та надані послуги використовується рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», який має лише три субрахунки:

- 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»;
- 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками»;
- 633 «Розрахунки з учасниками промислово-фінансових груп»

Така деталізація не є детальною, оскільки необхідно брати до уваги терміни погашення заборгованості, а також виконання умов погашення. Поділ дійсно доцільно робити на субрахунках другого порядку до рахунка 63. А саме, додати аналітичний рахунок 631.1 «Заборгованість перед вітчизняними постачальниками, термін сплати якої ще не настав», аналітичний рахунок 631.2 «Відстрочена заборгованість перед вітчизняними постачальниками» та аналітичний рахунок 631.3 «Прострочена заборгованість перед вітчизняними постачальниками». Використання цих рахунків надасть змогу більш детально та достовірніше планувати розрахунки з постачальниками та підрядниками.

Щодо заборгованості за надані послуги, то її доречно акумулювати на субрахунку 685 «Розрахунки з іншими кредиторами».

Для підвищеного контролю та правильного управління зобов'язаннями підприємства запропоновано складати аналітичну таблицю кредиторської заборгованості перед постачальниками та підрядниками, основою якої повинні бути терміни і виконання умов погашення (табл. 1).

Демченко Я.М. та Прохорова В.М. вважають, що доцільно додатково внести корективи щодо відображення кредиторської заборгованості перед постачальниками та підрядниками до фінансової звітності, а саме до Балансу : під рядком 1615 «Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги» додати рядок 1616 з назвою: «у тому числі прострочена кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги» [2].

Таблиця 1

Аналітична таблиця контролю та управління кредиторською заборгованістю перед постачальниками та підрядниками

№	Постачальник	Кредиторська заборгованість перед постачальниками та підрядниками									
		Всього	у т. ч. за термінами погашення, грн.			з неї прострочена					
			до 3 міс.	від 3 до 6 міс.	від 6 до 12 міс.	термін прострочення			сума, грн.	причини виникнення.	вжиті заходи
						до 3 міс.	від 3 до 6 міс.	більше 6 місяців			
1											

Що сприятиме посиленню інформативності звітності підприємства, та допоможе постачальникам краще розуміти якість майбутніх економічних відносин з даним суб'єктом господарювання.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / [Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, З. Ф. Канурна, Н. М. Малюга, Л. В. Чижевські; за ред. проф. Ф. Ф.
2. Власюк Г.В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2009. № 5. С. 40–44.
3. Огійчук М. Ф. Аудит: організація і методика: навч. посіб. / М. Ф. Огійчук, І. Т. Новиков, І. І. Рагуліна. К.: Алерта, 2010. 584 с.
4. Просянюк Н.О., Ананська М.О., Кірсанова В.В., Станіславик О.В. Бухгалтерський облік. Теоретичні основи: [навчальний посібник] / [за ред. д-ра екон.наук, проф. С.В.Філіппової]. Харків: Бурун Книга, 2010. 240 с.
5. Ревизюк І.М., Калюга Є.В. Облік розрахунків з постачальниками. *Економічні науки*. 2013. № 10 (4). С. 185–190.
6. Мушинський В.В. Внутрішньогосподарський контроль забезпечення виконання зобов'язань підприємства та фактів їх зміни: методичний підхід. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. – № 1 (22). – С. 263-279.
7. Югас Е.Ф. Економічна сутність договірних відносин підприємства та форми розрахунків з постачальниками і підрядниками. *Економічний вісник університету*. 2011. № 17/2 URL : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Yugas.pdf

УДК 657.1

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

Гончаренко О.О., к.е.н., доцент
 Гаркуша Л.В., магістрант
 Черкаський навчально-науковий інститут
 Університету банківської справи

В умовах вдосконалення бухгалтерського обліку державного сектору та наближення його до міжнародних стандартів, основним елементом діяльності бюджетної організації виступає налагоджена система бухгалтерського обліку. Важливою складовою організації

бухгалтерського обліку виступає первинна її організація [1], яка є головною запорукою безперервної планомірної діяльності облікових служб бюджетних установ, ефективного функціонування системи бухгалтерського обліку, а отже і всієї установи. Відповідно, формування облікової політики бюджетної установи стає базовою ланкою первинного етапу організації облікового процесу.

Метою даного завдання є дослідити особливості формування облікової політики бюджетної установи, визначити проблемні аспекти та можливі шляхи щодо їх вирішення.

Облікова політика бюджетної установи – це сукупність способів ведення бухгалтерського обліку, яку самостійно розробляє бюджетна установа у документі розпорядчого характеру, що узгоджується з головним розпорядником бюджетних коштів або суб'єктом державного сектору вищого рівня. Суб'єкт державного сектору має послідовно застосовувати облікову політику таким чином, щоб фінансова звітність відповідала всім вимогам національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі.

Побудова облікової системи бюджетних установ визначається законодавством про бюджетний устрій і бюджетний процес в Україні [2], відповідними інституціями та нормативними документами Міністерства фінансів України та Державної казначейської служби України. Основними складовими облікової політики являються: соціальний аспект, який полягає у забезпеченні єдності даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності для надання інформації користувачам; економічний та юридичний, які складають основу формування облікової політики і характеризують оптимальне забезпечення інформацією для управління та використанні нормативних актів при вирішенні конфліктних питань; інформаційний та психологічний аспекти направлені на забезпечені інформацією всіх рівнів управління та побудову моделей прийняття рішень. Основною метою формування облікової політики в бюджетних установах повинен бути не тільки вибір сукупності способів ведення бухгалтерського обліку, а й досягнення ефективності управління обліковими процесами, ефективності прийняття управлінських рішень, вибір оптимальної системи управління процесами діяльності для досягнення оперативних і стратегічних цілей установи, виявлення незаконних витрат, що підвищують ефективність обліку й фінансово-господарської діяльності та використання як бюджетних коштів, так і коштів спеціального фонду.

Облікова політика та її поглиблене дослідження останнім часом доводять, що дане питання є специфічним у порівнянні з іншими, оскільки від її правильного та структурованого змісту залежить якісна організація ведення бухгалтерського обліку. При формуванні облікової політики бюджетної установи особливу увагу необхідно зосередити на законодавчих актах та нормативних документах, що регулюють систему бухгалтерського обліку за трьома основними рівнями регламентації: законодавчим, нормативно-методичним, локальним, а також потрібно дотримуватися принципів, що зазначені у НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» [3].

В своїх роботах Джога Р.Т. зазначає, що бюджетні установи мають замкнену систему обліку і ведуть облікову політику, спрямовану не на зіставлення витрат і результатів праці та отримання прибутку, а на облік витрат у процесі надання нематеріальних послуг [4. с. 38]. Бюджетні установи мають обмежені можливості при формуванні облікової політики, здебільшого це стосується таких питань, як оцінка активів, методинарахування зносу, а також вибір облікових реєстрів. Це пов'язано з тим, що на сьогодні не існує єдиного досконалого зразку даного розпорядчого документу, тому питання розробки та формування облікової політики дуже важливе та потребує серйозного ставлення. Проблема залишається в тому, що в обліковій політиці мають висвітлюватися головні положення організації обліку, що у свою чергу, є нормативно-правовою основою для роботи бухгалтера.

Найпоширенішими проблемними аспектами, що пов'язані з формуванням облікової політики в бюджетних установах є:

- порушення основних принципів ведення бухгалтерського обліку;
- відсутність зв'язку облікових політик бюджетних установ різних рівнів;

- відсутність систематизованої нормативно-методологічної бази з регулювання бухгалтерського обліку;
- відсутність наказів про облікову політику в бюджетних установах;
- недостатній рівень теоретичної підготовки бухгалтерського персоналу.

Розв'язання проблеми формування облікової політики бюджетних установ повинно проводитись за наступними напрямками:

- обґрунтування необхідності формування облікової політики бюджетними установами (визначення мети та завдання);
- визначення сутності Наказу про облікову політику – документу, що розкриває облікові методи залежно від характеру і специфіки діяльності певної установи;
- відображення взаємозв'язку облікової політики бюджетних установ із автоматизацією облікового процесу;
- узгодження облікової політики установ-розпорядників бюджетних коштів вищого рівня із обліковою політикою підпорядкованих їм установ [5].

Важливо, щоб облікові політики головних розпорядників бюджетних коштів і підпорядкованих їм установ були узгоджені між собою. Необхідно враховувати, що бюджетні установи становлять багаторівневу систему, яка повинна працювати як єдиний механізм. Якщо облікова політика бюджетної установи вищого рівня відобразиться у наказах про облікову політику підпорядкованих установ, це дасть змогу полегшити контроль діяльності розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня.

Отже, дослідження питання розробки, формування та застосування облікової політики бюджетної установи залишається одним із найбільш обговорюваних питань. Зміст даного розпорядчого документу має відповідати не тільки загальному законодавству, що стосується бухгалтерського обліку, а також не суперечити статтям Бюджетного кодексу. Проте навіть незважаючи на складність, кропітку працю та велику відповідальність, розробка такого розпорядчого документу має бути якісною та відповідати усім стратегічним цілям бюджетної установи. Удосконалення обліку в бюджетних установах з продуманим формуванням облікової політики дозволить забезпечити реальність планових показників бюджету та їх виконання, визначити основні напрями бюджетного фінансування, забезпечити ефективне використання фінансових ресурсів та збереження коштів загального та спеціального фондів. Також особливу увагу слід зосередити на роль бухгалтера в бюджетній установі, тому що саме від нього залежить чи відбудеться здійснення позитивних змін. У зв'язку з цим доречним буде опрацювання питання не тільки розвитку, а й мотивування професійного судження бухгалтерів бюджетних установ. Також головним напрямом подальших розробок буде пошук шляхів подолання зазначених проблемних аспектів формування облікової політики, що, у свою чергу, зумовить покращення ведення бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*, 2010, № 50-51, ст.572 – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>
2. Свірко С.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: Методологія та організація: Монографія. К.: КНЕУ 2006. 243 с.
3. Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору: наказ Міністерства Фінансів України від 23.01.2015 р. № 11. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-15#Text>
4. Джог Р.Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: Навч. посібник. К.: КНЕУ, 2004. 250 с.
5. Дугієнко, Н.О. Основні причини виникнення проблеми формування облікової політики бюджетних установ та методика її розв'язання. *Інноваційна економіка*. 2011. № 20.– С. 93–97.

УДК: 336.22

ПРЕПЯТСТВУЕТ ЛИ ВЫСОКОЕ НАЛОГОВОЕ БРЕМЯ ФИНАНСОВЫМ РЕЗУЛЬТАТАМ ПРЕДПРИЯТИЙ?

Зайналов Ж.Р., д.э.н., профессор,
Самаркандский институт экономики и сервиса
(Республика Узбекистан)

За последние годы в Узбекистане принят ряд мер, направленных на дальнейшую либерализацию налоговой политики, в частности, упрощение порядка налогообложения, совершенствование налогового механизма, расширение свободы деятельности хозяйствующих субъектов и повышение их правовой грамотности. Механизм налогообложения оказывает непосредственное влияние на формирование средств, необходимых для модернизации имеющегося потенциала, инвестирования инновационной деятельности предприятий, повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции. Государство, используя различные фискальные инструменты, создает стимулы для внедрения новых технологий, сокращения ресурсоемкости производства, обеспечения экологической безопасности, расширения сферы деятельности малого бизнеса и частного предпринимательства.

Основные виды налогов, установленные в настоящее время в Узбекистане согласно Налоговому кодексу (30.12.2019 г.), соответствуют наиболее распространенным налоговым платежам в мировой практике. Это относится к налогу на доходы (прибыль), налогу на добавленную стоимость, акцизам, земельному налогу, налогу на имущество и другим. Налоговый кодекс способствовал совершенствованию, прежде всего, режима налогообложения, упорядочению налоговой системы, упрощению механизма расчетов, сокращению объема налогов и уменьшению частоты их уплаты. Чем минимальны размеры налогов, чем они проще, тем лучше для субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства. От этого в выигрышном положении может оказаться население.

Важным шагом на пути к оптимизации действующих налогов стало также четкое разделение в Налоговом кодексе налогов на общегосударственные и местные, и отмена неэффективных видов обязательных налоговых платежей, различных сборов. Ибо по всем налогам механизмы изменения приведены в соответствие с международными стандартами и нормами.

В соответствии с действующим законодательством субъекты малого предпринимательства являются налогоплательщиками, у которых в ходе ведения своей хозяйственной деятельности возникают налоговые обязательства. В этом контексте более важным стало сохранение упрощенного режима налогообложения.

При всем этом государство в лице органа налоговой службы сохраняет за собой право требовать от налогоплательщика исполнения его налоговых обязательств в полном объеме, а в случае их неисполнения или ненадлежащего исполнения – применять способы по их обеспечению и меры принудительного исполнения в порядке, предусмотренном Налоговым кодексом Республики Узбекистан.

Следовательно, во исполнение налогового обязательства налогоплательщик совершает следующие действия:

- в установленном порядке и сроки встает на учет в налоговых органах, а при изменении юридического адреса или в случае перерегистрации сообщает им об этом в десятидневный срок;
- своевременно и в полном размере уплачивает причитающиеся суммы налогов и сборов;
- ведет бухгалтерский учет и учетную документацию в соответствии с законодательством;

- предоставляет налоговым органам финансовую отчетность, расчеты по налогам или декларации о доходах в порядке, установленном законодательством;
- предоставляет налоговым органам документы и сведения, связанные с исчислением, уплатой налогов и сборов, а также документы, подтверждающие право на льготы по налогам и сборам;
- допускает должностных лиц налоговых органов в помещения и места, связанные с извлечением доходов либо с содержанием объектов налогообложения, для проведения проверок по вопросам исчисления, уплаты налогов и сборов;
- выполняет требования налоговых органов по устранению нарушений налогового законодательства.

Налогоплательщик выполняет и другие обязанности, возлагаемые на них Налоговым кодексом и иными актами законодательства [1].

Сущность налогообложения, в конечном итоге, заключается в том, что государство нуждается в средствах для выполнения своих общественно-социальных и управленческих проблем, в том числе и по улучшению деловой среды в стране. В основном они реализуются за счет бюджетных средств, собранных в виде налогов и других обязательных отчислений. Эти налоги и отчисления, в свою очередь, ложатся бременем на предпринимателей и наряду с административными барьерами уменьшают им стимулы возможности дальнейшего инвестирования в свой бизнес и создания дополнительных рабочих мест. Одной из основных задач руководства страны является обеспечение баланса интересов государства и бизнеса путем создания эффективной, справедливой и устойчивой системы налогообложения.

Тем не менее, в настоящее время в среднем по Узбекистану налоговое бремя составляет все еще в пределах 20-23% от оборота [4] (за исключением ряда направлений сферы услуг).

В открытом диалоге Президента Республики Узбекистан с предпринимателями в своей речи Президент Ш.М.Мирзиёев отметил: «Создать все условия для ускоренного и еще более широкого развития предпринимательства – наша важнейшая задача» (20 августа 2021 года), особо выделялась разработка программы мероприятий по 7 ключевым направлениям. В числе этих направлений более весомым оказалось второе направление, т.е. «совершенствование налоговой системы, максимальное снижение налоговой нагрузки на бизнес». Как известно, отмечал Президент Республики Узбекистан Ш.М.Мирзиёев, «... за последние три года количество видов налогов было сокращено с 16 до 9. Многие, возможно, забыли, что до недавнего времени в Пенсионный, Школьный, Дорожный фонды выплачивались сборы в размере 3,2 процента, что тяжелым бременем ложилось на бизнес. Они удерживались с оборота независимо от прибыли предприятий, их сумма доходила до 20-25 процентов от прибыли.

После отмены этих сборов во внебюджетные фонды, около 7 тысяч предприятий освободились от выплаты налогов ежегодно в среднем на 6 триллионов сумов ...

В два раза снижены ставки налога на имущество, подоходного налога и социальных налогов» [3]. Налоговая нагрузка в сфере транспорта снизилась в 3 раза, в пищевой промышленности – в 2 раза, в текстильной и электротехнической промышленности – на 20 процентов.

Во время пандемии, несмотря на резкий рост расходов государства, налог на добавленную стоимость был снижен с 20 до 15 процентов, социальный налог для отраслей, испытывающих наибольшие трудности, - с 12 до 1 процента, а взимание налогов на имущество и землю было полностью прекращено. Это, в свою очередь, позволило предпринимателям направить высвободившиеся 2 триллиона сумов на развитие бизнеса. Однако предприниматели поднимают еще немало обоснованных вопросов, связанных с налоговыми ставками и налоговым администрированием [3].

Льготы, предоставленные предпринимателям, зарегистрированным в экономических зонах до принятия в феврале 2020 года Закона «О специальных экономических зонах»,

сохраняются. Закон это гарантирует. В частности, такие предприниматели освобождены от налогов на имущество, землю и воду на срок до 10 лет в зависимости от суммы инвестиций.

Теперь эти льготы будут дополнены в части освобождения от налога на прибыль, и в распоряжении предприятий останется около 300 млрд. сумов в год. Напр., если предприятие «TemurMedFarm» в свободной экономической зоне «Сырдарё» заплатило за первые 6 месяцев налог на прибыль в размере 4 млрд. сумов, то во втором полугодии такая же сумма остается в его распоряжении [3].

Налоговое законодательство усложнено. Проблему у большинства предпринимателей вызывают: количество налогов и сборов, противоречивость законодательных актов, нестабильность налогового режима, большое количество подзаконных актов и их сложность.

Исследования показывают, что, по мнению представителей малого бизнеса, налогообложение вызывает трудности у большинства предпринимателей, и решение связанных с ним вопросов является одним из наиболее сложных аспектов их деятельности. Более половины предпринимателей считают, что процесс налогообложения является довольно проблематичным.

Сегодня, по мнению бизнесменов, налоги такие, что, если ты честно все платишь, то «вылетишь» с рынка.

Высокое налоговое бремя не только препятствует развитию бизнеса, но и зачастую вынуждает предпринимателей «уходить в тень», чтобы сохранить конкурентоспособность на рынке.

Для предпринимателей, находящихся на общеустановленной системе налогообложения, ставка налога на прибыль в 2021 году составила 15%. При этом следует заметить, что если ставка налога на прибыль за 2016-2017 годы составляла 7,5%, то в 2018 году размер ставки поднялся почти в два раза и составил 14%, в 2019 году размер ставки снизился до 12,0%, тогда как за последующие годы она сохранилась на уровне 15%.

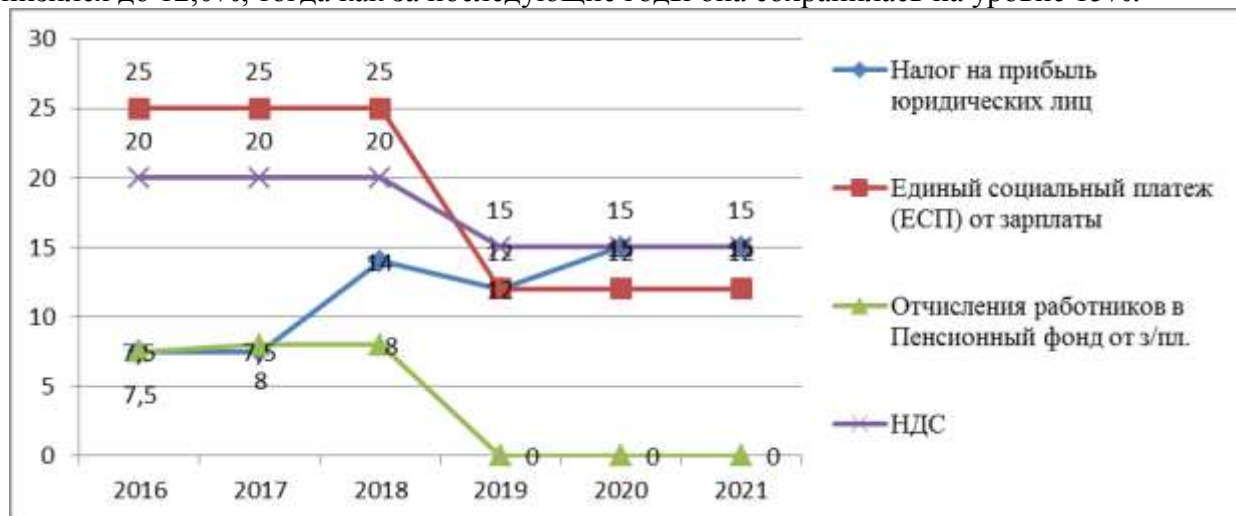


Рис. 1. Динамика ставок налогов РУз за 2016-2021 гг.

Но не все их расходы могут быть вычтены из налогооблагаемой базы. Кроме того, предприятия с 2019 года не уплачивают налог на благоустройство и развитие инфраструктуры. С 2019 года он был объединен с налогом на прибыль, где составили 7,5% к налогооблагаемой базе, а ныне налоговая ставка на прибыль составляет 15%, что настораживает все предприятия и, несомненно, поднимает вопрос о необходимости уменьшения ставки налога на прибыль до разумного предела. В дополнение к этому, все хозяйствующие субъекты, независимо от выбранной системы налогообложения и формы собственности, обязаны заплатить социальный налог, который для бюджетных организаций составляет 25%, а для всех остальных юридических лиц - 12%. Кроме того, если госучреждения и государственные образовательные институты, переведены на самофинансирование, то и на них тоже распространяется 12%-ная ставка отчислений в

социальные фонды. При этом, с 1 января 2021 года поступления от социального налога распределяются:

- а) по бюджетным организациям:
 - во внебюджетный Пенсионный фонд – 99,2 процента;
 - в Государственный фонд содействия занятости – 0,4 процента;
 - в Совет Федерации профсоюзов Узбекистана – 0,4 процента;
- б) по другим плательщикам:
 - во внебюджетный Пенсионный фонд – 98,4 процента;
 - в Государственный фонд содействия занятости – 0,8 процента;
 - в Совет Федерации профсоюзов Узбекистана – 0,8 процента [2].

Эффективная система налогообложения, как говорят бизнесмены, должна исходить из таких пропорций: треть прибыли государство забирает себе в виде налогов и сборов, треть остается на предприятии для дальнейшего развития и инвестиций, а остальная идет в виде прибыли собственникам. У нас же в действительности не всегда соблюдается такая пропорция.

Ныне существенную нагрузку на предприятия создают обязательные социальные платежи, статус которых приравнен к налогам. Работники предприятий вдобавок к уплате налога с их доходов по одинаковой ставке 12% обязаны делать от него отчисления согласно Постановлению Президента Республики Узбекистан «О Государственном бюджете Республики Узбекистан на 2021 год» [2].

Единая ставка налога с доходов работников и высокие ставки социальных платежей, целью которых является повышение социальной защиты населения, приводят к тому, что ни работодатель, ни работник не заинтересованы в официальном оформлении трудовых отношений. В результате: сдерживается рост заработной платы и числа новых рабочих мест; увеличивается теневой сектор экономики; государственный бюджет не досчитывается поступлений, а работники остаются социально незащищенными. В этих условиях значительная доля предприятий решает эту проблему путем неофициальных выплат заработной платы. В этом случае закон нарушают как руководители предприятий, выдающие зарплату теневым способом, так и сотрудники, ее получающие.

Одним из основных принципов налоговой системы является однократное обложение объекта налогообложения. В настоящее время в Узбекистане на это мало обращают внимание. Напр., фонд заработной платы стал объектом обязательной социальной выплаты, и фонд заработной платы, начиная с 2018 года, служит базой обложения. С 1 февраля 2021 года размеры заработной платы работников бюджетных учреждений и организаций повысились в 1,1 раза. И минимальный размер оплаты труда установлен в размере 747,0 тыс. сумов, а базовая расчетная величина – 245,0 тыс. сумов [2].

В заключение необходимо отметить, что в ходе подготовки данной статьи были использованы как результаты наших исследований, так и материалы отчета «Деловая среда в Узбекистане глазами представителей малого и частного предпринимательства», основные выводы которых совпадают с результатами нашего исследования.

Необходимо отметить, что в основу дальнейшего совершенствования налоговой политики закладываются взвешенные решения, которые, с одной стороны, должны привести к облегчению налогового бремени, реально ощутимому налогоплательщиком, а с другой – обеспечить сохранение устойчивой базы для формирования доходов бюджетов всех уровней.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Республики Узбекистан (2019 г., в новой редакции).- Т.: Изд.: творческий дом им. Г.Гуляма, 2020.- 638 с.
2. Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по обеспечению исполнения Закона Республики Узбекистан «О Государственном бюджете Республики Узбекистан на 2021 год» от 30.12.2020.- Т.: Минфин Республики Узбекистан, 2020.

3. Мирзиеев Ш.М. Создать все условия для ускоренного и еще более широкого развития предпринимательства – наша важнейшая задача.- Т., 2021.
4. Данные Государственного Налогового Комитета Республики Узбекистан за 2016-2020 гг. и по состоянию на 1 октября 2021 года.

УДК 657

ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДІЛОВОЇ ЕТИКИ СУЧАСНИХ БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЙ

Кундря-Висоцька О.П., к.е.н., професор,
Демко І.І., к.е.н., доцент,
Вагнер І.М., к.е.н., доцент
кафедри облікових технологій та оподаткування
Університет банківської справи

Впродовж останніх десятиліть багатовекторність економічної науки охоплює спектр проблем, пов'язаних з посиленням етичних засад бізнесу. Серйозним поштовхом до реабілітації етики стали "суперечки про цінності", які активно відбувалися в науковому середовищі ще у другій половині ХХ ст. в контексті протиставлення раціональності та цінності. Відтак, уже в кінці 60-х виразно виявилась обмеженість превалювання раціональності. Адже саме сповідування "вільної від цінностей" раціональності – науки, техніки, господарства, політики тощо – стало причиною моральних, політичних, екологічних катаклізмів ХХ ст. Як наслідок – активізація пошуків інших підходів до ціннісної проблематики [1].

Слід відмітити, що розвиток етики бізнесу як об'єкта наукових досліджень відбувається від 70-х років минулого століття. Саме з цього часу організуються конференції, симпозиуми, круглі столи, присвячені етиці бізнесу. Отож, науковці та представники бізнесу активно працюють над визначенням та актуалізацією етичних принципів як на міжнародному, регіональному, професійному, так і корпоративному рівнях. Дана проблема потребує дослідження на предмет виокреслення інструментів ділової етики сучасного бізнесу.

Одним із прикладів результативності таких досліджень стало прийняття так званої Декларації Ко – "Принципи бізнесу" у 1994 р. у швейцарському місті Ко [2]. Основні принципи бізнесу, які визнані у цьому документі, показано на рис. 1.

Слід відмітити, що ці принципи сьогодні є актуальними як для бізнесу, так і для суспільства в цілому. Будучи об'єктивними пересторогами, по факту мають місце у політиці функціонування соціально-орієнтованого бізнесу.

Отже, важливим фактором розвитку сучасних бізнес-комунікацій є впровадження соціально орієнтованого підходу. Методи та цілі, звичайно, залежать від екологічних, політичних, економічних та інших обставин, проте загалом такий підхід у розвитку бізнесу та його ділової етики продиктований об'єктивними та суб'єктивними обставинами, які, у свою чергу, зумовлюють системне дослідження соціального життя підприємства, суспільства в цілому, екологічної безпеки. Застосування даного підходу для вдосконалення сучасних бізнес-комунікацій стосується їх внутрішнього змісту.

Так, під час реалізації функцій соціально орієнтованого підходу для ефективного розвитку бізнес-комунікацій виникає необхідність виокреслення та обґрунтування використання методів, що гармонізують соціальні колективні відносини, задовільняють соціальні потреби працівників, розвивають особистість та соціальний захист. Іншими словами, ті бізнес-структури, що орієнтуються на розвиток комунікацій у контексті світових

трендів, розширюють рамки господарської діяльності у контексті соціальних та екологічних викликів суспільства.

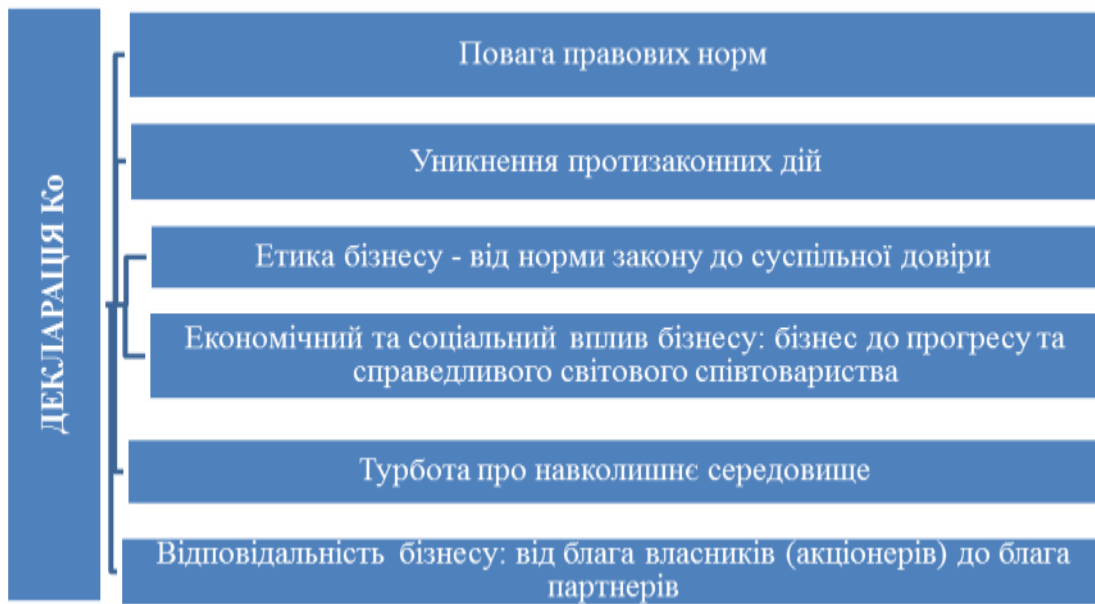


Рис. 1. Основні принципи бізнесу за Декларацією Ко

Джерело: сформовано на основі [2]

У цьому сенсі розвитку бізнесу адекватно розвивається й облікова система, а, відповідно, - звітність підприємств у контексті синергії фінансових та нефінансових показників. На сьогодні такі підходи чітко виокреслились через тренд інтегрованої звітності. Іншими словами – це сучасний засіб підвищення відкритості та прозорості підприємства, що, на нашу думку, є необхідною та об'єктивною передумовою ділової бізнесової етики.

Передусім, слід відмітити, що інтегрована звітність сфокусована на прозорості згідно із стандартами ділової етики. Відтак, суб'єкт бізнесу має можливість констатувати свої принципи в контексті соціальних питань, трудових ресурсів, а також захисту навколишнього середовища.

Іншими словами, інтегрована звітність презентує «позицію» підприємства стосовно позитивних тенденцій його розвитку, що має принести «трьохвимірну вигоду» [3] як для самого бізнесу, так і для суспільства в цілому (рис.2).

«Мета інтегрованої звітності – не збільшити тягар звітності на підприємствах. Швидше така звітність повинна допомогти підприємству і всім зацікавленим сторонам приймати правильні рішення в питанні розподілу ресурсів. Інтегрований звіт – це потужний механізм, покликаний допомогти всім прийняти найкращі рішення щодо ресурсів, які споживаються, та господарського життя компанії» [4]. Справа в тому, що виключно цифрова візуалізація та інтерпретація результатів діяльності, які презентуються користувачам, стала недостатньою.

Так, Дослідження ACCA Understanding Investors: directions for corporate reporting показали, що менеджери компаній, чиї звіти вони вивчають, приділяють занадто багато уваги цифрам, що розкриваються, але при цьому реальна корисність від них є невелика, і набагато більше корисної інформації вони отримують із інших джерел – наприклад, з новин і навіть соцмереж. Викликає хвилювання цифра: для 45% респондентів навіть річний звіт не представляє особливої цінності. Сьогодні очевидна дихотомія, 75% інвесторів використовують звітність для прийняття ділових рішень. У той же час 65% не заперечують,

що квартальна звітність звужує горизонти прогнозування для менеджерів у компаніях. На думку половини респондентів, обов'язкову квартальну звітність слід відмінити [5].

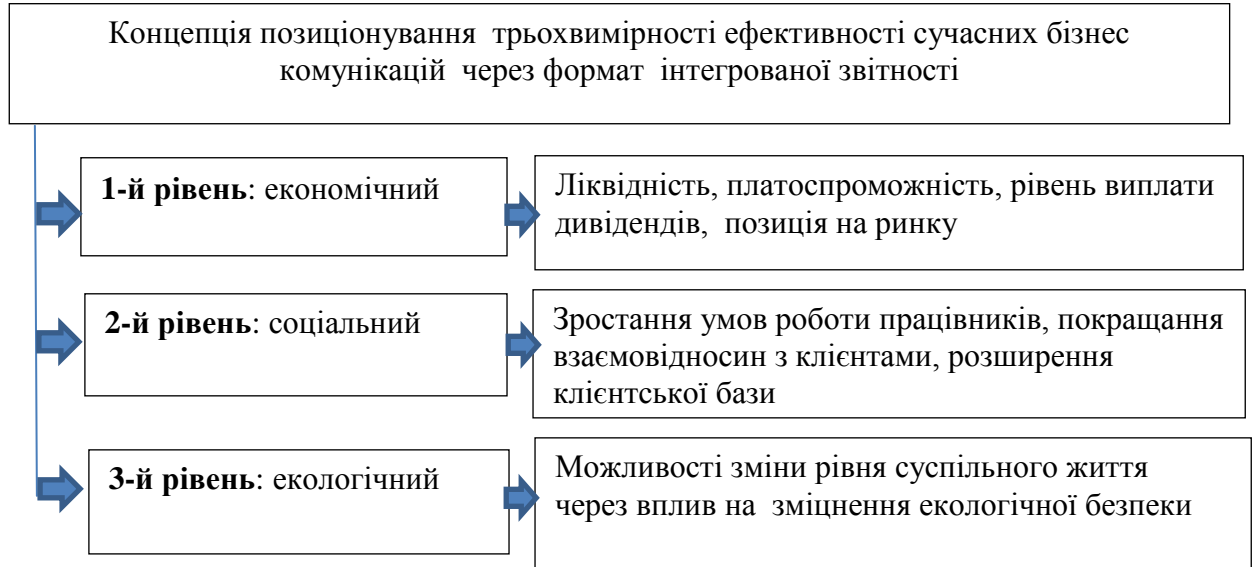


Рис.2. Трьохрівнева презентація принципів сучасних бізнес комунікацій
Джерело: сформовано на основі [3]

Таким чином, нефінансова інформація, економічна інформація, що показує методологію формування вартості підприємства, охоплює соціальну та екологічну сферу діяльності, набирає прерогативи у сучасних бізнес комунікаціях. Іншими словами, таке інтегроване інформування про результати діяльності спонукає до інтегрованого мислення, охоплюючи стратегічно важливі соціальні та екологічні проблеми, які надто зараз є актуальними у світі.

Висновки. Безумовно, такий алгоритм ділових комунікацій якнайкраще виокреслює етику того бізнесу, який ставить перед собою далеко стратегічні плани, беручи участь у вирішенні складних суспільних завдань. Разом з тим інтегрований звіт корисний для всіх зацікавлених сторін, яким важлива оцінка здатності підприємства створювати вартість протягом тривалого часу. Відтак, на сьогодні, можна сказати, що облікова система в умовах інформаційно-цивілізаційних зрушень в економічній системі кардинально змінює практику зовнішнього звітування, а, відповідно, принципи ділової етики бізнес-комунікацій, надаючи значну кількість переваг. Іншими словами, практикуючи інтегровану звітність, підприємство комплексно оцінює свою етику, фундаментальну вартість, рівень управління та зовнішні покращання соціального та екологічного плану. Саме тому, такий формат звітності, на нашу думку, є дієвим інноваційним інструментом удосконалення та розвитку ділової етики сучасних бізнес-комунікацій.

Список використаних джерел:

1. Єрмоленко А. М. Етика дискурсу Карла-Отто Апеля у контексті українського суспільства за доби модернізації. *Філософська думка*. 2007. № 5. С. 104 – 124.
2. Романовський О. Г. Ділова етика : навч. посібник / О. Г. Романовський, О. С. Пономарьов, О. М. Лапузіна. Харків : НТУ «ХПІ», 2006. 364 с.
3. Кундря-Висоцька О.П. Інтегрована звітність як новий тренд презентації підприємства у суспільстві / О.П.Кундря-Висоцька, Р.К. Шурпенкова // Збірник тез доповідей міжнародної наукової конференції «Розвиток інтегрованої звітності підприємств», Житомир, 4-5 жовтня 2019 р, с. 99-100.
4. Press Release Formation of the International Integrated Reporting. Committee (IIRC). URL : <http://integratedreporting.org/news/why-do-investors-want-to-talk-about-purpose/>.

5. ACCA report: Understanding Investors: directions for corporate reporting URL : <http://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDFtechnical/financial-reporting/pol-afb-ui02.pdf>

УДК: 657:336

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ, АУДИТУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ

Руденко М.В., д. е. н. доцент
Мельник Т.В., здобувач вищої освіти
Черкаський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

В сучасних умовах функціонування підприємств бухгалтерський облік є безальтернативною системою надання повної інформації про діяльність суб'єкта господарювання та його результати, складовою частиною визначення яких є отримані доходи. Доходи об'єкту господарювання є одним із ключових інструментів у діяльності юридичної особи, оскільки від правильного його формування та використання залежать суми отриманих прибутків підприємством та його подальший розвиток у найближчому майбутньому [1].

Вивченню економічної сутності доходів підприємства належать праці таких науковців, як: П.К. Бечко, С.Ю. Бірюченко, А.С. Гладун, І.М. Динько, Т.Г. Камінська та ін., водночас зміни чинного законодавства, що відбулись, визначають необхідність подальших досліджень цього питання. Проблемою класифікації доходів підприємства займалися багато видатних вітчизняних та іноземних науковців, зокрема: В.А. Дерій, Т.М. Ковбич, Я.В. Лебедзевич, Ю.В. Борисейко, а також науковці, які розглядали це питання в навчальній літературі, а саме: В.І. Нашкерська, В.К. Орлова, В. Сопко та багато інших. Крім того, багато уваги було приділено науковцями (В.І. Блонська, Л.П. Дядечко, І.А. Маринич, Н.М. Шмиголь), питанням пов'язаним з управлінням доходами підприємства, оскільки дохід завжди був та до сьогодні залишається одним з найбільш важливих та суттєвих показників у процесі діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Також актуальність документування обліку доходів підприємства підтверджується висвітленням цього питання в наукових працях Н.О. Пронь, Н.А. Канцедал, С.В. Кучер, О.А. Лаговської та багато інших.

Згідно з Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [2], дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визнається за настанням наступних умов:

- покупцю передано ризики та вигоди, які є пов'язані з правом власності на продукцію (товари, роботи, послуги);
- підприємством не здійснюється наступний контроль, а також управління реалізованою продукцією;
- сума отриманих доходів визначена достовірно;
- переконання підприємства у зростанні його економічних вигод та правильному визначенні витрат, що супроводжують продаж товару.

Згідно з Положення (стандарту) бухгалтерського обліку «Дохід» [2] доходи поділяються:

- дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (Кт 70) – дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг не враховуючи надані знижки, повернення продукції, що була реалізована, а також непрямі податки та збори (в т.ч. податок на додану вартість, акцизний збір та інші);

– інші операційні доходи (Кт 71) - до інших операційних доходів належать суми всіх інших доходів від операційної діяльності підприємства, за виключенням чистих доходів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), наприклад: доходи від продажу іноземної валюти; доходи від продажу інших оборотних активів (за виключенням фінансових інвестицій); суми отриманих штрафів, пені, неустойок та інших санкцій за порушення господарських договорів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування активів, які були списані раніше; доходи від роялті, процентів, які нараховані та одержані на залишки коштів на поточних розрахункових рахунках у банківських установах та інші доходи операційної діяльності, які не відображаються на інших рахунках обліку;

– доходи від участі в капіталі (Кт 72) – на даному відображається інформація, яка є узагальнена про доходи отримані від інвестицій, які внесені в асоційовані підприємства, доходи від спільної діяльності, а також доходи від інвестицій вкладених в дочірні підприємства;

– інші фінансові доходи (Кт 73) – до переліку фінансових доходів можна віднести дивіденди, проценти та інші доходи, які були одержані від фінансових інвестицій (за виключенням доходу, який обліковують за методом участі в капіталі);

– інші доходи (Кт 74) - іншими доходами вважаються доходи від продажу фінансових інвестицій; доходи від курсових різниць, а також решта доходів, що виникають під час здійснення господарської діяльності підприємства, але не відносяться операційної діяльності суб'єкта господарювання.

Вище зазначені рахунки є пасивним. За дебетом зазначається отримання доходів, що отримуються під час господарської діяльності підприємства. За кредитом рахунків 7 Класу вказують суми непрямих податків, а також віднесення всіх доходів на фінансові результати діяльності підприємства. Під час закінчення звітнього періоду сальдо рахунків 7 класу необхідно повністю закрити, щоб залишки дорівнювали нулю. Враховуючи вище сказане слід зробити висновки, що рахунки даного класу є тимчасовими, тому, що вони виконують транзитні функції та починають новий звітний період з нульового сальдо. Під час звітнього періоду на цих рахунках накопичується інформація про доходи, що дає змогу аналізувати отримані доходи підприємства.

Отже, можна зробити проміжні висновки, що економічна сутність доходів полягає у відшкодуванні витрат на ведення діяльності та отримання відповідної суми прибутку, з метою досягнення кінцевої мети підприємства, яка передбачає зростання власного капіталу, а систематизація доходів дає можливість ефективно ними розпоряджатися, та доповнювати сучасну систему управління.

Важливим для вітчизняних підприємств є ефективна система управління під час проведення внутрішнього та зовнішнього аудитів діяльності підприємств. Розроблення та підготовка методики аудиту доходів підприємства, передбачає етапи здійснення перевірки, формування робочих документів аудитора. Аудит доходів відображає неупереджену оцінку щодо достовірності, правильності, об'єктивності, й законності відображення в бухгалтерському обліку доходів та фінансових результатів. Головна мета здійснення аудиту являє собою можливість аудитора висловити свою думку відносно організації обліку доходів, відобразити фінансовий результат, зазначити інформацію щодо бухгалтерського обліку згідно з чинним законодавством, а також здійснити оцінку ефективності використання отриманого прибутку підприємства для забезпечення перспективної діяльності. Здійснення кваліфікованого, якісного та ефективного аудиту доходів гарантує збільшення прибутковості підприємства. Тому нагальною проблемою підприємств нашої країни на даному етапі економічного розвитку є контроль правильності, вчасності та законності відображення доходів в обліку.

Оподаткування доходів є не тільки найважливішим джерелом надходжень до державного бюджету країни, але і основним фінансовим регулятором процесів в економічному середовищі [3], оскільки податок на доходи має вплив на розмір і структуру доходів підприємств, обсяги їх прибутку та інші фактори сталого розвитку підприємства.

В Україні існує дві системи оподаткування [4]: спрощена система або єдиний податок; загальна система оподаткування.

Загальна система оподаткування в Україні – найбільш поширена серед продавців товарів і підприємств, оборот яких становить понад 7 мільйонів в рік. Підприємства, які обрали загальну систему оподаткування є платниками одного прямого податку – податок на прибуток підприємств. Ставка даного податку становить 18 відсотків від прибутку підприємства до оподаткування.

Для правильних розрахунків податків суттєвим є документування, введення та облік всіх доходів, а також коригування їх на витрати, які здійсненні для того, щоб ці доходи були отримані. Доходом є продаж продукції, а витратами - покупна чи виробнича собівартість та сума всіх витрат, які були здійсненні в процесі діяльності суб'єкта господарської діяльності. Вже після того, як було визначено дохід, необхідно відняти витрати, отримана сума є об'єктом оподаткування, а отже саме з цієї суми необхідно розрахувати 18% податку на прибуток. У разі коли дохід підприємства за останні дванадцять місяців перевищує 1 млн. грн, підприємство стає платником Податку на додану вартість.

Щодо спрощеної системи оподаткування суб'єктів господарювання основний нюанс роботи - обов'язкове ведення книги доходів / витрат. Також платники на спрощеній системі оподаткування часто використовують готівковий спосіб оплати, який в більшості випадків, вимагає застосування. Підприємства мають обмеження у виборі, тому, що мають можливість обрати лише третю групу. Відсоток єдиного податку на даній системі оподаткування становить п'ять від обороту, а у випадку реєстрації платником Податку на додану вартість – три відсотки. Є обмеження максимальної річної суми доходів для юридичних осіб – платників єдиного податку обсяг доходу не повинен перевищувати 1167 розмірів мінімальних заробітних плат, що законодавчо встановлюється на перше січня податкового (звітного) року (у 2021 році – 7002000 грн.).

Таким чином, для підприємств правильне обрання системи оподаткування є одним із найважливіших та складних завдань. Для того, щоб обрати найбільш вигідну систему оподаткування можна порівняти результати альтернативних розрахунків декількох варіантів із застосуванням перспективних сум доходів та витрат. Отже:

- границя (різниця між отриманими доходами та понесеними витратами) є меншою за 10-12 відсотків – найбільш доцільно обрати загальну систему оподаткування;
- границя більша за 25-30 відсотків – безперечно краще обрати спрощену систему оподаткування;
- границя складає 15-20 відсотків – є можливість обрати загальну систему, якщо ви не є платником Податку на додану вартість, у разі ж сплати Податку на додану вартість доцільно обрати спрощену систему.

Список використаних джерел:

1. Руденко М. В. Розвиток цифровізації управління в сільськогосподарських підприємствах: теорія, методологія, практика: автореф. дис. доктора екон. наук: 08.00.04 (економіка та управління підприємствами). Київ: Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», 2020. 42 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290 зі змінами та доповненнями URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
3. Веремчук Д. В. Структурно-декомпозиційний аналіз економічної природи податкової політики держави. *Фінансовий простір*. 2012. №1(5). С. 48-53.
4. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 грудня 2010 року зі змінами від 17 березня 2020 року. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

ОЦІНЮВАННЯ ПОДАТКОВИХ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ РЕСПУБЛІКИ БІЛОРУСЬ

Самоховець М.П., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансового менеджменту,
Гречишкіна О. О., к.е.н., доцент,
завідувач кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту,
Поліський державний університет (м. Пінськ, Білорусь)

Згідно з Програмою соціально-економічного розвитку Республіки Білорусь на 2021-2025 роки, ключовою метою розвитку стає створення умов, що забезпечують стійкий економічний розвиток, зростання добробуту та рівня життя населення.

Державний бюджет виступає фінансовою базою для фінансування програм розвитку виробничої та соціальної сфери, у тому числі з урахуванням несприятливих епідеміологічних умові необхідності додаткових заходів щодо підтримки системи охорони здоров'я.

Актуальним завданням є формування доходної частини державного бюджету в достатньому обсягу. У таблиці 1 наводяться дані про зміну загальної суми доходів консолідованого бюджету Республіки Білорусь за 2015-2020 роки.

Таблиця 1

Динаміка доходів консолідованого бюджету Республіки Білорусь

Показники	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Доходи, млрд. дол. США	20,25	20,42	23,36	25,30	27,70	23,21
Темпи зростання, %	100,82	114,39	108,32	109,48	83,79	100,82
Частка доходів у ВВП, %	36,62	42,99	42,70	42,17	42,95	38,82

Джерело: складено за даними Євразійської економічної комісії [1]

Наведені дані показують, що з 2015 до 2019 року спостерігалася позитивна динаміка. У 2019 році, порівняно з 2015 роком, доходи консолідованого бюджету Республіки Білорусь збільшилися на 7,45 млрд. дол. США (на 36,77%). Однак у 2020 році відбулося суттєве зменшення доходів консолідованого бюджету Республіки Білорусь порівняно з 2019 роком – на 4,49 млрд. дол. США (на 16,21%). Дані негативні зміни були зумовлені погіршенням фіскальних показників країни у 2020 році, що пов'язано головним чином із соціально-економічними наслідками пандемії Covid-19. Внаслідок зниження ділової активності у різних галузях економіки відбулося зниження обсягів податкових надходжень.

Найбільшу питому вагу у доходах консолідованого бюджету Республіки Білорусь складають податкові доходи. До податкових доходів у Республіці Білорусь відповідно до бюджетної класифікації відносять 6 підгруп та відповідні їм види доходів [2]:

1. *Податки на доходи та прибуток:*

- податки на доходи, що сплачуються фізичними особами;
- податки на доходи та прибуток, що сплачуються організаціями;
- податки на доходи та прибуток, що сплачуються організаціями та індивідуальними підприємцями.

2. *Податки на фонд заробітної плати.*

3. *Податки на власність:*

- податки на нерухоме майно;
- податки на залишкову вартість майна.

4. *Податки на товари (роботи, послуги):*

- податки від виручки від реалізації товарів (робіт, послуг);
- податки на окремі товари (продукцію);

- податки та збори на окремі види діяльності;
 - збори за користування товарами (дозволи на їхнє використання), провадження діяльності.
5. Податкові доходи від зовнішньоекономічної діяльності
- митні збори, ввізні мита;
 - вивізні мита;
 - інші збори та надходження від зовнішньоекономічної діяльності.
6. Інші податки, збори (мита) та інші податкові доходи.

Частка податкових доходів у структурі доходів консолідованого бюджету з 2015 до 2020 року знизилася на 4,45% і склала 54,68% у 2020 році. Зміни у структурі податкових доходів консолідованого бюджету Республіки Білорусь представлені на рис. 1.



Рис. 1. Структура податкових доходів консолідованого бюджету Білорусі

Джерело: складено за даними Євразійської економічної комісії [1]

У 2020 році порівняно з 2015 роком частка податку на доходи фізичних осіб збільшилась на 3,75%, частка ПДВ – на 5,54%, частка акцизів – на 0,87%. Водночас відбулося скорочення за іншими видами податків: частки податків на прибуток на 1,10%, частки податків на міжнародну торгівлю та операції на 5,00%, частки податків на власність на 1,28% та частки інших податків на 2,79%. У 2020 році найбільшу питому вагу у структурі податкових доходів займав ПДВ (38,16%), а найменшу – податки на власність (4,26%). Надходження ПДВ забезпечуються здебільшого за рахунок ПДВ на товари, що ввозяться на територію країни, їхня частка у 2020 році склала 37,31%. Надходження акцизів забезпечуються переважно за рахунок надходжень акцизів на спиртовмісну, алкогольну продукцію, що реалізується на внутрішньому ринку (2,87%) та акцизів на тютюнову продукцію, що реалізується на внутрішньому ринку (3,74%). Податкові надходження від міжнародної торгівлі та операцій включають митні та інші імпорتنі мита (4,75%), податки на експорт (7,27%) та інші податки на міжнародну торгівлю та операції (0,56%) [3; 4].

Надходження податкових доходів консолідованого бюджету Білорусі збільшувалися протягом 2015-2019 років з 11,977 млрд. дол. США до 15,270 млрд. дол. США. Однак у 2020 р. відбулося зниження обсягу податкових надходжень на 2,577 млрд.дол.США (на 16,88%), який становив 12,692 млрд.дол.США. Загалом за період 2015-2020 років податкові надходження зросли на 0,716 млрд. дол. США (на 5,98%), у тому числі збільшилися надходження з податку на доходи фізичних осіб на 0,595 млрд. дол. на 23,96%), акцизів на 0,173 млрд.дол.США (на 16,59%).

Податкові доходи зараховуються як у республіканський, і у місцеві бюджети (таблиця 2). До загальнодержавних податків відносяться ПДВ, акцизи, податок на прибуток, податок на доходи іноземних організацій, податок з доходів фізичних осіб, податок на нерухомість, земельний податок, екологічний податок, податок на видобуток (вилучення) природних ресурсів, збір за проїзд автомобільних транспортних засобів іноземних держав та інші. До місцевих податків належать податок на володіння собаками, курортний збір, збір із заготівельників. Особливістю оподаткування є те, що при затвердженні бюджету на черговий рік встановлюється відсоток відрахувань до місцевих бюджетів загальнодержавних податків.

Таблиця 2

Надходження до бюджету платежів, контрольованих податковими органами

Регіон	Доходи консолідованого бюджету, млн. руб.		у тому числі:			
			республіканського бюджету		місцевих бюджетів	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020
м. Мінськ	12 911,1	13 321,7	7 883,8	8 059,1	5 027,4	5 262,6
Брестська обл.	1 664,8	1 616,3	-88,2	-241,3	1 753,1	1 857,6
Вітебська обл.	1 858,1	1 909,8	402,1	395,6	1 456,0	1 514,3
Гомельська обл.	2 631,9	2 450,2	657,1	512,8	1 974,8	1 937,4
Гродненська обл.	2 541,7	2 825,0	1 092,8	1 296,7	1 449,0	1 528,3
Мінська обл.	3 896,3	3 511,9	1 194,4	583,9	2 701,9	2 928,0
Могильовська обл.	1 305,3	1 437,6	-6,1	-37,0	1 311,3	1 474,5
Разом платежів	26 809,3	27 072,4	11 135,9	10 569,7	15 673,4	16 502,7

Джерело: [5]

За даними табл. 2 видно, що найбільше надходження до бюджету платежів, контрольованих податковими органами, припадає на місцеві бюджети – 58,5% у 2019 році та 61,0% у 2020 році. При цьому в регіональному розрізі найбільшу питому вагу займає м. Мінськ.

У перспективі для формування бюджету повинні враховуватися можливі ризики. Це пов'язано з необхідністю відновлення рівня ділової активності економічних суб'єктів і досягненням цільових значень фінансових показників, що склалися до пандемії. У свою чергу, це дозволить збільшити надходження до бюджету з податку на прибуток та інших податків, тим самим зміцнюючи податкову базу державного бюджету.

Список використаних джерел:

1. Евразийская экономическая комиссия. Финансовая статистика URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/fin_stat/ . (Дата доступа: 22.10.2021).
2. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 31 декабря 2008 г. № 208 «О бюджетной классификации Республики Беларусь» URL: https://www.minfin.gov.by/upload/bp/act/postmf_311208_208.pdf. (Дата доступа: 02.11.2021).
3. Samakhavets, M.P., Hrechyshkina O.O. Financial aspects of the Belarusian foreign trade. *Economic and Engineering Studies*. 2020. Vol. 1, Iss 7. P. 16-21.
4. Самоховец М.П., Гречишкина Е.А. Формирование налоговых доходов от ВЭД в Республике Беларусь в условиях функционирования ЕАЭС. *Подільський науковий вісник : науково-практичний журнал*. 2020. № 3 (15)-4 (16). С. 40-46.
5. Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь. Поступления в разрезе бюджетов URL: <http://www.nalog.gov.by/ru/postupleniya-v-razreze-nalogov/>. (Дата доступа: 02.11.2021).

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ

Шинкаренко О.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку
Заєць Т., магістрант
Черкаський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Контроль є однією з важливих функцій управління. Внутрішній контроль як функція управління є безпосереднім засобом двостороннього зв'язку між об'єктом управління й органом управління. Внутрішній контроль реалізується через фактичне виконання управлінських рішень надаючи інформацію про дійсний стан об'єкта.

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.

Питання дослідження теоретичних та практичних питань контролю розрахунків з оплати праці розкрито в працях Гуцаленко Л.В., Гамової О.В. Ходаківської Л.О. та ін.

Внутрішньогосподарський контроль праці та виплат працівникам має на меті встановлення достовірності облікових і звітних даних стосовно нормування, документування, нарахування, утримання та розрахунків з оплати праці. Оскільки результати проведення контролю і прийняті на його основі управлінські рішення впливають на результативність діяльності підприємства в цілому, мета контролю розрахунків з оплати праці полягає в оцінці правильності нарахування і виплат заробітної плати відповідно чинному законодавству, оподаткування, відображення в обліку та звітності заробітної плати, виявлення і попередження порушень, що впливають на достовірність бухгалтерської інформації.

Виходячи з мети, завданнями контролю є [1, с. 31-33]: 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 оплати праці, розцінок та ставок заробітної плати; перевірка правильності і обґрунтованості нарахувань заробітної плати, а також дотримання встановлених термінів розрахунків по її виплаті;

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, а саме: облікова служба; економічно-аналітична служба; спеціальні контрольні служби.

Об'єктами внутрішнього контролю за розрахунками з оплати праці є стан бухгалтерського обліку та звітності за операціями з обліку заробітної плати, стан роботи з кадрами, використання фонду робочого часу та дотримання штатної й трудової організації підприємства.

Для контролю заробітної плати необхідна інформація, яка може бути представлена наступними групами джерел: первинні документи; рахунки бухгалтерського обліку; реєстри бухгалтерського обліку та фінансова звітність.

Крім того ефективне виконання контролю неможливе без нормативно-правової інформації, яка наведена в Податковому кодексі України, Законах України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», «Про оплату праці», «Про охорону

праці», «Про відпустки», «Про збір та облік єдиного внеску на загально обов'язкове державне соціальне страхування».

Проведення внутрішньогосподарського контролю заробітної плати передбачає використання декількох груп методів і прийомів [2]:

- 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.

Проведення внутрішнього контролю розрахунків з оплати праці включає три етапи: підготовчий, етап безпосередньої перевірки та заключний.

Підготовчий етап проведення перевірки передбачає: формування мети та завдань перевірки; визначення об'єктів та суб'єктів контролю. Послідовність перевірки розрахунків з оплати праці включає перевірку:

- дотримання нормативно-правових актів щодо оплати праці та соціальних виплат,
- правильності документального оформлення обліку заробітної плати,
- правильності, повноти та своєчасності нарахування, виплати заробітної плати, нараховань та утримань,
- відповідності даних реєстрів синтетичного та аналітичного обліку.

Підсумковий етап проведення контролю включає узагальнення результатів контролю; аналіз виявлених порушень. За результатами проведення контролю заробітної плати формуються робочі документи, складається висновок щодо виявлених відхилень та встановлених порушень. Основними порушеннями під час здійснення розрахунків з оплати праці є:

- відсутність первинних документів з обліку оплати праці та порушення вимог до їх оформлення;
- помилки в розрахунках відпускних, лікарняних листах із тимчасової непрацездатності, інших виплат працівникам;
- неправильне відображення нарахованих сум заробітної плати на рахунках бухгалтерського обліку та звітності; порушення термінів виплати заробітної плати.

Отже, правильно підібрана система заробітної плати, яка враховує особливості трудового процесу, завдання, що стоять перед конкретним робочим місцем, професією і кваліфікацією робітника, його особисті інтереси, є ефективним організаційним засобом і мотивуючим фактором. Нині оплата праці залежить не тільки від результатів праці робітників, але і від ефективної діяльності виробничих підрозділів.

Список використаних джерел:

1. Гамова О.В. Внутрішній контроль заробітної плати на підприємстві. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 2. С. 31-38 URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2017/8.pdf
2. Гуцаленко Л.В., Коцупатрий М.М., Марчук У.О. Внутрішньогосподарський контроль: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури. 2014. 496 с.
3. Ходаківська Л.О. Внутрішньогосподарський контроль розрахунків з оплати праці. Економка і суспільство. 2018. №17. С.668-673. URL: http://economyandsociety.in.ua/journals/17_ukr/99.pdf

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ

Шинкаренко О.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку
Надточій С. П., магістрант
Черкаський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

На сучасному етапі розвитку економіки України облік та аналіз розрахунків з покупцями і замовниками відіграє дуже важливу роль в діяльності всіх підприємств різних форм власності. Аналіз розрахунків з покупцями і замовниками є одним з найбільш складних питань методики і організації економічного аналізу.

Проблемним питанням формування методики аналізу дебіторської заборгованості присвячені праці таких українських науковців, як І.О. Власова, Т.О. Євлаш, Т.С. Єдинак, Н.М. Новікова, Є.В. Мних, П.Я Попович, О.Є. Федорченко та інші.

Аналіз стану розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві проводиться з метою контролю за строком позовної давності заборгованості. Інформаційною базою аналізу розрахунків з покупцями й замовниками первинні документи, дані аналітичного і синтетичного обліку розрахунків з покупцями та замовниками та звітність підприємства, насамперед форми державної статистичної звітності: Структурне обстеження, Звіт про основні показники діяльності підприємства, Звіт про обсяги реалізованих послуг. Для внутрішнього аналізу використовуються добова і декадна звітність про випуск і відвантаження продукції, відомості, які можуть бути одержані з управлінського обліку.

Особливу увагу при аналізі розрахунків з покупцями і замовниками потрібно приділити виникненню заборгованості по цим розрахункам. Суми дебіторської і кредиторської заборгованості по розрахунках з покупцями і замовниками можуть дуже впливати на рівень його платоспроможності.

Аналіз стану розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві проводиться з метою контролю за строком позовної давності заборгованості. Аналіз проводиться окремо по кожному покупцю та замовнику в спеціальних аналітичних таблицях, в яких покупці та замовники можуть групуватися за строком заборгованості, сумою заборгованості та іншими ознаками.

Для ефективного аналізу розрахунків з покупцями та замовниками потрібно згрупувати заборгованість підприємства по строкам сплати, тобто поділити її на довгострокову і короткострокову заборгованість.

При такому групуванні заборгованості потрібно встановити коефіцієнт сумнівності для кожної групи заборгованості окремо, це дасть змогу встановити резерв сумнівних боргів підприємства. Цей коефіцієнт встановлюється підприємством виходячи з фактичної суми безнадійної заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги за попередні періоди. Коефіцієнт сумнівності, як правило, зростає зі збільшенням строків непогашення дебіторської заборгованості.

Аналіз розрахунків з покупцями та замовниками за строками давності дозволяє визначити ефективність дій підприємства щодо знижок і кредитів.

Оцінка реальної дебіторської заборгованості дає більш правдивий прогноз одержання грошей від дебіторів у майбутньому. Тому в процесі аналізу стану розрахунків з покупцями та замовниками необхідно вивчити склад дебіторської заборгованості, причини її виникнення та причини виникнення простроченої заборгованості.

Аналіз дебіторської заборгованості треба починати з вивчення даних балансу, за якими визначають ступінь збільшення або зменшення їх протягом звітного періоду. Важливим завданням аналізу є визначення пояснювальної записки або відомостей дати

виникнення кожної суми заборгованості, що дає змогу встановити терміни застарілості позову.

Треба також аналізувати заборгованість за окремими покупцями і замовниками і термінами виникнення заборгованості. Постійний облік і аналіз дебіторської заборгованості дає можливість вживати заходів щодо усунення протермінованої заборгованості. Інформація, одержана від такого аналізу, необхідна як для внутрішнього управління, так і для зовнішніх користувачів, оскільки вони хочуть бути обізнаними щодо стану дебіторської заборгованості підприємств-партнерів. Збільшення дебіторської заборгованості призводить до нестійкості фінансового стану.

До основних завдань аналізу дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги слід віднести [4]:

- аналіз проблемної дебіторської заборгованості підприємства;
- аналіз методичних підходів до оптимізації використання проблемних боргових зобов'язань;
- аналіз фінансових планів за місяць, квартал у частині погашення зовнішньої дебіторської заборгованості підприємства;
- аналіз інформації про покупців, замовників та інших дебіторів підприємства;
- розрахунок прогнозного розміру резерву сумнівних боргів.

Аналіз дебіторської заборгованості доцільно проводити в декілька етапів:

- аналіз дебіторської заборгованості за термінами виникнення і погашення;
- загальний аналіз дебіторської заборгованості (вертикальний, горизонтальний аналіз);
- аналіз оборотності дебіторської заборгованості;
- порівняльний аналіз кредиторської та дебіторської заборгованості.

Досліджуючи якісні параметри дебіторської заборгованості, розраховують такі аналітичні показники: коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості; середній термін простроченої заборгованості; частка резерву сумнівних боргів у загальній сумі дебіторської заборгованості; питома вага безнадійної заборгованості у загальній величині простроченої.

Для ефективного управління станом дебіторської заборгованості потрібно: контролювати стан розрахунків з клієнтами за простроченою заборгованістю; розширювати кількість клієнтів з метою зменшення ризику неплатежів; контролювати співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: від 25 вересня 1999р. №725. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
2. Євлаш, Т.О. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємств оптової торгівлі (Автореф. дис. канд. екон. наук) Харківський державний університет харчування та торгівлі, Харків, 2012. 22 с.
3. Єдинак Т.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємства в умовах фінансово-економічної кризи. URL: <http://firearticles.com/economika-pidpnyemstv/-yedinak-t-s.html>.
4. Новікова Н.М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2015. №1. с.75-83.

НОВІ ВИКЛИКИ ДЛЯ СЕКТОРАЛЬНОГО ЛІДЕРСТВА ІНДУСТРІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ І КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

УДК 004.42

РОЗВИТОК ІТ-РИНКУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Засядько А.А., д.т.н., професор кафедри управління,
інформаційних технологій та права
Черкаський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Пандемія як глобальне явище внесла значні корективи в діяльність не лише окремих підприємств та галузей, а також у функціонування економік держав і світу. Актуальність даного дослідження полягає у тому, що необхідно проаналізувати, яким чином у час пандемії ІТ-ринок України зумів наростити обсяги експорту, не втратити свій трудовий потенціал, не зменшував платежі у державні фонди і розвинув співпрацю у формі державно-приватного партнерства.

Аналіз відмінностей українського ІТ-ринку від світового ринку показує, що якісних відмінностей від світового ринку немає — з часом інтеграція в загальносвітову систему ІТ зростає. Проте, в українському ІТ-ринку зараз є складнощі з точки зору ресурсу: є багато аутсорсингових компаній, які працюють на закордонні країни. Сьогодні ринок ІТ-аутсорсингу характеризується наявністю великої кількості компаній різних країн. Українським ІТ-компаніям складно конкурувати з рівнем завдань і зарплат компаній міжнародного рівня, тому багато розробників хочуть працювати в закордонних, а не українських проектах. Отже, експорт ІТ-послуг приніс в українську економіку за підсумками 2020 року понад \$5 млрд, та став найбільшою категорією експорту послуг в країні з показником частки в 8,3%. Всього в період 2016-2020 року, в тому числі, і за період пандемії, завдяки ІТ-ринку Україна отримала понад \$ 16 млрд експортних надходжень в країну [2].

На початку пандемії на ІТ-ринку були значні проблеми: у березні 2020 року, в час, коли в Україні було зареєстровано перший випадок зараження COVID-19, 35% замовлень у сфері ІТ були скасовані, стверджує Наталія Веремеева, директор програмного офісу Tech Ukraine, яка діє як платформа для розвитку галузі [1]. Однак ІТ-сфера не зупинила роботу в період карантину і змогла безболісно перевести співробітників на дистанційний формат.

Зараз попит на ІТ-послуги рекордно високий і навіть перевищує пропозицію на ринку. Тільки за останній рік він збільшився на 11% у всьому світі. Згідно з дослідженням Evans Data, у світі вже понад 24,5 мільйона ІТ-фахівців, що на 500 тисяч більше, ніж минулого року. Попри це, ІТ-галузь відчуває брак людських ресурсів. З осені 2020 року і в українській ІТ-сфері фіксували стрімке зростання попиту на ІТ-фахівців, хоча у 2020 році ІТ-напряму обрали на 20% більше абітурієнтів, ніж два роки тому. Проте індустрії постійно бракує кваліфікованих фахівців, а складність ІТ-проектів і рішень зростає.

За час пандемії попит на фахівців на українському IT-ринку був частково задоволений білоруськими розробниками, які були змушені емігрувати з Білорусі через політичну ситуацію. За оцінками директора Інституту соціально-економічної трансформації Іллі Несходовського, один IT-фахівець з Білорусі може виробляти в середньому близько \$100 тис. доданої вартості на рік. Це означає, що 2 000 людей можуть генерувати додаткове джерело валюти в країну розміром \$200 млн. на рік [4]. Тому Україна повинна радо вітати висококваліфікованих фахівців з інших країн, які переїжджають сюди жити і працювати.

Згідно зі звітом Світового економічного форуму (WEF), збільшення діджиталізації стимулює бізнес вкладати більше ресурсів в хмарні технології, машинне навчання і роботу з даними [1-3]. Так, наприклад, зараз від фахівців очікують високих аналітичних здібностей і вміння працювати з big data, а також будувати архітектуру продукту й оперативно розв'язувати проблеми. Якщо в грудні 2020 року, за даними анонімної платформи пошуку роботи в IT Djinni, було відкрито 16 тисяч позицій, то в травні 2021 року цей показник перевищив 25 тисяч вакансій. В середньому за ринком число віддалених вакансій збільшилось приблизно на третину. В цілому, за останні п'ять років число пропозицій збільшилося на 30%, а спеціалістів – на 18%. Кількість фахівців в Україні зросла на 16% за минулий рік і у 2021 перевищила 213 тисяч. Аналіз Tech Ecosystem Guide розташував Україну на сьомому місці в світі за якістю та ефективністю IT-фрілансерів, як стверджують джерела [2-4]. Робота, яку вони виконують, варіюється від розробки програмного забезпечення для мобільних телефонів до ігор, фінансових технологій, програм для сфери охорони здоров'я, штучного інтелекту та електронної комерції. Окрім того, багато видів бізнесу, так чи інакше пов'язаних із технологіями, розвивають проєкти в IT-сфері, що відіграє ключову роль в інноватизації економіки. Інноваційні продукти IT-сфери активно розробляються у формі невеликих стартапів. Тому цю сферу справедливо визнають активатором успішності малого бізнесу, що додатково стимулює розвиток ринку IT-послуг.

За даними НБУ, IT-послуги складають понад 8% експорту держави, йдучи після металів, продуктів харчування та робочої сили. Кожна п'ята фірма зі списку Fortune 500 використовує IT-послуги українських компаній, повідомляється у звіті, складеному київським інноваційним парком UNIT.City [1].

Отже, українська IT-індустрія розвивається і робить свій великий вклад в світову цифрову трансформацію.

До умов жорстких обмежень представники IT-ринку адаптувалися завдяки мінімізації операційних витрат, переорієнтації із зовнішнього наймання кандидатів на ротацію власних фахівців між видами робіт і посадами, домовленостям щодо зміни термінів завершення окремих робіт. За даними опитування [6], під час коронавірусної кризи 36% вітчизняних IT компаній зменшили витрати на персонал, 40,5% – зменшили адміністративні витрати; 10,2% – здійснили технічну оптимізацію; 5,1% – реалізували інші заходи. Натомість 20,4% IT-компаній працювали у звичному режимі.

Безумовною перевагою IT-сфери було те, що вона легко налаштувалася на віддалену зайнятість. Опитування Harvey Nash/KPMG CIO Survey [2] є найбільшим у світі опитуванням, що проводиться серед IT-керівників за кількістю респондентів. Опитування серед більш ніж 4200 IT-директорів та IT-керівників проводилось у 83 країнах (у тому числі і в Україні) у два етапи – один до COVID-19 почався 17.12.2019 і один під час пандемії (почався 05.06.2020). За даними цього опитування, у грудні 2020 р. 86% IT-керівників перевели значну частину свого персоналу на віддалену роботу, а 43% очікують, що більше половини їхніх працівників працюватимуть удома після пандемії. Тільки 2% працівників IT-компаній в Україні працювали виключно в офісах [2]. Місце виконання роботи та віддалена робота увійшли до п'ятірки найважливіших факторів найму і збереження ключових висококваліфікованих фахівців у галузі технологій під час і після пандемії. Тому керівникам потрібно буде переосмислити, як вони залучатимуть і найматимуть працівників у світі, де фізичне знаходження місця виконання роботи не є головним активом. Коли компанії по всьому світу пристосувалися і почали впроваджували дистанційну роботу, бізнес почав

зростати, і зростання українського IT-сектору пришвидшилося в останньому кварталі 2020 року. Пандемія пришвидшила попит на діджиталізацію через те, що бізнес перейшов в онлайн, компанії стали гнучкішими і збільшили бюджети на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи – це сприятливий вагомий тренд для індустрії аутсорсингу [1]. У TOP-50 IT-компаній України частка нових компаній, заснованих менше ніж п'ять років перевищувала 50 % [5].

Сучасний український IT-простір налічує більше ніж 1600 компаній. У 2020 році 50 найбільших IT-компаній України забезпечували роботою понад 68,4 тис. IT-спеціалістів і на ринок праці виставили ще 3,6 тис. вакансій. За 2017–2020 рр. чисельність IT-спеціалістів у ТОП-50 IT-компаніях України зросла на 52,4 %. Втім, лише два лідери із TOP-5 (EPAM Ukraine і SoftServe) посилили свої позиції у рейтингу найбільших працедавців. Така ситуація свідчить про дієвість в Україні ринкових механізмів, які забезпечують новим компаніям можливості не лише виходу на ринок, але й завоювання високої частки.

Є кілька напрямків в IT-ринку, популярність яких зросла через пандемію.

Як показало опитування Harvey Nash/KPMG CIO Survey, безпека та конфіденційність є головними інвестиціями під час пандемії. За даними опитування [2], 4 із 10 IT-лідерів повідомляють, що їхні компанії зазнали більше кібератак. Понад три чверті цих атак відбулися через фішинг (83%) і майже дві третини – через шкідливе ПЗ (62%), що свідчить про те, що масовий перехід на роботу з дому збільшив ризики і незахищеність роботи працівників. Зараз зросла кількість on-line-транзакцій, що призвело до зростання шахрайства в мережі: почастишали атаки й інциденти витоку даних. Сучасні шахраї кожен раз створюють нову схему для отримання грошей обманним шляхом. Тому IT-безпека — це майданчик для постійного розвитку.

Водночас організації намагаються знайти кваліфікованих фахівців з кібербезпеки, які б надали підтримку у забезпеченні цього кардинального переходу до роботи з дому, і повідомляють, що кібербезпека (35%) зараз є найбільш необхідною експертизою у світі у галузі технологій. Це вперше, коли навички і знання, пов'язані з безпекою, очолюють перелік глобального дефіциту IT-експертизи протягом більше десяти років.

Інший популярний напрямок в IT-ринку – «Програмне забезпечення як сервіс» (Marketplace Software as a service-SaaS) – це головний переможець серед IT-напрямків порівняно з 2019 роком. Широкомасштабні впровадження зросли більш як утричі з 7% в 2019 до 23% в 2020. Кожна шоста організація запровадила цей сервіс протягом року [2].

Висновки. IT-галузь по праву можна вважати рушієм стабілізації у кризовий період. Майже всі світові тренди розвитку IT-ринку знаходять відображення і в Україні. Компанії швидко перебудувалися технічно і перейшли на віддалену роботу. Проте для ефективної адаптації до нових умов необхідні зміни в політиках і процедурах компаній, адаптація нових співробітників в режимі віддаленої роботи, а також інструменти і навички ефективної командної роботи. Компанії, які почали впровадження сучасних Agile-підходів та тісної роботи бізнесу та IT в крос-функціональних командах, потребують додаткових методів, що дозволяють зробити цю роботу ефективною в умовах дистанційного режиму, забезпечать необхідний рівень командної роботи. Також можна зазначити, що під час пандемії один з основних популярних напрямків розвитку інновацій — IT-безпека.

З огляду на вищезазначене, є всі підстави припускати, що у 2022 році український IT-ринок стане більше як і за кількістю співробітників, так і за кількістю залучених інвестицій. А якщо темпи зростання збережуться ще на кілька років, то експорт українських IT-послуг може зрости на 50-100%. У разі збереження розглянутих трендів роль IT-ринку в економіці країни посилиться. Отже, внесок вітчизняного IT-ринку з кожним роком збільшується і допомагає країні зміцнювати позиції на глобальному ринку технологій.

Список використаних джерел:

1. Розвиток IT-ринку України: складнощі, виклики та можливості: URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/06/30/675491/>

2. COVID-19 спричинює один з найбільших в історії сплесків інвестицій в технології. URL: <https://home.kpmg/ua/uk/home/media/press-releases/2021/01/covid-19-sprychynyaye-splesky-investytsiy-v-tekhnolohiyi.html>
3. Бум ІТ-сектору в Україні допоміг пережити пандемію, але проблеми в галузі ще залишаються. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/bum-it-sektoru-v-ukrayini/31195801.html>
4. ІТ-галузь 2021: що відбувається в Україні та світі. URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/blog/755659.html>
5. Chronology of formation and development of computer engineering in Ukraine. Retrieved from: <http://ua.uacomputing.com/stories/timeline/>.
6. Top 50 IT companies of Ukraine, July 2020: only 2 % growth, negative dynamics in the “big five” and reduction in the quarter. Retrieved from: <https://dou.ua/lenta/articles/top-50-july-2020>.

УДК 004.4

РОЗРОБКА ІНТЕРАКТИВНОЇ КАРТИ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ

Пантелєєва Н. М., д.е.н., к.т.н., професор
 Васенко К.О., здобувач вищої освіти
 Черкаський навчально-науковий інститут
 Університету банківської справи

Фінансова інклюзія є багатовимірною проблемою, яку намагаються вирішити уряди і фінансові регулятори практично всіх країн світу. Рівень фінансової інклюзії знаходиться в прямій залежності від ступеня фінансової ізоляції (відчуження) певної частини суспільства внаслідок відсутності можливості постійного доступу без обмежень до фінансових послуг і їх ефективного використання, вразливості до фінансових ризиків з причини браку заощаджень, активів та доступу до страхування. Фінансова ізоляція стає одним з чинників поглиблення стратифікацію суспільства і соціальної нерівності. Зокрема, за визначенням Європейської комісії фінансова ізоляція – це «процес, при якому люди стикаються з труднощами доступу і/або використання фінансових послуг і продуктів на загальному ринку, які відповідають їхнім потребам і дозволяють їм вести нормальне соціальне життя в суспільстві, до якого вони належать» [1]. Важливою ланкою інституційної інфраструктури забезпечення фінансової інклюзії є банківський сектор, який, з одного боку, є надійним базисом фінансової інфраструктури, найбільш активним фінансовим посередником і своєрідним шлюзом, а з іншого – за певних обставин першим бар'єром доступу до фінансових послуг. Розуміння банками своєї ролі і значущості в забезпеченні фінансової інклюзії зумовило їх активне включення в реалізацію відповідних стратегій і програм, а також до розширення фінансової інтеграції з альтернативними фінансовими посередниками в рамках реформування фінансового сектору.

Значний внесок у формування теоретико-методологічних основи фінансової інклюзії та вирішенні певних її проблемних аспектів зробили зарубіжні вчені, зокрема, С. Аггарвал, А. Аткінсон, С. Гокарн, П. Джонс, П. Друкер, Е. Кемпсон, Дж. Маршалл, Л. Міттон, І. Сакс, Л. Стахович, Дж. Фрідман, та інші, а також вітчизняні вчені – С. Дідух, О. Захаркін, І. Краснова, С. Науменкова, Л. Нечипорук, Л. Примостка, О. Пахненко та інші.

В проблематиці фінансової інклюзії поряд з питаннями теоретичного наукового обґрунтування її сутності, передумов і механізмів, важливості набувають питання прагматичного характеру. Маємо на увазі питання виміру та оцінювання рівня фінансової інклюзії за індикативним підходом з використанням системи показників для подальшого аналізу та прийняття рішень її підвищення на рівні та за участі міжнародних і національних фінансових організацій. Світовий банк у 2011 році запустив Глобальну базу даних Findex для проведення спостережень шляхом опитування більш ніж 140 країн за набором 776

показників в розрізі за гендерною ознакою, рівнем доходу і освіти, віком (просто 15+, молоді дорослі 15-24, старші дорослі 25+), зайнятістю (працюючи і безробітні), стосовно здійснених операцій в мережі інтернет (для оплати рахунків або для покупки), переліку базових фінансових послуг, причин їх неодержання (занадто далеко, надто дорогі, через відсутність необхідної документації, через відсутність довіри, з релігійних причин, через відсутність потреби) тощо. Глобальна база Findex містить дані за три етапи вимірювання – 2011, 2014, 2017 роки. Зокрема з 2017 р. база містить оновлені показники доступу та використання офіційних та неформальних фінансових послуг, використання фінансових технологій (фінтех) [2]. За її даними характеристична оцінка фінансової інклюзії в Україні, наприклад за показником наявності фінансового рахунку, підтверджує стійку динаміку зростання (табл. 1). Центральні банки країн для оцінки фінансової інклюзії використовують власні системи опитування з різним ступенем деталізації, до якої включено, наприклад, рівень задоволеності роботою / сервісом фінансових організацій і рівень довіри до них, рівень задоволеності продуктами (послугами) банків, рівень задоволеності продуктами (послугами) МФО, рівень задоволеності продуктами (послугами) кредитних споживчих кооперативів, рівень задоволеності продуктами (послугами) ломбардів, рівень задоволеності продуктами (послугами) суб'єктів страхової справи, рівень задоволеності продуктами (послугами) сільськогосподарських кредитних споживчих кооперативів, рівень задоволеності продуктами (послугами) брокерів, а також оцінка каналів надання фінансових послуг за такими характеристиками, як «легкість доступу, є скрізь», «прийнятна вартість», «хороший рівень захисту, безпека», «швидкий доступ, прийнятне час очікування» та оцінка дистанційних каналів надання фінансових послуг за такими характеристиками, як «легкість доступу, є скрізь», «прийнятна вартість», «хороший рівень захисту, безпека», «швидкий доступ, прийнятний час очікування» [3].

Таблиця 1

Характеристична оцінка фінансової інклюзії в Україні за показником наявності фінансового рахунку в розрізі віку, гендерної приналежності, зайнятості

Рік	Наявність рахунку						
	15+	чол. 15+	прац. 15+	непрац. 15+	жін. 15+	15-24	25+
2011	41%	44%	49%	28%	39%	45%	40%
2014	53%	54%	64%	32%	52%	56%	52%
2017	63%	65%	69%	55%	61%	54%	64%

Джерело: за даними [2]

Такі опитування доповнюються також кількісними вимірами відносно фінансової інфраструктури (кількості відділень банків, банкоматів, платіжних терміналів, платіжних карт з додатковим ступенем деталізації), рахунків фізичних осіб, розміщення грошових коштів фізичними особами і МСП, кредити/запозичення, платіжні послуги, страхування, якості і корисності фінансових послуг. За форматом подання результатів це може бути аналітичні записки/звіти з наочним графічним представленням та безпосередньо дані в форматі електронних таблиць.

В цьому контексті вважаємо доцільним використання інтерактивної карти – сучасного інструменту наочного представлення результатів моніторингу динаміки зміни конкретного явища. Найяскравішим прикладом можна вважати глобальну інтерактивну карту пандемії COVID-19 [4] або інтерактивну онлайн-карту, яка дозволяє перевірити актуальний режим в'їзду та транзиту для громадян України до будь-якої країни світу [5].

За практикою побудови інтерактивна карта – це веб-сторінка, де представлено картографічну інформацію, зміст якої викладений пошарово з можливістю підключення до відображення різноманітних шарів тематичної інформації та редагування змісту. Ефективність використання інтерактивних карт досягається за рахунок гнучкої бази даних, що може містити поряд з основною (ключовою) також довідкову інформацію за різними

форматами (текст, числові дані, фотографії, графіків, діаграм тощо). Прикладом інтерактивних карт фінансової інклюзії може слугувати карта Федерального уряду Мексики, який за участі наглядових органів, Центрального банку Мексики, Національного ощадного банку вважає стратегічним пріоритетом і проводить заходи підвищення фінансової інклюзії і фінансової грамотності, захисту прав споживачів. Завдяки інтерактивній карті (рис. 1а) візуалізовано бар'єри фінансової доступності для населення країни [6]. Вона створена на основі карт широкосмугового доступу ІТУ за допомогою інструментів з відкритим кодом, містить серію шарів (можулів), які можна використовувати для аналізу фінансової інклюзії на муніципальному та національному рівнях. Для порівняння фінансової інклюзії між різними країнами використовуються різноманітні джерела інформації. Подібні проекти є в інших країнах (рис. 1б). Але відмітимо, що їх зовсім небагато, а єдиний підхід їх побудови ще не сформований. Тому кожна карта є унікальною як з точки зору дизайну, інформаційного наповнення, так і стосовно загального чи окремих аспектів фінансової інклюзії. Поряд з цим все ж вже можна зробити висновки щодо основних рис і можливостей подібних карт: створені за допомогою веб-технологій; простий інтерфейс надає легкий доступ до широкого спектру різних інтерактивних даних; завантаження та оновлення даних може бути як автоматизоване, так і ручне.



а)

б)

Рис. 1. Інтерактивна карта фінансової інклюзії Мексики (а) і Республіки Карелії (б)

На жаль, інтерактивна карта фінансової інклюзії України відсутня. Тому, вважаємо за необхідне її розробку з урахуванням наступного: 1) використання програмної платформи WordPress або мови програмування (HTML, CSS, JavaScript,), бази даних сайту (MySQL), а також інтерфейс Google Maps API; 2) основними модулями (шарами) карти є: шар «Індекс Добробуту» – інтерактивна карта рівня життя населення; шар «Індекс Обізнаності» – інтерактивна карта рівня розуміння доступних фінансових продуктів і послуг; шар «Індекс Доступності» – інтерактивна карта фізичної доступності фінансової інфраструктури, кількість рахунків тощо; шар «Індекс Залученості» – інтерактивна карта умов і справедливих можливостей отримання якісних послуг; шар «Індекс Використання» – інтерактивна карта регулярності, частоти, масштабів і тривалості використання фінансових продуктів та послуг; шар «Інтегральний показник Фінансової інклюзії» – інтерактивна карта на основі раніше розроблених індексів; 3) розробка дизайну сайту і структури сторінці, що включає блоки навігації, вибору шару карти, додаткової інформації; 4) мова – українська; 5) функціональність – відображення точки на карті та коментарів до неї, відображення додаткових графічних об'єктів за шарами карти; 6) супроводження – гарантування коректної роботи за відсутності втручання у програмний код.

Отже, розробка інтерактивних карт сприяє консолідації зусиль органів влади, фінансових установ та суспільства у вирішенні проблем фінансової інклюзії, запровадження єдиного підходу для побудови системи її моніторингу та оцінювання, накопичення значних обсягів інформації на принципах міжгалузевої взаємодії на користь цифрової фінансової

інтеграції задля добробуту суспільства, особливо вразливих верст населення, прийняття обґрунтованих управлінських рішень в сфері державної політики і фінансових послуг, спираючись на аналіз та інтерпретацію географічної та статистичної інформації.

Список використаних джерел:

1. European Commission (2008), Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion, European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, Brussels.
2. The Global Findex database 2017. URL: <https://globalfindex.worldbank.org/>
3. Композитный индекс удовлетворенности населения работой финансовых организаций, финансовыми продуктами (услугами) и каналами предоставления финансовых услуг: результаты опроса 2019 года URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/95822/composite_index_2019.pdf
4. Карты распространения коронавируса COVID-19. URL: <https://www.currenttime.tv/a/covid-19-interactive-map/30484955.html?map=confirmed>
5. Інтерактивна карту для планування подорожей за кордон громадян України під час пандемії COVID-19 URL: https://tripadvisor.mfa.gov.ua/?page_id=1973
6. Mapping ICT infrastructure and financial inclusion in Mexico/ URL: <https://www.itu.int/en/myitu/News/2020/10/06/07/37/Mapping-financial-inclusion-Mexico-FIGI>

УДК 004.9

РОЗРОБКА ОНЛАЙН СЕРВІСІВ РОЗРАХУНКУ ЕФЕКТИВНОСТІ МАЙНІНГУ КРИПТОВАЛЮТИ

Пантелеєва Н.М., д.е.н., к.т.н., професор,
Іванюк О., здобувач вищої освіти
Черкаський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Технічний прогрес і динамічний розвиток цифрових технологій, прийняття країнами світу стратегій побудови цифрової економіки створили передумови для появи криптовалюти та інших цифрових активів. У свою чергу, криптовалюта стала сучасною альтернативою і одночасно викликом для традиційної грошової системи, що спонукала уряди багатьох країн світу поставити на порядок денний необхідність вивчення цього феномену та напрацювання правового базису для її регулювання [1].

Історично альтернативні валюти постійно виникали і розвивалися, існують вони і зараз в межах окремих локальних територій як подолання наслідків кризових явищ різної природи [2]. Поява криптовалюти дозволяє говорити про подальше поширення грошового плюралізму. При цьому формування безготівкового суспільства виокремлює матеріальні і цифрові типи альтернативних валют, зокрема: 1) валюти з внутрішньою корисністю; 2) токени, що мають меншу внутрішню цінність внаслідок обмеженого використання; 3) централізована цифрова валюта; 4) розподілена або децентралізована валюта [3].

Bitcoin – перша і найвідоміша криптовалюта серед майже більше тисячі інших (Ethereum, Ripple, Litecoin, Nesh, IOTA та інші). Головна перевага криптовалюти – неможливість підробки, адже це набір даних на основі технології блокчейну, що забезпечує надійний захист від злону і копіювання за допомогою різних криптографічних (шифрувальних) методів захисту [4]. Поява криптовалюти визначила формування відповідної інфраструктури та економіка криптовалюти, основою яких є видобуток криптовалюти, що називається «майнінг». Результативність майнінгу залежать від обладнання та програмного забезпечення, яке конкретно застосовується. Сьогодні відомі такі

виду майнінгу [5]: 1) Майнінг на CPU – застарілий метод, що використовує як платформу для майнінгу процесор, застосовувався близько 10 років назад, низька популярність через малу швидкість обробки даних; 2) Майнінг на GPU – один із передових методів майнінгу, як платформу для майнінга використовує відеокарту, головна перевага велика швидкість обробки транзакцій; 3) ASIC майнінг – один із передових методів майнінгу, де в якості платформи для майнінга використовується мікросхема, яка запрограмована на обчислення конкретного алгоритму для майнінгу певної криптовалюти; 4) Хмарний майнінг – один із способів здачі в оренду частину обладнання дрібним майнерам за допомогою спеціальних програм.

Для масового майнінгу різних криптовалют с метою їх подальшого збуту використовують майнінг ферми. Майнінг ферма – це об'єднані в одну систему процесори (CPU), відеокарти GPU і ASIC-майнери (обладнання, створене виключено для майнінгу під конкретний алгоритм або декілька алгоритмів) [6]. Враховуючи, що майнінг криптовалюти високо витратна діяльність, цілком логічним стало проведення розрахунку його ефективності та прибутковості. В першу чергу було визначено необхідні показники для обрахунку, а саме:

- хешрейт (Hashing Power, GH/s) – це обчислювальна потужність обладнання, визначає скільки хешей може порахувати дана відеокарта або майнер за секунду, існує пряма залежність між потужністю та кількістю отриманих монет;
- складність майнінгу (Difficulty for revenue) – величина, що визначається мережею;
- вартість (Hardware/Contract Costs) обладнання (відеокарта, ASIC майнер, процесор CPU) – впливає на ефективність і швидкість окупності майнінгу;
- споживана потужність (Power Usage, Вт) – скільки електрики споживає обладнання;
- вартість за 1 кВт/год (Cost) – при розрахунках використовують актуальні тарифи;
- обмінний курс криптовалюти відносно долару США;
- комісія пулу (Pool Fees, %).

Як вже відмічалось хешрейт і потужність залежать від алгоритмів криптовалюти (наприклад, для Bitcoin використовується алгоритм SHA-256, Ethereum – Dagger-Hashimoto) [7], реальні значення показників можна отримати, використовуючи рейтинг обладнання для майнінгу [8]. Сьогодні пропонується достатньо широка лінійка онлайн сервісів для розрахунку ефективності та дохідності майнінгу, які поділяються на такі, де необхідно ввести тільки тип обладнання, а в інших – хешрейт, кількість споживаної електроенергії, витрати на електроенергію та інші параметри (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика окремих онлайн-сервісів розрахунку ефективності і дохідності майнінгу

Назва сервісу	Розрахунковий сервіс	Криптовалюта	Переваги/Недоліки сервісу
WhatToMine	розрахунок доходу від майнінгу, витрат на електроенергію, комісії за проведення пулу та витрати на обслуговування техніки на різні строки (1, 7, 30, 365 днів).	Bitcoin, Ethereum, Litecoin, Dash, Monero, Bitcoin Golg, Ethereum Classic, Siacoin, Bytecoin, Zcash, Dogecoin, Komodo, Pascal.	+ широкий вибір криптовалют; + повнота системи інформаційних полів; + наявність інструкції; - відсутність довгострокових розрахунків; - неможливість визначення хар-к власного обладнання.
NiceHash	розрахунок очікуваного доходу від майнінга з наочною графікою та можливістю порівняння різних комплектацій для нього; період доступності інформації - місяць	Bitcoin, Ethereum, Litecoin.	+ можливість ручного та автоматичного визначення хар-к обладнання з конкретного ПК. + наочне представлення; + можливість порівняння майнінгових ферм; - відсутність детального прорахунку (немає можли-

			вості визначення швидкості хешування та ін.); - відсутність інструкцій.
--	--	--	--

Закінчення табл. 1

Rubin Calculator	розрахунок доходу від майнінгу в соло та використовуючи пуловий майнінг.	Ethereum, Cortex, Zcion, Ergo, Ravencoin, Ethereum Classic, ETS, Aeternity, Exprance, MOAC, Grin/	+ вибір видів майнінгу (соло або пул); + швидке адаптивне виведення результатів; + відокремлення розрахунків для окремих криптовалют; - обмежена кількість початкових днів; - відсутність інструкцій.
CoinWarz	розрахунок доходу від майнінгу використовуючи різні скрипти та хешрейти для нього	Peercoin, Ethereum, BitcoinCash, Dogecoin, Horizen, DigiByte, FlorinCoin, VertCoin.	+ вибір різних скриптів та хешрейтів для майнінгу; + сортування за пріоритетністю криптовалют для їх видобутку; - неможливість введення харк власного обладнання. - складність в розумінні для початківців.

Джерело: сформовано автором на підставі опрацювання [9, 10]

Компаративний аналіз онлайн сервісів для розрахунку дохідності майнінгу слугував основою для формування вимог до власної розробки подібного сервісу, враховуючи недоліки вже існуючих.

Отже, пропонуємо концепцію онлайн сервісу для розрахунку ефективності та дохідності майнінгу з декомпозицією на такі основні підсистеми:

1. Функціональна, яка поділяється на: 1) вхідну форму введення користувачем основних параметрів для розрахунку, де передбачено варіативність на рівні сольного майнінгу та пулового, врахування функції хешрейту; 2) обробку і представлення результатів згідно методики розрахунку за часовими інтервалами 1, 7, 30, 365 днів з можливістю графічної інтерпретації. При корегуванні даних результати оновлюються автоматично.

2. Інфокарта, де в реальному часі відображатиметься інформація про криптовалюту, які входять до ТОП-5 за обсягом видобутку. Для цього через засоби запитів будуть використано відкриті дані спеціалізованих аналітичних платформ.

3. Довідково-інформаційна, що містить пояснення щодо користування калькулятором, а також додатковою інформація з певних питань майнінгу.

Такий онлайн сервіс повинен мати web-орієнтований користувацьким інтерфейсом, програмними рішеннями засобами об'єктно-орієнтованого програмування, що дозволить працювати всім його підсистемам коректно і стабільно на різноманітних браузерях.

Список використаних джерел:

1. Пантелеева Н. М. Нові форми грошей в умовах формування інформаційного суспільства. *Вісник НБУ*. 2015. № 5 (травень). С. 62-68.
2. Пантелеева Н.М., Бондар Ж.Б. Альтернативні валюти як драйвер грошового плюралізму. *Міжнародний науково-практичний журнал «Фінансовий простір»*. 2021. № 1(41). С.103-111.
3. Hileman G. A History of Alternative Currencies. <https://www.hillsdale.edu/wp-content/uploads/2016/02/FMF-2014-A-History-of-Alternative-Currencies.pdf> (дата звернення: 18.04.2021)

4. Bitcoin: що це таке і як працює в Україні та світі. URL: <https://www.volynnews.com/news/economics/Bitcoin-shcho-tse-take-i-iak-pratsiuye-v-ukrayini-ta-sviti/>
5. Що таке майнінг, які бувають види майнінгу і чи можна на цьому заробити? URL: https://bankchart.com.ua/finansoviy_gid/investitsiyi/statti/scho_take_mayning_yaki_buvayut_vidi_mayningu_i_chi_mozhna_na_tsomu_zarobiti_
6. Майнінг ферма: особенности сборки и получение дохода. URL: <https://www.sravni.ru/enciklopediya/info/majning-ferma-osobennosti-sborki-i-poluchenie-dokhoda/>
7. Алгоритмы майнинга: описание видов и таблица криптовалют. URL: <https://vbitok.ru/mining/algoritmy-kriptovalyut.html>
8. Рейтинги оборудования для майнинга 2018-2019. URL: <http://minerpoint.ru/rejting-asik-majnerov-na-2018-god/>
9. Расчет прибыльности майнинга. URL: https://cryptonyka.su/raschet-pribylnosti-majninga/#_GPU
10. Калькулятор майнинга: как рассчитать доходность в 2020. URL: <https://coinpost.ru/p/kalkulyator-majninga-kak-rasschitat-dohodnost-bitkoina-i-kriptovalyut>

УДК 004.9

НОВІ КОНТУРИ ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Пантелєєва Н.М., д.е.н., к.т.н., професор,
Краснокутський Д., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут Університету банківської справи

Цифрова економіка привнесла інноваційні зміни до сталих економічних відносин і процесів шляхом трансформації бізнес-моделей і бізнес-процесів у реальному секторі економіки, фінансовій сфері та інфраструктурі, державному управлінні [1]. Для успішного ведення бізнесу, пов'язаного з наданням будь-яких послуг або продажу будь-яких товарів, виникає необхідність використання інформаційних технологій і мережі інтернет, як потужних інструментів для просування, розширення бізнесу на більш широку аудиторію і можливістю розширення засобів комунікації з потенційними клієнтами. Більш того, бізнес активно став «мігрувати» у віртуальне середовище, а останнє породжувати його нові різновиди за узагальненою назвою електронна комерція або онлайн-бізнес, прискоренню чого поряд з динамікою поширення цифрових технологій сприяли фінансова криза 2008 року та пандемічна криза COVID-19. Не оминуло це і сферу орендних відносин, адже попит на онлайн-оренду зріс внаслідок введення обмежень фізичної присутності під час пандемії.

Орендні відносини – відносини між учасниками на добровільній основі та узгодженості економічних інтересів [2]. Показовим прикладом орендних відносин є оренда об'єктів нерухомості, для здійснення яких сформовано відповідну інфраструктуру і ринок нерухомості, де предметом оренди є об'єкт нерухомості, а основними учасниками – орендарі, покупці, агентства з продажу нерухомості та їх агенти. Їх основні функції такого агентства полягають в такому: 1) знайти тих хто хоче продати якусь нерухомість або здати цю нерухомість в оренду на певний період часу; 2) знайти тих хто хоче придбати певну нерухомість або зняти цю нерухомість в оренду; 3) стати посередниками між тими хто продає та тими хто поколує нерухомість; 4) отримати прибуток у вигляді відсотку з продажу нерухомості або здачі її у оренду.

Цифрова економіка дала розвиток новому явищу – економіці спільного користування («sharing economy») і формуванню нового класу – цифрових підприємців, внаслідок чого

змінилася індустрія оренди, відбулось зміщення ідеології людей від операції купівлі і приватного довгострокового володіння в бік короткострокового доступу і використання різного роду активів. У 2017 р. індустрія оренди як платформа оцінювалася у 19 млрд дол США, передбачається, що в 2022 р. вона зросте до 59,4 млрд дол США доларів. У США в 2019 р. учасниками таких орендних відносин стали 73,7 млн осіб дорослого населення, а вже в 2021 р. ця цифра може досягти 86,5 млн, внаслідок того, що плата за традиційну оренду щороку збільшується на 5-7% [3]. Прикладами таких платформ спільного користування і відносин є Airbnb (оренда житла для відпустки), стартапи JetSmarter (оренда приватних літаків) і Sharing E Umbrella (хвилинна оренда парасольок), сервіси Conjoule (сонячні батареї і ветряки з продажем надлишків електроенергії) і Rentoid (туристичне обладнання), онлайн-аукціон eBay, BlaBlaCar та інші.

Найбільш активним бізнесом електронної комерції є купівля-продаж через інтернет-магазини, які сьогодні також враховують нові тенденції і, розглядаючи важливість скорочення витрат, починають переорієнтуватись зі створення власних дороговартісних інтернет-магазинів на їх оренду на хмарних платформах. Такі нові сервіси працюють за моделлю SaaS, що передбачає наявність необхідного програмного забезпечення та ресурсів для розгортання сайту, які знаходяться на віддаленому сервері розробників (у «хмарі»), а замовник може користуватися готовою послугою за умови щомісячної оплати. До переваг таких сервісів варто віднести швидкість і низьку вартість запуску, легкість і помірну вартість обслуговування, до обмежень – відсутність права власності і ризику, стандартизований дизайн і функціонал, висока вартість серверних ресурсів, обмежена можливість адаптації під індивідуальні потреби бізнесу [4]. Прикладами платформ, що пропонують оренду інтернет-магазинів можуть бути SMALLCART (<http://smallcart.com.ua/>), beseller (<https://beseller.by/>), ExpertPlus CMS (<https://www.expertplus.ru/>), SUNWEB (<https://sunweb.pro/>), Amiro CMS (<https://www.amiro.ru/>), Zakupka.com (<https://zakupka.com/>) та інші.

Сервіс оренди інтернет-магазинів – це платформа, яка у повному автоматичному режимі створює персональні інтернет-магазини та надає їх для користування в оренду на обраний термін за деяку грошову плату, а також сервіс надає можливість продовжити оренду магазину у рамках тарифного плану.

Програмна система за своїм концептом ділиться на дві частини:

1) Білінгова система – це комплексна програмна система яка орієнтована на роботу з клієнтами у автоматичному режимі. Ця програмна частина відповідає за ідентифікацію клієнтів (авторизація, реєстрація, відновлення паролю та інше), контролює надання послуг клієнтам системи (таких як створення нових магазинів, продовження терміну оренди магазинів, деактивації магазинів термін дії яких закінчився), дає можливість робити партнерські нарахунки у грошовому еквіваленті за залучених користувачів до сервісу, виставляю рахунки за послуги на контролює оплату за ними, зв'язую через вбудований чат клієнта зі службою підтримкою сервісу у разі необхідності та багато іншого з повною автоматизацією. Також зворотна сторона для білінгової системи це її адміністративна частина, яка надає повний контроль над управлінням користувачами системи, магазинами та іншими даними над якими треба буде у разі необхідності виконувати адміністративний контроль.

2) Інтернет-магазин для сервісу оренди інтернет-магазинів – це програмна одиниця, яка збирається як конструктор у магазин на основі інформації, яка зберігається в базі даних. Як і звичайний інтернет-магазин система надає можливість працювати з товарами, платіжними методами оплати, статистикою, замовленнями та іншими об'єктами даних.

Система працює таким чином, що на основі звернення до домену та запиту від користувача, який передаються через звичайний браузер, визначає до кого звернувся користувач, до білінгової системи або йому потрібен магазин, якщо потрібен магазин, то який це конкретний магазин та основі інших деталей запиту формує відповідь користувачу. Тому у програмному сенсі, система має дані, які збираються як конструктор, щоб відповісти на звернення до неї.

Головні відмінності між звичайним програмним продуктом інтернет-магазину і комплексним сервісом – це те, що кінцевому споживачу немає потреби вкладати гроші у розробку програмного продукту або платити велику комісію за кожний проданий товар, як наприклад у маркетплейсах, особливо якщо це невеликий підприємець. Сервіс оренди інтернет-магазинів бере кількістю та своєю ціною, якщо плати за місяць оренди магазину десь 200 гривень на місяць, то це буде набагато вигідніше, ніж підтримувати окремий програмний продукт та платити за сервери для розміщення цієї системи теж самі гроші, а може і набагато більше. Також кінцевий користувач отримує постійний розвиток функціоналу системи, не витрачаючи на це кошти, постійну підтримку як клієнта якщо виникають проблем і програмну підтримку.

Для розвитку сервісу та можливості його підтримки, був створений сучасний дизайн виконаний у мінімалістичному стилі для білінгової системи, спроектована логічна модель даних, використано популярне та сучасне архітектурне рішення при конструюванні програми під назвою MVC, приділена увага роботі системи у різних браузерях та на різних апаратах від звичайних телефонів до комп'ютерів та система наповнена великою кількістю функціоналу. Особлива увага приділена програмним рішенням з точки зору програмування, стилістики написання коду, можливістю легкою підтримки системи, безпеки даних користувачів та протидії на можливі атаки з цілю нашкодити системі.

Сервіс оренди інтернет-магазинів має безліч переваг для подальшого розвитку, так як зацікавленість почати бізнес онлайн постійно зростає і все більше стає трендом сучасного цифровізованого світу.

Список використаних джерел:

1. Цифрова економіка як ключовий тренд розвитку постіндустріального суспільства : монографія / [авт. кол.]. ; за заг. ред. Н. М. Пантелєєвої, С. Ю. Колодія, М. А. Ребрика. Київ : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2019. 299 с.
2. Арендные отношения. URL : <https://www.ngpedia.ru/id232600p3.html>
3. Новые бизнес-идеи аренды в сфере совместной экономики для цифровых предпринимателей URL : <https://www.affde.com/ru/new-age-rental-business-ideas-in-sharing-economy-for-digital-entrepreneurs.html>
4. Оренда інтернет-магазину: плюси і мінуси. URL : <https://lemarbet.com/ua/otkrytie-internet-magazina/internet-magazin-v-arendu-plyusy-i-minusy/>

КРИМІНАЛЬНО–ПРОЦЕСУАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗСЛІДУВАНЬ ФІНАНСОВИХ І КІБЕРЗЛОЧИНІВ

УДК 347.73

ЗЛОЧИННІСТЬ, ПОВ'ЯЗАНА З КРИПТОВАЛЮТОЮ, НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ПРАВОВА ОЦІНКА

Авраменко О.Л. ст. викладач
Міщенко О.О, здобувач вищої освіти
Чижикова С.Е., здобувач вищої освіти
Черкаський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Хоч і поняття «блокчейн», «майнинг», «криптовалюта» на слуху кожного вже багато років, але правове регулювання цього об'ємного пласту економіки та фінансових операцій пов'язаних з криптовалютою залишають бажати кращого. Навіть те, що Україна була в списку країн «першопрохідців» введення системи блокчейну та діджиталізації загалом, не допомогло їй в «ногу з часом» доповнити передові технології таким же «передовим» законодавством. Також залишається відкритим і питання злочинності та махінацій, що набули свого розповсюдження, в зв'язку з зростанням попиту на нові фінансові операції. Кіберзлочинність це нова проблема яку необхідно вирішувати тут і зараз. В інакшому випадку зростає ризик переходу великого пласту і так «сірої» економіки в нову площину, яка не може регулюватися навіть тими інструментами впливу, що зараз доступні державі.

В своїй науковій праці Я. Яценко та К. Ісмайлов дають таке визначення кіберзлочинності: Кіберзлочинність – це злочинність у так званому віртуальному просторі. Віртуальний простір визначають як простір, що моделюється за допомогою комп'ютера, у якому перебувають відомості про особи, предмети, факти, події, явища і процеси, представлені в математичному, символічному або будь-якому іншому виді, й рухи, що перебувають у процесі, по локальних і глобальних комп'ютерних мережах, а бовідомості, що зберігаються в пам'яті будь-якого фізичного або віртуального пристрою, а також іншого носія, призначеного для їх зберігання, обробки й передачі [1].

У своїй статті С. Демедюк та В. Марков зазначають: Кіберзлочинність є новітнім соціальним явищем, що активно поширюється по всьому світу. Під кіберзлочинністю розуміють кримінальні правопорушення, механізм підготовки, вчинення або приховування яких передбачає використання електроннообчислювальних машин (комп'ютерів), телекомунікаційних систем, комп'ютерних мереж і мереж електрозв'язку, а також інші кримінальні правопорушення, учинені з їх використанням. Характерним для кіберзлочинності є те, що організовані злочинні угруповання дедалі частіше прагнуть використовувати Інтернет і новітні інформаційно-комп'ютерні технології для досягнення своїх кримінальних цілей [2].

Стрімкий розвиток комп'ютерних технологій передував тим злочинам, що скоюються зараз з метою незаконного доступу до віртуальних гаманців осіб та заволодіння

криптовалютою. Незаконне заволодіння криптовалютою у спосіб зламу криптовалютних бірж та здійснення хакерських атак на криптовалютні гаманці відноситься до кіберзлочинів.

В Україні з метою запобігання злочинності у кіберпросторі, на виконання постанови Кабінету Міністрів України від 13 жовтня 2015 року № 831 “Про утворення територіального органу Національної поліції” [3], а також відповідно до наказів Міністерства внутрішніх справ України від 15 жовтня 2015 року № 1250 “Про проведення позачергового атестування осіб начальницького складу підрозділів боротьби з кіберзлочинністю” та № 1251 “Про проведення конкурсу на заміщення вакантних посад старших інспекторів, інспекторів і спеціальних агентів інформаційних технологій міжрегіонального територіального органу Департаменту кіберполіції Національної поліції”, з метою проведення відбору фахівців у підрозділи кіберполіції 15 жовтня 2015 року Міністр внутрішніх справ України оголосив про початок реформування підрозділів боротьби з кіберзлочинністю МВС в кіберполіцію Національної поліції та початок конкурсу з добору кандидатів на заміщення вакантних посад у кіберполіції. Наказом Національної поліції від 10 листопада 2015 року № 85 затверджено Положення про Департамент кіберполіції Національної поліції України як міжрегіональний територіальний орган Національної поліції [4].

Кіберполіція покликана запобігати та протидіяти злочинним посяганням, які, особливо з огляду на розмір шкоди у грошовому еквіваленті, є надзвичайно суспільно небезпечними. Наприклад: Наприкінці вересня 2017 року спільно з працівниками підрозділу Talos компанії Cisco кіберполіція розпочала спільне розслідування діяльності однієї із наймасштабніших фішингових кампаній, спрямованих на користувачів криптовалюти (операція Coinhoarder). Початкова інформація надійшла від працівників Cisco. Під час її аналізу було знайдено значну кількість доменів, назви яких подібні до назви оригінального ресурсу онлайн-сервісу віртуальних Bitcoin-гаманців: blockchain.info. “Заманювання” користувачів відбувалось за допомогою рекламних кампаній Google Adwords. При введенні ключової фрази “blockchain” у пошуковій системі Google з’являлося посилання, після переходу за яким користувач потрапляв на фейковий домен (типу bockchain.info). Домен був подібним до оригінального, проте мав інше доменне ім’я та спеціально розроблений скрипт від зловмисників. За приблизними підрахунками Національної кіберполіції, лише у період з вересня по грудень 2017 року, використовуючи зазначений метод, зловмисники заволоділи криптовалютою на суму 700 BTC (на момент написання статті ця сума була еквівалентною 2,8 млн дол США). Згідно з інформацією від спеціалістів з безпеки ресурсу blockchain.info ця фішингова компанія є однією з наймасштабніших за всю історію існування компанії. Крім того, останнім часом в Україні створюється все більше криптовалютних проєктів, які утворюють своєї криптовалюти та намагаються залучити інвестиції. У більшості випадків такі проєкти орієнтовані на швидкий збір грошових коштів за відсутності будь-яких гарантій доходу. У подальшому існує декілька сценаріїв розвитку: повідомлення про нібито злам проєкту/біржі; відсутність росту самої криптовалюти; зникнення засновників із усіма коштами. У зв’язку з цим Національна кіберполіція рекомендує обережніше інвестувати в подібні проєкти [5].

В Єдиному реєстрі судових рішень вже є достатньо непоодиноких випадків незаконного заволодіння криптовалютою громадян за допомогою інтернет-шахрайства. Виникає питання про те, на якій підставі дії осіб, що проводять такі махінації, кваліфікуються як незаконне заволодіння чужим майном. Яким чином особа повинна довести в суді, що певна кількість викраденої криптовалюти дорівнює певній кількості коштів в грошовому еквіваленті.

Правове регулювання криптовалют в Україні, здійснюється на підставі листа роз’яснення НБУ від 08.12.2014 № 29-208/72889, який визначає криптовалюту як «грошовий сурогат», що не має забезпечення реальною вартістю й не може використовуватися фізичними та юридичними особами на території України як засіб платежу, оскільки це суперечить нормам українського законодавства [6]. Не відносить криптовалюту до платіжних засобів і Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» від 05.04.2001 р. № 2346-III, який визначає: електронні гроші – це одиниці вартості, що зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу

іншими особами, аніж тим, хто їх випускає, і є грошовим зобов'язанням у готівковій або безготівковій формах. Випуск електронних грошей може здійснювати виключно банк, на якого покладаються зобов'язки з їх погашення [7].

Технології, які використовуються криптовалютою не підпадають під українське визначення поняття «електронні гроші», оскільки не містить зобов'язання емітента з його погашення, не має єдиного емісійного центру, не прив'язаний до жодних готівкових чи безготівкових коштів. На відміну від безготівкових коштів, які через призму цивільного права представляють насамперед права вимоги, криптовалюта, якій на сьогодні властива правова невизначеність статусу, подібними правами не наділена. Крім того, транзакції з безготівковими коштами відстежуються банком, а щодо обігу криптовалют, то вони контролюються тільки за допомогою криптографії, а реєстри транзакцій криптовалюти ведуться власниками.

Криптовалюту важко віднести до будь-якого виду об'єктів цивільно-правових відносин, а така ситуація означає прогалину законодавства, тобто до правовідносин з криптовалютою неможливо прямо застосувати ту чи іншу норму чинного законодавства.

Разом з тим ст. 200 КК України передбачено кримінальну відповідальність за незаконні дії з документами на переказ, платіжними картками та іншими засобами доступу до банківських рахунків, електронними грошима, обладнанням для їх виготовлення. Але до того часу, коли статус криптовалюти не буде визначено, електронними грошима криптовалюту де-юре вважати не можна. Одним із можливих рішень досліджуваної у статті проблематики може бути доповнення Кримінального кодексу України, наприклад, ст. 188-2 «Незаконне заволодіння криптовалютою будь-яким способом». На користь цього свідчить і те, що законодавцем у ст. 188-1 КК України передбачено відповідальність за викрадення води, електричної або теплової енергії шляхом її самовільного використання, тобто зважаючи на особливий предмет злочину.

Найбільш поширеними в Україні злочинами з елементом «криптовалюта» є такі: ст. 209 КК України «Легалізація (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом», ст. 212 КК України «Ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів)», ст. 258-5 КК України «Фінансування тероризму», ст. 361-1 КК України «Створення з метою використання, розповсюдження або збуту шкідливих програмних чи технічних засобів, а також їх розповсюдження або збут», ст. 366-1 КК України «Декларування недостовірної інформації» [8].

Із вище вказаного стає зрозумілим, що злочини з криптовалютою становлять високу суспільну небезпеку. Судова практика одноманітна щодо криптовалюти та однозначно така, яка порушує принцип відповідності покарання тяжкості злочину. Криптовалюта та всі операції пов'язані з нею вимагають негайного законодавчого врегулювання, задля зменшення існуючих ризиків та запобіганню появі нових.

Список використаних джерел:

1. Яценко Я., Ісмайлов К. Деякі сучасні тенденції кіберзлочинності // Актуальні задачі та досягнення у галузі кібербезпеки: Всеукраїнська науково-практична конференція (Кропивницький 2016)
2. Демедюк С., Марков В. Кіберполіція України. *Наше право*. 2015. №6. С. 87–93
3. Про утворення територіального органу Національної поліції: постанова Кабінету Міністрів України від 13 жовтня 2015 року № 831. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/831-2015-%D0%BF>
4. Положення про Департамент кіберполіції Національної поліції України: затверджене наказом Національної поліції України від 10 листопада 2015 року № 85. URL: <http://old.npu.gov.ua/mvs/control/main/uk/publish/article/1816252>.
5. Кіберполіція викрила масштабну фішингову кампанію, направлену на користувачів криптовалюти. Національна поліція України. Департамент кіберполіції, 14 Лютий 2018)
6. Щодо віднесення операцій з «віртуальною валютою» / криптовалютою «Bitcoin» до операцій з

торгівлі іноземною валютою. Лист НБУ від 08.12.2014 № 29-208/72889

7. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні. Закон України від 05.04.2001 р. № 2346-III

8. Кримінальний кодекс України : Кодекс від 5 квітня 2001 р. № 2341-III.

УДК 347.73

ПРАВОВА ОСНОВА ВИКОРИСТАННЯ КРИПТОВАЛЮТИ В УКРАЇНІ

Брайченко С.М., к.ю.н., доцент
Вдовіченко Р., здобувачка,
Рімаві Д., здобувачка
Черкаський навчально-науковий інститут
Університет банківської справи

Сучасна епоха характеризується поваленням економічних бар'єрів, період уніфікації та глобалізації, впровадження інновацій в фінансові системи. Нестабільність світової економіки на фоні зростання недовіри до міжнародних фінансових інституцій, переміна громадської думки щодо нових технологій потягли за собою появу на фінансовому ринку автономних криптовалют.

Враховуючи це, актуальність наукового опрацювання даної тематики базується на засадах поглибленого дослідження правового статусу криптовалюти як інноваційної цифрової валюти.

Метою роботи є аналіз механізму функціонування криптовалют в Україні, а саме: поняття та зміст, види та наслідки її існування для фінансової системи держави, правовий статус, а також статистичний аналіз у зв'язку з підвищенням її значимості в економічному просторі країни.

Однією із суперечливих новацій сучасності є поява такого економічного феномена, як віртуальні валюти («криптовалюта»): Bitcoin, Lifecoin, Namecoin, QuarN, WebMoney, Ripple тощо [1]. Єдиного розуміння суті криптовалюти в світі на сьогоднішній день не існує. Криптовалюта найбільш часто визначається як тип цифрових валют, облік і емісія яких базуються на методі асиметричного шифрування і застосування криптографічних методів захисту, таких як Proof-of-work і Proof-of-stake. Іншими словами, збереження анонімності автора і користувачів даного винаходу.

Таке визначення не можна вважати досконалим, оскільки воно ґрунтується виключно на технічному аспекті, в той час як одностороннє вивчення цього феномена з позиції опису технічної моделі функціонування не дозволяє ні визначити економічну сутність криптовалюти, ні нормативно врегулювати процедури емісії та обігу. В результаті чого виникає закономірний дисбаланс – технічні новації на даному етапі випереджають розвиток законодавства, яке регулює відносини суб'єктів у сфері платежів.

Таким чином, кажучи про таке поняття, як криптовалюта, на сьогоднішній день загально прийнято включати такі визначення:

- багатообіцяюче нововведення в області технології щодо звернення цифрових грошей;
- побудова інноваційного програмного забезпечення в області комп'ютерних технологій;
- модернізація і перебудовування фінансової системи світового рівня.

Сословський В. Г. дає таку дефініцію поняття «криптовалюта»: засіб розрахунків, який не має матеріальної форми, а існує у вигляді програмного коду, із застосуванням криптографічних методів захисту, випуск та облік якого частіше децентралізований та

відомий учасникам розрахунків; а також системою платежів, яку утворюють одиниця розрахунку та операції з нею [2].

Українська юрисдикція належить до ТОП-10 країн світу, які активно використовують криптовалюту в якості оплати за різноманітні товари/послуги, для інвестування за кордон, зовнішньоторговельних операцій і в інших ділових, особистих цілях. Статус криптовалюти в Україні в даний момент точно не визначений, проте в останньому нормативному акті Національного агентства з питань запобігання корупції від 2019 року криптоактиви позначаються як «токени»[3].

Токени – це цифрові централізовані або децентралізовані одиниці обліку, засновані на складних обчисленнях функції, перевірити які можна зворотними математичними діями. В даний момент Національний Банк України (НБУ) визначає криптовалюту «нематеріальними активами», якщо точніше – «нематеріальними благами».

Візьмемо до уваги той факт, що на сучасному етапі особливої актуальності набуває питання визначення правового статусу і сутності віртуальних валют.

У вивченні правового статусу криптоактивів в Україні слід враховувати такі юридичні тонкощі:

- НБУ не визначає криптовалюту грошовим сурогатом, цінними паперами, інвестиційними активами, валютою або валютними цінностями;
- децентралізована блокчейн-технологія частково реалізується на державному рівні, але ще не знайшла широкого поширення в державних структурах;
- в Україні створено Міністерство цифрової трансформації – орган, що займається питаннями розробки спеціального законодавства для правового захисту власників криптоактивів;
- основним регуляторним органом є Національна Комісія з цінних паперів і фондових ринків (НКЦБФР) України;
- при купівлі/продажу криптовалюти за межами України і виникненні прибутку за рахунок різниці цін дохід розцінюється як «отриманий з іноземних джерел»;

Водночас міжнародне поширення таких платежів робить цю категорію послуг привабливою для протиправних дій, у тому числі відмивання коштів, отриманих злочинним шляхом, або фінансування тероризму [4].

На сьогодні можна констатувати позитивні зрушення щодо спроби держави унормувати правовідносини у сфері обороту віртуальних активів. З цією метою 20.09.2021 прийнято Закон України «Про віртуальні активи» [5]. Щоправда Президент України не підтримав цей нормативний акт та вніс низку пропозицій.

Законом передбачено комплексне врегулювання правовідносин, що виникають у зв'язку з обігом віртуальних активів в Україні, визначено права та обов'язки учасників ринку віртуальних активів, засади державної політики у сфері обігу віртуальних активів.

Законом визначено поняття «віртуальний актив», згідно з яким, «віртуальний актив - нематеріальне благо, що є об'єктом цивільних прав, має вартість та виражене сукупністю даних в електронній формі. Існування та оборотоздатність віртуального активу забезпечується системою забезпечення обороту віртуальних активів. Віртуальний актив може посвідчувати майнові права, зокрема права вимоги на інші об'єкти цивільних прав».

Закон визначає сферу його застосування, правовий режим віртуальних активів, учасників ринку віртуальних активів, їх права та обов'язки, послуги з обміну віртуальних активів.

Законом встановлено загальні принципи державного регулювання обороту віртуальних активів та органи, що здійснюють державне регулювання у сфері обороту віртуальних активів,

Законом визначено повноваження Національного банку України у сфері обороту віртуальних активів, повноваження Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку у сфері обороту віртуальних активів, Державний реєстр постачальників послуг, пов'язаних з оборотом віртуальних активів.

Законом встановлено контроль за виконанням законодавства у сфері обороту віртуальних активів, який здійснює центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері обороту віртуальних активів, та інші державні органи в межах своїх повноважень та в порядку, визначеному Конституцією та законами України, та відповідальність постачальників послуг, пов'язаних з оборотом віртуальних активів.

Законом також визначені загальні засади міжнародного співробітництва у сфері обороту віртуальних активів та повноваження державних органів щодо забезпечення міжнародного співробітництва у сфері обороту віртуальних активів та порядок їх реалізації.

Законом внесено зміни до низки законодавчих актів. Зокрема, розділ III Цивільного кодексу доповнено главою 151 «Віртуальні активи» [6].

Отже, криптовалюта як різновид електронних грошей вже зробила величезний вплив на сучасний світ, викликавши своєю появою і розвитком хвилю, що за масштабами нагадує «золоту лихоманку». Говорити про криптовалюту як про альтернативу повноцінним грошам поки рано. На даний момент ефект від появи криптовалюти неможливо прогнозувати, як і його вплив на світову економіку, екологічну ситуацію та інші важливі чинники і обставини сучасного життя.

На сучасному етапі обіг віртуальних валют вимагає правового забезпечення та створення системи державних регуляторів. Для цього необхідно визначити сутність криптовалюти, проаналізувати проблеми, що виникають під час транзакцій з віртуальними валютами і сформувані систему правових норм, які б запобігали виникненню цих проблем. Правових основ, які створювали б ефективну систему протидії негативним проявам віртуальних валют, поки не створено ні в одній країні світу, хоча держави активно працюють над цим питанням.

Список використаних джерел:

1. Інформаційне повідомлення учасникам ринку фінансових послуг щодо заборони використання та розповсюдження «віртуальної валюти/криптовалюти» (Bitcoin, Litecoin, Ripple, OneCoint та ін.) в Україні. URL: <http://nfp.gov.ua/news/1172.html>
2. Сословський В. Г., Косовський І. О. Ринок криптовалют як система. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2016. С. 236 -246.
3. Бачо Р. Й. Державне регулювання ринків фінансових послуг в умовах функціонування віртуальних валют (криптовалют). *Бізнес Інформ*. 2015. № 11. С. 294–298.
4. Роз'яснення щодо правомірності використання в Україні «віртуальної валюти/криптовалюти»: Роз'яснення Національного банку України від 10 листопада 2014 року. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/n0435500-14>.
5. Закон України «Про віртуальні активи» URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69110
6. Цивільний кодекс України з доповненням «Віртуальні активи» URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69110

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ КІБЕРЗЛОЧИННОСТІ В УКРАЇНІ

Вайганг Г.О., к.т.н., доцент
Собчук А.В., студентка 4 курсу
Москалик А.В., студент 4 курсу
Бурий Ю.А., студент 4 курсу
Університет банківської справи

Питання кіберзлочинності актуальне від самого розвитку інформаційних технологій. Даний процес призвів до того, сучасне суспільство в більшій степені залежить від процесів, пов'язаних з комп'ютерною технікою. Майже усі сфери діяльності людини використовують інформаційні технології, такий вже час. Інформація є одним з основних та відіграє все більш суттєву роль як у житті суспільства так і кожного з нас. Україна все більше вливається в цифрові новинки і злочинці знаходять все більше можливостей для здійснення своїх планів.

Надзвичайно актуальною загрозою сьогодні є розвідувальна та підризна діяльність у кіберпросторі проти України, яка пов'язана з розвідувальною діяльністю іноземних держав, насамперед Російської Федерації, з метою розкрадання інформації (кібершпигунство) та диверсійних дій з метою порушення нормальної роботи критичні об'єкти. інформаційна інфраструктура, насамперед системи державного управління, засоби життєзабезпечення, електроенергетика, транспорт, атомна та хімічна промисловість, банківська справа (акти кібердиверсій).

В Україні за останні роки значно зросла загроза кібертероризму. Насамперед, це пов'язано з кіберспроможністю держави-агресора Російської Федерації, яка веде кібервійну проти України із застосуванням кіберзброї.

Кіберпростір використовується для фінансування терористичних груп. Разом з тим, взаємодія України з міжнародними партнерами щодо опрацювання на взаємовигідній основі механізмів протидії кібертероризму є недостатньою.

Зростання кіберзлочинності в національному сегменті кіберпростору є широкомасштабною загрозою, яка завдає шкоди державним інформаційним ресурсам, публічним процесам, особисто громадянам, що знижує довіру населення до інформаційних технологій та призводить до значних матеріальних втрат. Він поширює використання кіберпростору для вчинення інших злочинів (проти основ національної безпеки, легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, торгівлі людьми, незаконного обігу зброї, наркотиків та інших предметів і речовин, що загрожують життю та здоров'ю людей). Ситуацію ускладнює низький рівень кіберграмотності населення, у тому числі й звичайних користувачів електронних послуг.

Державні інформаційні ресурси та об'єкти критичної інформаційної інфраструктури, покликані забезпечити задоволення життєво важливих потреб громадянина, особи, суспільства і держави, недостатньо захищені від кібератак[7].

Поняття «кіберзлочинність» вперше з'явилося в американській, а потім і в іншій іноземній літературі на початку 1960-х рр. і визначалося як порушення чужих прав та інтересів по відношенню до автоматизованих систем обробки даних. Кіберзлочинність – це поняття, яке охоплює комп'ютерну злочинність та інші зазіхання, де комп'ютер є знаряддям або способом злочину проти власності, авторських прав, громадської безпеки, моралі тощо[1].

Кіберзлочинність порушує приватне життя людей та безпеку їх даних, зокрема, злом, шкідливе ПЗ, крадіжка особистих даних, фінансове шахрайство, медичне шахрайство та певні правопорушення проти осіб, які включають розкриття особистої інформації, повідомлень, зображень, відео- та аудіозаписів без участі окремих осіб [2].

Основні проблеми, що виникають, пов'язані з особливостями кіберпростору, який є транснаціональним і не має меж. У таких умовах ефективний обмін інформацією та тісна співпраця з приватним ІТ-сектором є основою успіху України у боротьбі з кіберзлочинністю.

Крім того, існує невідкладна необхідність у покращенні чинного законодавства у галузі кібербезпеки та розслідування кіберзлочинів. Слід зазначити, що відповідальним напрямом Комітету Верховної Ради України з питань правозастосування є розробка законодавства у сфері протидії кіберзлочинності у Верховній Раді цього скликання. Це перший випадок, коли Верховна Рада України виділила це питання окремим завданням. Це сприятиме прийняттю та вдосконаленню відповідного законодавства. Крім того, Комітет Верховної Ради України з питань цифрової трансформації відповідає за розробку законодавства у сфері кібербезпеки. У цьому напрямку досягнуто великих успіхів, і комітетом розроблено проекти законодавчих актів «Про хмарні сервіси» та «Про електронні комунікації», а також інші відповідні теми.

Проблема боротьби з кіберзлочинністю є однією з актуальних проблем для України. Закон України «Про ратифікацію Конвенції про кіберзлочинність» набрав чинності 1 липня 2006 року, але кримінально-процесуальне законодавство України наразі не відповідає положенням Будапештської конвенції. Це ускладнює судове переслідування злочинців, державно-приватне співробітництво та міжнародне співробітництво у роботі по боротьбі з кіберзлочинністю [3].

Україна сподівається впоратися зі списком кібератак, що постійно зростає, за допомогою нового закону, який, як попереджають експерти з прав людини, може дати владі надмірні повноваження, щоб втручатися в життя громадян, починаючи з розбивання касових терміналів у супермаркетах і закінчуючи помилками зі зчитуванням радіації.

У вересні група законодавців на чолі з членами правлячої партії запропонувала низку законів, які, серед іншого, розширили б можливості поліції з пошуку і зажадали від інтернет-фірм зберігати і надавати доступ до великих обсягів даних.

«Якщо ці законопроекти будуть ухвалені, то держава може мати набагато легший доступ (к) до особистих даних людей та ... їх комунікацій», - сказав Максим Дворовий, юрист DigitalSecurityLab, української групи з цифрових прав.

З 2014 року хакери вивели з ладу енергопостачання України, заморозили каси в супермаркетах, вплинули на радіаційний моніторинг на постраждалій Чорнобильській АЕС і змусили владу підтримати курс гривні після того, як ІТ-системи банків вийшли з ладу.

У 2019 році вірус був завантажений у програму податкового обліку та поширився, щоб завдати шкоди всьому світу, а лише минулого місяця хакери змусили національну поліцію тимчасово закрити свій веб-сайт.

Згідно зі звітом, опублікованим Державним департаментом США у серпні, повідомлення про онлайн-шахрайство та атаки на урядові міністерства та інформаційні портали України можуть обчислюватися тисячами щомісяця.

А під час пандемії коронавірусу кількість інцидентів збільшилася, і багато повсякденних справ переходять в онлайн, сказав Денис Монастирський, депутат від правлячої партії "Слуга народу" в коментарях електронною поштою [4].

Кіберзлочинність під час Covid-19 набула нових облич, тому експерти застерігають, зокрема, про такі види кіберзлочинності: фішингові кампанії та розповсюдження шкідливих програм; програми-вимагачі; шахрайські схеми; дезінформація; кібершпигунство; darknet [11].

Основні суб'єкти боротьби з кіберзлочинністю в Україні є урядовою командою для реагування на комп'ютер надзвичайних ситуацій, Державний центр кіберзахисту та протидія кіберзагрозам CERT-UA, що діє в рамках Державного центру кіберзахисту держави служба спеціального зв'язку та інформації охорони України та розслідує інциденти в кіберпростір, аналізує вразливості інфраструктури, збирає інформацію про загрози, контролює стан захист і безпека інфраструктури.

Система виявлення вразливостей і реагування на кіберінциденти та кібератаки на об'єктах моніторингу зафіксовано 1 067 751 підозрілих подій (що на 6% більше, ніж минулого тижня): спроби отримати права користувача - 49%; спроби отримати права адміністратора - 21%; порушення політики корпоративної безпеки – 7%; підозрілий виконуваний код - 11% .

У цей період урядова команда за реагуючи на комп'ютерні надзвичайні ситуації в Україні CERT-UA зареєструвала та обробила 2345 кіберінцидентів (які на 6% менше, ніж минулого тижня). Переважна більшість з оброблені інциденти належать до доменної зони UACOM (близько 99%). Основна кількість інцидентів стосується с розповсюдження шкідливого ПЗ – 98%, несанкціоноване доступ – 1%, фішинг – 1%. Наприклад, серед інцидентів – це широкомасштабна фішингова атака на державу установ через масову розсилку фішингових електронних листів до адреси електронної пошти державних установ України [9].

Нормативне регулювання кіберзлочинності в Україні не встигає за розвитком технологій, що загострює цю проблему. Вона на індивідуальному рівні пов'язана з використанням піратського програмного забезпечення: зловмисники можуть отримати доступ до особистих даних користувача. Згідно з дослідженням Асоціації виробників програмного забезпечення 2011 року, рівень піратства в Україні становив 84% [8].

Показники Національного індексу кібербезпеки, такі основні проблеми в боротьбі кіберзлочинність в Україні: недостатня координація політики; відсутність стратегії безпеки в кіберпросторі; відсутність виконання стратегічного плану; відсутність публічних звітів про загрози та кіберзлочинність; відсутність безпеки сайту; низький рівень компетентності початкової та середньої освіти в використанні віртуального середовища; низька якість програми кібербезпеки на рівнях бакалавра та магістра; відсутність асоціацій кібербезпеки; відсутність співпраці та участь України на міжнародному рівні, неспроможність сформувані «Спроможність кібербезпеки»[10].

В Україні за чотири місяці 2021 року, порівняно з минулим, кількість кіберзлочинів зросла на 25%. Зафіксували понад 1100 інцидентів. Фахівці пов'язують зростання кіберзлочинів з пандемією коронавірусу, оскільки втрата роботи громадянами змушує їх шукати варіанти швидкого заробітку.

В зону відповідальності кіберполіції входять порушення авторства контенту і суміжних прав, контент, який пов'язаний з насильством, наркотиками, екстремізмом, створенням і поширенням дитячої порнографії, насильством над дітьми.

Також онлайн-шахрайство, виманювання грошей через Інтернет, Продаж баз даних, впровадження в веб-сайти, DDoS-атаки і malware - шкідливе програмне забезпечення.

Раніше повідомлялося, що в Україні кожна четверта дитина За останній рік стикалася з проявами сексуального насильства в Інтернеті [6].

Національний банк України є регуляторним органом, відповідальним за розробку та впровадження превентивних, організаційних та виховних заходів, зокрема, щодо сприяння кібербезпеці в банківській та фінансовій системі.

Україна імплементувала в своє законодавство такі міжнародні стандарти: ISO:27001 (Системи управління інформаційною безпекою – Вимоги), ISO:27002 (Кодекс практики управління інформаційною безпекою), ISO:27005 (Управління ризиками інформаційної безпеки) та ISO:27006 (Вимоги до органів, що здійснюють аудит та сертифікацію систем управління інформаційною безпекою)[5].

Отже, більшість кіберзлочинів здійснено тому, що наше суспільство недостатньо обізнане у сфері інформаційних технологій. Найсуттєвішою рекомендацією для вирішення даної проблеми є підвищення рівня інформованості шляхом розповсюдження інформації про правила користування технологіями серед усіх верств населення. Впровадження таких ресурсів як «Дія», «Київ цифровий» вимагає від населення швидкого переосмислення та навчання нових цифрових технологій. Диджиталізація, з одного боку, несе багато переваг, з іншого ж – у шахраїв більше варіантів та можливостей скоїти свій злочин.

Список використаних джерел:

1. Проблеми боротьби із кіберзлочинністю на міжнародному рівні URL: <https://internationalconference2014.wordpress.com>
2. Privacy and Data Protection URL: <https://www.unodc.org/e4j/en/cybercrime/module-10/key-issues/cybercrime-that-compromises-privacy.html>
3. Cyber East Interview: On Legislative Development and Training Activities on Cybercrime in Ukraine URL: <https://www.coe.int/en/web/cybercrime/-/cybereast-interview-on-legislative-development-and-training-activities-on-cybercrime-in-ukraine>
4. Ukraine plan to tackle hackers sparks privacy fears URL: <https://www.reuters.com/article/us-ukraine-lawmaking-cyber-analysis-trfn-idUSKBN26S1GG>
5. Cyber security in Ukraine URL: <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=e5d42a92-c71b-4d92-bcb3-450f54013d59>
6. Кіберзлочини в Україні 2021 URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/kolichestvo-kiberprestupleniy-ukraine-2021-1622012394.html>.
7. Безпечний кіберпростір – запорука успішного розвитку країни URL: https://www.rnbo.gov.ua/files/2021/STRATEGIYA%20KYBERBEZPEKI/proekt%20strategii_kyberbezpeki_Ukr.pdf
8. Кіберзлочинність у всіх її проявах URL: <https://www.gurt.org.ua/articles/34602/>
9. Ukraine 2020 Crime & Safety Report [Електронний ресурс]: <https://www.osac.gov/Content/Report/cfdde1cb-f15e-4281-96af-1957c70ecbec>
10. Overcoming Cybercrime in Ukraine (Cyberterrorism) URL: <https://www.koreascience.or.kr/article/JAKO202121055560981.pdf>
11. EUAM launches a series of webinars on tackling cybercrime during Covid-19 URL: <https://www.euam-ukraine.eu/news/latest-news/euam-launches-a-series-of-webinars-on-tackling-cybercrime-during-covid-19/>

УДК:342.7:0.70:316.77

ЗАХИСТ ПРАВ ТА ІНТЕРЕСІВ ОСОБИ ВНАСЛІДОК РОЗМІЩЕННЯ НЕДОСТОВІРНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО НЕЇ В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

Вайганг Г.О., к.т.н., доцент,
доцент кафедри кібербезпеки,
цифрової та міжнародної економіки,
Комар К.В., ст.викладач кафедри кібербезпеки,
цифрової та міжнародної економіки,
Вихор О.В., студентка 4-го курсу,
Мельник М.М., студентка 3-го курсу,
Університет банківської справи

Швидкий розвиток технологій надає кожній людині багато можливостей для вираження своїх думок, поглядів і переконань. Одним із таких засобів є Інтернет та соціальні мережі у ній. Через них ми здобуємо потрібну нам інформацію, інтерпретуємо її та поширюємо, стаючи, таким чином, співучасниками інформаційного процесу [1]. Однак, нові можливості створюють передумови для порушення особистих немайнових прав інших осіб. І тому, я вважаю, що кожна людина повинна бути обізнана з основними пунктами захисту прав щодо поширення недостовірної інформації про неї.

Можливість вільного висловлювання в мережі інтернет користувачам гарантовано ст. 34 Конституції України [2], Встановлюється, що кожен має право вільно збирати, зберігати,

використовувати і поширювати інформацію усно, письмово або у інший спосіб – на свій вибір. Однак така інформація повинна поширюватися із дотриманням законодавчих норм про її достовірність та не порочити честь, гідність та ділову репутацію інших осіб. Згідно ст. 15 Цивільного кодексу України [3] кожна особа має право на захист свого цивільного права у разі його порушення, невизнання або оспорювання.

Під поширенням інформації слід розуміти: опублікування її у пресі, передання по радіо, телебаченню чи з використанням інших засобів масової інформації; поширення в мережі Інтернет чи з використанням інших засобів телекомунікаційного зв'язку; викладення в характеристиках, заявах, листах, адресованих іншим особам; повідомлення в публічних виступах, в електронних мережах, а також в іншій формі хоча б одній особі [4].

Найпоширенішим і водночас найдієвішим способом захисту честі, гідності та ділової репутації є судовий вид захисту. Всі справи такої категорії підлягають розгляду в порядку цивільного судочинства. Для вимог щодо спростування і заборони розповсюдження недостовірної інформації в мережі Інтернет встановлюється спеціальна позовна давність.

Також, у 2016 у країнах ЄС набув чинності Загальний регламент захисту даних, GeneralDataProtectionRegulation (Регламент), яким було запроваджено нові принципи обробки персональних даних та встановлено нові гарантії їх захисту. Відповідно до Угоди про асоціацію з ЄС Україна взяла на себе зобов'язання привести своє національне законодавство у відповідність до вимог GDPR. Частина вимог GDPR в тій чи іншій мірі вже фігурує в українських законах, проте вони є не чітко визначеними та потребують уточнень. У той же час, окремі положення GDPR є докорінно новими та лише мають знайти відображення у вітчизняному законодавстві. GDPR встановлює більш суворі правила до згоди на опрацювання персональних даних: обов'язок довести її наявність прямо покладається на того, хто їх збирає.

Основні пункти правопорушення які можуть бути підставою для задоволення позову [5]:

- а) поширення інформації, тобто доведення її до відома хоча б одній особі у будь-який спосіб;
- б) поширена інформація стосується певної фізичної чи юридичної особи, тобто позивача;
- в) поширення недостовірної інформації, тобто такої, яка не відповідає дійсності;
- г) поширення інформації, що порушує особисті немайнові права, тобто або завдає шкоди відповідним особистим немайновим благам, або перешкоджає особі повно і своєчасно здійснювати своє особисте немайнове право.

Під поширенням інформації слід розуміти: опублікування її у пресі, передання по радіо, телебаченню чи з використанням інших засобів масової інформації; поширення в мережі Інтернет чи з використанням інших засобів телекомунікаційного зв'язку; викладення в характеристиках, заявах, листах, адресованих іншим особам; повідомлення в публічних виступах, в електронних мережах, а також в іншій формі хоча б одній особі.

Так, знаючи свої права та обов'язки, кожна людина, що зіштовхнулася з розповсюдженням недостовірної інформації про неї, може боротися з цією проблемою та захищати себе. Адже, Конституція України передбачає, що усі люди є рівні і вільні у своїй правах і гідностях. Права і свободи людини є невідчужуваними та непорушними. Кожен має право на повагу до його гідності. Життя і здоров'я людини, її честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються найвищою соціальною цінністю [6].

Насамкінець, декілька порад щодо того, як захистити свої персональні дані:

1. Не підключатися до громадського WiFi
2. Створювати складні паролі
3. Використовувати двофакторну аутентифікацію
4. Слідкувати за адресним рядком
5. Перед тим, як завантажувати будь-який додаток, бажано дізнатись, хто розробники, як вони зберігають ваші дані і як використовують.

Вирішуючи питання про визнання поширеної інформації недостовірною, необхідно визначити характер такої інформації та з'ясувати, чи є вона фактичним твердженням, чи оціночним судженням.

Типовими помилками, яких припускаються позивачі є [7]: недоведення того факту, що поширена недостовірна інформація завдає шкоди відповідним особистим немайновим благам, або перешкоджає повно і своєчасно здійснювати своє особисте немайнове право; посилення на повідомлення, які містять оціночні судження, стверджуючи, що це фактичні дані, які підлягають спростуванню; вибір неналежного способу захисту, а саме зобов'язання відповідача публічно вибачитися; непідтвердження заподіяння моральної шкоди.

Підсумовуючи вищевикладене, фактично, є два варіанта спростування інформації:

– на вимогу громадянина, якщо така вимога пред'явлена до осіб які розповсюджували таку інформацію і вони не мають доказів того, що опубліковані ними відомості відповідають дійсності.

– за рішенням суду, яким встановлено недостовірність такої інформації і вимагається спростувати таку інформацію.

Спростування недостовірної інформації здійснюється у такий же спосіб, у який вона була поширена.

Список використаних джерел:

1. Персональні дані онлайн: проблеми регулювання та перспективи захисту // Реанімаційний пакет реформ : веб-сайт. URL: <https://rpr.org.ua/news/personal-ni-dani-onlayn-problemy-rehuliuvannia-ta-perspektyvu-zakhystu> (дата звернення: 09.11.2021).
2. Конституція України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр#Text> (дата звернення: 09.11.2021).
3. Цивільний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 09.11.2021).
4. Тацишин І.Б., Мазур А.В., Правові питання захисту від поширення недостовірної інформації в мережі інтернет. IT право: проблеми і перспективи розвитку в Україні (друга міжнародна щорічна конференція). URL: <http://aphd.ua/publication-347/> (дата звернення: 09.11.2021).
5. Про інформацію: Закон України від 02.10.2012р. №2657-XII. *Голос України*. 2012.
6. Про захист персональних даних: Закон України від 01.06.2012р. №2297-VI. *Голос України*. 2012. №172.
7. Про судову практику у справах про захист гідності та честі фізичної особи, а також ділової репутації фізичної та юридичної особи: Постанова Пленуму Верховного Суду України № 1 від 27.02.2010. *Вісник Верховного суду України*. 2010. №3 С. 7.

УДК:343:004.56

АНАЛІЗ ЕТАПІВ ПІДГОТОВКИ ДО ПРОВЕДЕННЯ СЛІДЧИХ ДІЙ, СПРЯМОВАНИХ НА ЗБИРАННЯ ІНФОРМАЦІЇ У ЕЛЕКТРОННІЙ ФОРМІ

Комар К.В., ст. викладач
Шевченко В. С., студентка 4-го курсу
Університет банківської справи

Слідчі (розшукові) дії згідно з ч. 1 ст. 223 КПК України є діями, спрямованими на отримання (збирання) доказів або перевірку вже отриманих доказів у конкретному кримінальному провадженні.

Норми права, які регламентують проведення слідчих (розшукових) дій, являють собою певну модель діяльності слідчого і несуть у собі конструктивні засади. Вони створюють правовий інститут – слідчу (розшукову) дію. Виступаючи як пізнавально-засвідчувальна дія, слідча (розшукова) дія одночасно є також і актом застосування права і в силу цього формує систему правовідносин. Кожна дія є не тільки засобом пізнання, засобом збирання, дослідження та перевірки доказів, а й виступає як акт правозастосовної діяльності. Тому інститут слідчої (розшукової) дії має встановлювати певну систему гарантій виконання завдань кримінального провадження, забезпечення прав і свобод людини [1].

Враховуючи технологічний розвиток суспільства до уваги слідчих дій та процесуальних елементів, які реалізуються виконавчими органами влади варто віднести електронний формат даних, як один із видів доказів.

Електронні докази існують у цифровій формі, яка зазвичай ідентифікується з комп'ютерною пам'яттю. Це не обов'язково у форматі, який може бути прочитаний без комп'ютерного цифрового перекладу. Електронні докази можуть містити інформацію, що зберігається у вигляді документів або, наприклад, повідомлення електронної пошти. Це також може бути запис будь-якої події, наприклад, телефонний дзвінок, Інтернет доступ або вхід до офісного комплексу. Електронні докази можуть навіть ставитись до того, коли або де щось було зроблено, наприклад, сканування документа, друк чи ксерокопію [2]. Електронні докази охоплюють широке коло питань, які можуть включати цифрову інформацію в: Комп'ютери та периферія; Зовнішні пристрої - комп'ютерні диски, флешки, MP3-плеєри, цифрові фотоапарати; Сервери, між мережеві екрани, LAN; Копіювальні апарати (жорсткий диск, колір, дефекти); РВАХ / телефони (наземні та мобільні); Системи безпеки (точки входу/виходу, спостереження).

Оскільки електронні докази, як правило, вимагають певного аналізу або обробки для інтерпретації часто є деяким елементом збору судово-медичних доказів. З судово-медичними доказами, застосовуються особливі вимоги до збирання та обробки. Звичайні випадки електронних доказів може включати збір фактичного носія, на якому зберігаються докази або з яких копії це середовище. Крім того, роздруківки та журнали можуть бути створені, наприклад, у випадок телефонних дзвінків з комутатора.

Алгоритм дій у роботі із електронними доказами починається із аналітичної роботи, щодо наявного комп'ютерного обладнання та програмне забезпечення, яке може бути на місці обшуку, відповідальних осіб (системний адміністратор, для прикладу), обсяг обладнання та даних і наявність резервних копій та їх місцерозташування [3].

Наступним етапом є визначення переліку необхідних інструментів для збору цифрових доказів, їх перелік наведено нижче:

1. Носій, на який дані будуть безпосередньо скопійовані:
 - жорсткі диски (жорсткі диски);
 - знімні носії (CD-DVD);
 - зовнішні пристрої з приводами та для роботи з оптичними носіями інформація тощо.
2. Інструменти для демонтажу обладнання:
 - викрутки (плоскі і фігурні);
 - кусачки;
 - плоскогубці;
 - пінцет тощо.
3. Інструменти для документування процесу:
 - фото- та відеокамера;
 - теги для нумерації доказів.
4. Матеріали для пакування та транспортування вилучених предметів:
 - антистатичні пакети;
 - Кабельні стяжки;
 - коробки для DVD-дисків;
 - коробки різних розмірів для інших вилучених речей.

5. Інші фонди та матеріали:

- транспорт для перевезення слідчо-оперативної групи, інструментів та вилучені матеріали;
- папір для друку;
- друковані тексти з правами та обов'язками учасників слідчих дій;
- ноутбук зі стандартним програмним забезпеченням;
- спеціалізовані програмно-апаратні пристрої для цифрової криміналістичної експертизи (криміналістична експертиза), судові завантажувальні диски тощо.

Доступ до інформаційних та цифрових ресурсів ґрунтується на наявності законної потреби у витягуванні ресурсів та даних. Це вимагає від слідчих враховувати характер розслідування та необхідність та актуальність запитуваного матеріалу [4].

Відповідно до нормативних документів чинного законодавства до початку виконання постанови про дозвіл на обшук слідчого судді особа повинна бути проінформована про вміст документу та надати їй копію рішення суду, постанови.

Завершальним етапом є виконання рішення постанови суду, тобто обшуків та вилучення майна (технічного та програмного обладнання, баз даних, серверів та ін). Отже, в залежності від місця проведення обшуку, кількість приміщень, які підлягають обшуку, згідно із законом, можливе залучення сторонніх осіб, у ролі свідка. Хід та результати обшуку кожного такого приміщення та/або його частини за обов'язкової участі окремого слідчого слідчої групи не менше двохсвідків, працівників кіберполіції (далі – працівники як Департаменту кіберполіції (ГКП) ПП України, так і обл. відділи та територіальні відділи кіберполіції), власник приміщення або інше володіння особи та/або її уповноваженого представника, особи, яка займає це приміщення адвокат, який для участі у цій слідчій дії повинен надати лише вичерпний перелік документів, що підтверджують його повноваження надавати юридичної допомоги, можна зафіксувати це в додатку до протоколу обшуку.

Крім того, в контексті євроінтеграції України проблема залучення закордонного досвіду використання електронних (цифрових) доказів в кримінальному процесі є актуальним напрямком наукових досліджень. Окрім того, необхідно вивчати можливості імплементації правових норм країн Європейського Союзу в законодавство України [5].

З огляду на стрімку цифровізацію сучасного життя, яка напряду впливає й на криміногенну сферу, нова форма доказів — електронні (цифрові) докази, стають новим елементом кримінального судочинства. Тому не дивно, що цікавість до проблематики збору, фіксації та використанні таких форм доказів як електронний документ, електронне повідомлення, інформація в мережі Інтернет та ін. постійно збільшується в міру зростання форм електронних (цифрових) комунікацій, кількості використовуваних електронних носіїв інформації, застосування новітніх інформаційних технологій в злочинних діях тощо.

Список використаних джерел:

1. Гуцалюк М.В., Гавловський В.Д Використання електронних (цифрових) доказів у кримінальних провадженнях : метод. Реком: за заг. ред. О. В. Корнейка. Вид. 2-ге, доп. Київ : Нац. акад. внутр. справ, 2020. 104 с.
2. Benjamim Silva Rodrigues, Direito Penal. Informático-Digital. Coimbra: Coimbra Editora, 2009. 722 p.
3. Computer Crime: A Crime fighter's Handbook. D.Icove, K.Seger, W.VonSorsh. O'Reylli&Associates, Ins. 1995. 437p.
4. Cybersecurity Strategy of the European Union: An Open, Safe and Secure Cyberspace. Joint communication to the European parliament, the Council, the European economic and social committee and the Committee of the regions. 2013. Brussels. URL: http://eeas.europa.eu/policies/eu-cyber-security/cybsec_comm_en (датазвернення: 05.11.2021).
5. European Committee on Legal Co-operation. Digital evidence. URL: <https://www.coe.int/en/web/cdcj/-/electronic-evidence> (датазвернення: 05.11.2021).

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ НЕОБХІДНИХ ЗНАНЬ І НАВИЧОК ДЛЯ ЗАДОВОЛЕННЯ ПОТОЧНИХ І МАЙБУТНІХ ОЧІКУВАНЬ СУСПІЛЬСТВА ТА РИНКУ ПРАЦІ

УДК 331.1

ЕВОЛЮЦІЯ РОЛІ ТА ЗМІСТУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ФОРМУВАННІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Жуковська С.Т., аспірант
Університет банківської справи

Сучасна реальність розвитку людства характеризується величезними і стрімкими змінами не тільки у сфері соціально економічних перетворень, але й у поглядах науковців щодо трансформації, теорій, концепцій, категорій, термінів тощо.

Прискорення економічної динаміки обумовлює формування наукової проблеми визначення дієвих заходів прогресивного розвитку соціально-економічних систем. А динамічні зміни у науково-технічній, економічній, політичній та соціально-культурній сферах й природному середовищі, які відбулися у минулому сторіччі, призвели до виникнення загальносвітових проблем людства, що обумовлює необхідність пошуку основоположних засад економічного розвитку країн та суспільства в цілому у майбутньому. З огляду на те, що забезпечення економічного зростання та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання й країн здійснюються людьми, питання людського розвитку стає визначальним і набуває провідного значення.

Розвиток людського потенціалу є фундаментом для соціально-економічного прогресу суспільства. Створення умов для реалізації людського потенціалу обумовлює стратегічний успіх як для окремо взятої організації, так і для соціально економічного зростання країни в цілому.

Наявність тільки кваліфікаційно-професійних навичок уже не задовольняє вимоги сучасного світу, від працівників вимагають швидкого реагування, адаптивності, лояльності і мобільності, готовності відповідати за делеговані повноваження і додаткові навантаження, постійного прагнення до професійного зростання, самовдосконалення як особистісних, так і ділових якостей. Уміле застосування необхідних знань, досвіду та компетенцій робітників дозволить підприємству адекватно реагувати на зміни навколишнього середовища, а отже, уникнути можливих загроз, втрат і стабільно нарощувати ефективність свого функціонування. З огляду на зазначене вбачається доречним розглядати інвестування в людський капітал і забезпечення гідної праці як двоєдиний процес, об'єднаний суб'єктом, механізмом, принципами і стратегічною метою – формування і розвитку людського потенціалу та створення належних умов для його продуктивного використання. Дана проблематика висвітлюється в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як О. Грішнєвої, Т. Кір'яна, П. Леоненко, Е. Лібанової, Л. Мельника, С. Мочерного, І. Радіонової, С. Сіденко.

На початку 60-х років XX століття в західній економічній літературі розвиток та дослідження поняття «людський капітал» набули розголосу та популярності. Варто зазначити, що основними причинами виникнення інтересу до даного поняття стала загальна закономірність розвитку сучасної науки, яка базувалась на дослідження потреб та проблем людини. Саме в даний період - людина стає центром і головним рушієм розвитку підприємства. Також, широкого визнання набуває факт, що активізація творчих потенцій людини, розвиток висококваліфікованої робочої сили є найефективнішим способом досягнення економічного зростання. Людський капітал та потенціал визнаний найціннішим ресурсом, набагато важливішим, ніж природні ресурси чи накопичене багатство. Саме людський капітал, інтелектуальні здібності стають основою конкурентоспроможності підприємств.

Велике значення концепція людського капіталу має для вивчення комплексу питань із забезпечення раціональної зайнятості та оптимального функціонування ринку праці. Для аналізу пропозиції праці використовуються моделі вибору між роботою та дозвіллям і моделі інвестування в людський капітал. У теоретичному аспекті слід розрізняти поняття «людський капітал» за трьома рівнями:

- на особистісному рівні людським капіталом називаються знання та навички, які людина здобула шляхом освіти, професійної підготовки, практичного досвіду (використовуючи при цьому свої природні здібності) і завдяки яким вона може надавати цінні виробничі послуги іншим людям. На цьому рівні людський капітал можна порівняти з іншими видами особистої власності (майно, гроші, цінні папери), яка приносить доходи, і ми називаємо його особистим, або приватним людським капіталом;
- на мікроекономічному рівні людський капітал являє собою сукупну кваліфікацію та професійні здібності всіх працівників підприємства, а також здобутки підприємства у справі ефективної організації праці та розвитку персоналу. На цьому рівні людський капітал асоціюється з виробничим і комерційним капіталом підприємства, бо прибуток отримується від ефективного використання всіх видів капіталу;
- на макроекономічному рівні людський капітал включає накопичені вкладення в такі галузі діяльності, як освіта, професійна підготовка та перепідготовка, служба профорієнтації та працевлаштування, оздоровлення тощо, є суттєвою частиною національного багатства країни, і ми називаємо його національним людським капіталом. Цей рівень включає всю суму людського капіталу всіх підприємств та всіх громадян держави (за винятком повторного рахунку) – так як і національне багатство включає багатство всіх громадян та всіх юридичних осіб.

Звісно, в часі стрімкого економічного розвитку, питання впливу людського капіталу на розвиток ринкового потенціалу підприємства, як основного чинника формування конкурентоспроможності і прибутковості підприємства стає ще більш важливим. Особливе значення в сучасних умовах набуває підхід до управління розвитком ринкового потенціалу підприємства, який враховує оцінку стану характеристик основних його складових.

Дослідження показали, що проблематика людського капіталу, в принципі, обмежувалася фазою його формування. Більш того, виходячи з результатів міжнародних досліджень ЮНЕСКО, за якими 60 % різниці в доходах людей припадає на освіту і тільки 40 % на всі інші чинники, моніторингу підпадає переважно система освіти. Проте для вирішення глобальних задач, баченням проблем людського капіталу вимагає більш широкого і комплексного його тлумачення.

Необхідно враховувати, що нагромаджені знання і навички складають основу людського капіталу, але тільки основу, якої з часом навіть при отриманні вищої освіти не вистачає для досягнення відповідного потребам соціального статусу. Окрім названих характеристик, до людського капіталу відносять і здоров'я. при розгляді категорії «людський капітал» ми не можемо обмежуватися освітньою сферою і стадією її формування, а розсувати її рамки, охоплюючи фази підтримки і розвитку запасів знань, здоров'я, навичок, досвіду і мотивацій. Природно, що за такого методологічного підходу слід оцінювати стан і

результативність функціонування тієї частини національного господарства, яку ми ідентифікуємо з соціалізаційним комплексом. Нею виступає сукупність об'єктів виробничої та соціальної інфраструктур, корисна діяльність яких полягає не у виробництві матеріальних благ та послуг, а в наданні окремим членам суспільства чи суспільству в цілому послуг, пов'язаних з засвоєнням знань, соціальних і культурних цінностей, оволодінням певними навичками практичної діяльності, інтернаціоналізацією певних норм, позицій і ролей, виробленням кожним індивідом власної системи ціннісних орієнтирів і настанов, перетворенням і розвитком знань, здоров'я, культури, рівня і безпеки життя, соціального статусу тощо. Сфери соціалізації логічно мають відтворювати зміст поєднання галузей і видів діяльності, котрі спрямовують свої зусилля на життєзабезпечення членів суспільства. За логікою складові елементи тієї чи іншої сфери соціалізаційного комплексу постають галузями і видами діяльності, які виконують конкретні завдання щодо забезпечення життя в країні на рівні діючих соціальних стандартів. Але в результаті суспільних змін у механізмі взаємодії елементів, що утворюють сфери та інфраструктури комплексу соціалізації відповідного масштабу, і самих сферах та інфраструктурах відбуваються безперервні зміни в конфігурації і спроможності потенціалу соціалізації.

За підсумками 2016 р. Україна посіла 84-е місце з 188 країн за Індексом людського розвитку (ІЛР), який щороку формується під егідою Програми розвитку ООН (ПРООН), що на 3 пункти нижче порівняно з попереднім результатом. З 1990 року показники ІЛР підвищилися на 5,2 %; тривалість життя при народженні зросла на 1,3 року, середня тривалість навчання збільшилася на 2,2 року, а очікувана тривалість навчання — на 2,9 року; ВВП на душу населення знизився на 31,9 %. Разом із цим, результати України залишаються нижчими за середні показники країн, що належать до групи з високим рівнем людського розвитку, і нижчими за середні показники по країнах Європи і Центральної Азії. Дані аспекти змушують замислитися над тим, що зараз у нашій країні підірвано процес накопичення людського потенціалу і майбутнього розвитку людини та особистості. Духовна криза особливо трагічно впливає на людський розвиток. Суспільство не знайшло нової системи цінностей і виявилось «проміжним». А таке суспільство приречене на постійний рух без розвитку. Втрата життєвих орієнтирів, позбавлення сенсу творчої праці, розмивання сімейних цінностей ведуть до вповільнення людського розвитку, зниження якості людського потенціалу.

Сучасна парадигма підвищення людського потенціалу є вирішальним ресурсом економічного зростання і зміцнення конкурентоспроможності держави, тому виникає необхідність формування механізму багатофакторного підвищення людського потенціалу як системи теоретико-методологічних положень, які розкривають роль людських ресурсів не тільки як економічного ресурсу, який приносить прибуток, але як і соціальної цінності суспільства в цілому.

Список використаних джерел:

1. Антонов А. П. Економічна сутність і концептуальне значення категорії "людський капітал". *Формування ринкових відносин в Україні*. 2013. 11 (150). С. 233–238.
2. Захарова О. В. Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування : монографія. Донецьк : ДонНТУ, 2010. 378 с.
3. Терещенко Д. Особливості державного регулювання інвестицій у людський капітал. *Public management*. 2020. Т. 23, № 3. С. 278–287. URL: [https://doi.org/10.32689/2617-2224-2020-3\(23\)-278-287](https://doi.org/10.32689/2617-2224-2020-3(23)-278-287) (дата звернення: 16.11.2021).
4. Щербак В. Г. Інноваційні аспекти управління трудового потенціалу : монографія. Харків : ХНЕУ, 2009. 332 с.
5. Herashchenko I. M. Human resources as a major factor in the enterprise's competitiveness and strategic planning. *Business inform*. 2019. Vol. 11, no. 502. P. 368–375. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-11-368-375>

6. Moroz O. Human resources in the context of digitalization of the economy. *Pryazovskyi economic herald*. 2020. No. 6(23). URL: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-6-35>

УДК 658.3.07

УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19: НОВІ ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Кочума І. Ю., к.е.н., доцент,
завідувач кафедри управління,
інформаційних технологій та права
Черкаський навчально–науковий інститут
Університет банківської справи

Пандемія COVID-19 викликала безпрецедентну кризу в усіх сферах життя українського суспільства, і, насамперед, у соціально-економічній. Практично усі підприємства і організації понесли значні фінансово-економічні і людські втрати, пов'язані з карантинними обмеженнями, які впроваджувались Урядом як спроба уповільнити збільшення кількості хворих та зменшити тиск на систему охорони здоров'я.

Особливо жорсткі обмеження впроваджувалися у так званих «червоних зонах» під час чергової хвилі поширення коронавірусної інфекції по території України: закривалися школи та університети, магазини, ресторани, фітнес-клуби, багато інших підприємств та організацій, блокувались або обмежувались міжрегіональні переміщення людей та їх виїзд за межі країни. Результатом стало значне падіння обсягів виробництва, масові банкрутства, зростання безробіття, падіння доходів значної кількості українських громадян.

В цих умовах особливого значення для вітчизняного бізнесу набуло завдання забезпечення його виживання, збереження ресурсного, у тому числі людського потенціалу та перспектив подальшого розвитку. Ключовим фактором такого виживання стала перебудова системи управління людськими ресурсами в напрямку адаптації до несприятливих чинників, зумовлених пандемією. Насамперед, мова йде про необхідність дотримання карантинних вимог, зокрема, соціального дистанціювання, самоізоляції у випадку контактування з хворими на COVID-19, частки вакцинованих працівників, порушення робочих процесів через одночасне зараження значної кількості працівників, чи смерть співробітника тощо. Ряд з них вимушені були проводити значні скорочення персоналу або впроваджувати неповний робочий день, тиждень, простій, зменшувати оплату праці, що негативно позначається на лояльності персоналу.

Більше ніж у двічі за 2020 р. зросла кількість звільнених за власним бажанням «з інших причин» [1]. Люди не витримують часто досить суттєве зростання навантаження, погіршення умов праці, стрес, транспортні обмеження на період карантину, необхідність більше часу приділяти членам сім'ї (зокрема дітям, які перебувають на дистанційному навчанні) і, як наслідок, звільняються або переходять у режим пошуку нової роботи, що також знижує їх продуктивність.

Віддалена, дистанційна робота, до якої змушена була вдатись значна частина українських компаній створила ряд проблем з організації, координації, контролю роботи працівників, формування їх згуртованості та забезпечення високої продуктивності. Пандемія продемонструвала, що «традиційні», усталені інструменти управління персоналом як в умовах стабільності, так і в умовах попередніх криз - неефективна. Невизначеність умов ведення бізнесу значно зросла, що значно ускладнює прогнозування, планування та розподіл ресурсів, насамперед, трудових. Як наслідок - зростає роль підрозділів, що здійснюють

управління персоналом, зростає складність завдань, що постають перед ними, а традиційні концепції HR-практик вимагають модифікації в контексті COVID-19.

Як зазначалось вище, виходом для багатьох вітчизняних підприємств, установ та організацій в умовах карантинних обмежень стала дистанційна, віддалена робота працівників. З одного боку, це зменшує вірогідність їх зараження в транспорті, економить час на дорогу, гроші на неї та зусилля. З іншого - створює складнощі для працівників, оскільки вдома часто їм буває важко сконцентруватись на виконанні завдань через присутність інших членів сім'ї чи інші фактори. Адже не кожен працівник має вдома належно обладнане для роботи онлайн (оргтехнікою, підключенням до Інтернету) виділене робоче місце. (Особливо у випадках, коли в дистанційному режимі роботи чи навчанні перебувають також інші члени сім'ї).

Працівники, насамперед ті, хто змушений контактувати з значною кількістю людей для виконання своїх посадових обов'язків, часто відчують стрес через зростання числа випадків COVID-19, страх за своє здоров'я та за здоров'я своїх рідних, невпевненість у завтрашньому дні, в стабільності своєї зайнятості і доходу. Це не дозволяє їм повною мірою сконцентруватись на виконанні завдань, що зменшує їх продуктивність.

У зв'язку з цим, основним завданням менеджменту є забезпечення комфортних умов праці для працівників, стимулювання їх згуртованості та залученості. Особливу роль тут мають відігравати морально-психологічні засоби. Актуальними залишаються мотиваційні промови та бесіди керівників, які сприяють підвищенню морального духу підлеглих, а також робота над забезпеченням безпеки праці та підтримки відкритого середовища, яке усуває бюрократичні перепони у спілкуванні з керівництвом для вирішення поточних проблем.

Дуже важливо забезпечувати індивідуальний підхід до кожної групи працівників, що утворились у зв'язку з роботою в умовах карантинних обмежень: тих, хто мають умови для роботи вдома і специфіка обов'язків дозволяє виконувати її віддалено та тих, хто або не має таких умов, або їх робота можлива лише на звичайному робочому місці. В останньому випадку необхідно забезпечити суворе дотримання усіх санітарних норм і вимог (зокрема фізичне дистанціювання та носіння захисних масок), пов'язаних з захистом працівників і клієнтів від зараження, а також, за потреби, наявність у них сертифікатів про щеплення.

Що стосується віддаленої роботи, то керівникам та спеціалістам з управління персоналом необхідно, насамперед, переконатися, що працівники, які працюють вдома, мають необхідні умови для якісного виконання своїх обов'язків та, за потреби, сприяти їх створенню. Як правило, віддалена робота вимагає наявності технічних засобів (насамперед оргтехніки) та застосунків, які здатні забезпечити комунікацію між співробітниками та менеджментом (наприклад, Zoom, віддалений робочий стіл Microsoft, Microsoft To Do тощо).

По-друге, важливо забезпечити працівникам, які працюють онлайн, можливості ефективних комунікацій з дому, нагляд за виконанням завдань, підтримку, управління продуктивністю, а також внести відповідні зміни до систем мотивації. Слід не допускати виникнення у працівників проблем з комунікацією, відсутність спілкування з колегами, яке може породити у них відчуття ізольованості та самотності. Хорошою практикою, у зв'язку з цим є проведення щотижневих онлайн-сесій для постановки та узгодження завдань і надання звітів, щоденних зустрічей команд, п'ятихвилинки неформальних бесід, особливо під час перерв, тощо.

Віддалена робота та зменшення її обсягу в умовах жорсткого карантину для деяких компаній є вдалим часом для організації онлайн-навчання працівників, що є хорошою альтернативою скороченню їх кількості, або переведенню у вимушений простій. Крім підвищення їх кваліфікації це має інші позитивні ефекти. З одного боку, онлайн-курси та тренінги, що організуються і фінансуються компанією, є демонстрацією визнання цінності працівників, турботи про них з боку компанії, що є важливим мотиваційним чинником, а з іншого – розширює спілкування, сприяє зростанню їх згуртованості, залученості, впевненості у завтрашньому дні та лояльності до роботодавця, що є важливими умовами підвищення продуктивності.

Дуже важливо впроваджувати гнучкий графік роботи, за можливості поєднуючи віддалену роботу з роботою на фізичному робочому місці, за можливості, організовуючи централізовану розвозку працівників.

Слід зазначити, що з весни 2021 року в Україні розпочалась кампанія вакцинації населення. Відповідно, організації, кількість працівників яких перевищує 50 осіб отримали можливість її централізованого проведення. Особливо це стало актуальним у зв'язку з впровадженням обов'язкової вакцинації для ряду професій [2]. Відтак перед підрозділами з управління персоналом постало завдання не лише організаційного забезпечення цього процесу, але й ведення інформаційної та роз'яснювальної роботи, а також ведення обліку вакцинованих працівників і допуск їх до роботи.

Крім роз'яснювальної роботи деякі компанії заохочують працівників до вакцинації. Крім позитивного прикладу вищого і безпосереднього керівництва, значний мотиваційний вплив справляє додатковий вихідний в день вакцинації або короткострокова відпустка, оплата витрат на таксі до пункту вакцинації і назад тощо. Наприклад, в «АрселорМіттал Кривий Ріг» для стимулювання використовуються грошові бонуси. У вересні 2021 р. компанія в рамках програми «Бонус за імунітет» з 1 жовтня до 30 листопада усім щепленим співробітникам виплачували по 1000 грн. або надавала додаткові два дні відпустки. Ще 1000 грн отримали співробітники підрозділів, де частка вакцинованих склала 80%. Крім того, компанія розіграла 100 грошових призів на 10 000 грн серед усіх вакцинованих співробітників. Як результат, лише за місяць кількість щеплених працівників компанії збільшилася в півтора рази [3].

Отже, основними завданнями в сфері адаптації системи управління людськими ресурсами до кризи, спричиненої пандемією COVID-19 є забезпечення: гнучкого підходу до організації праці, у тому числі віддаленої; достатніх ресурсів (зокрема технічних) для віддаленої праці; навчання працівників для отримання нових навичок; координації, мотивації і контролю на основі безперешкодних комунікацій; безперешкодної взаємодії та спілкування співробітників з керівниками і між собою; підтримки здоров'я і добробуту працівників тощо;

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт МОНУ. URL : <https://moz.gov.ua/article/news/moz-zatverdilo-perelik-profesij-dlja-jakih-sheplennja-proti-covid-19-e-obov%e2%80%99jazkovim>
2. Офіційний сайт Державної Служби Статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Петрушко Л. Привілеї вакцинованим. Як компанії мотивують співробітників отримувати щеплення перед наступною хвилею коронавірусу. Forbes. – листопад 2021. URL : <https://forbes.ua/news/ukolotsya-i-zabytsya-kak-kompanii-vaktsiniruyut-sotrudnikov-01102021-2507>

УДК 336.71 (477)
ББК 65.262 (4Укр)

Наукове видання

**Розвиток банківських систем світу в умовах
глобалізації фінансових ринків**

Матеріали XV Міжнародної науково–практичної конференції
(17 листопада 2021 р.)

Відповідальний за випуск
Пантелєєва Н.М.

Комп'ютерний набір та верстка
Фіцайло Т.М.

Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут
Україна, м. Черкаси, вул. В'ячеслава Чорновола, 164