

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ  
ІНСТИТУТ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЗМІСТУ ОСВІТИ  
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМ. ВАДИМА ГЕТЬМАНА  
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ПОЛТАВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА ІМ. ЮРІЯ КОНДРАТЮКА»  
ІВАНО-ФРАНКІВСЬКИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТУ  
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ  
ЧЕРКАСЬКИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ДЕРЖАВНОГО ВИЩОГО  
НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ «УНІВЕРСИТЕТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ»  
УНІВЕРСИТЕТ ІМ. АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ  
ГОСПОДАРСЬКА АКАДЕМІЯ ІМ. ДИМИТРА А. ЦЕНОВА (М. СВІШТОВ, РЕСПУБЛІКА  
БОЛГАРІЯ)  
БІЛОРУСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ (М. МІНСЬК, РЕСПУБЛІКА  
БІЛОРУСЬ)

**VI Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція  
«ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА ОСВІТА:  
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ, ДОСЯГНЕННЯ ТА ІННОВАЦІЇ»**  
присвячена 100-річчю Одеського національного економічного університету  
та 85-річчю кафедри банківської справи  
(*м. Одеса, 15 - 16 квітня 2021 року*)

\*\*\*\*\*

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE  
INSTITUTE FOR MODERNIZATION OF THE EDUCATION CONTENT  
ODESSA NATIONAL ECONOMIC UNIVERSITY  
KYIV NATIONAL ECONOMIC UNIVERSITY NAMED AFTER VADYM HETMAN  
NATIONAL UNIVERSITY «YURI KONDRATYUK POLTAVA POLYTECHNIC»  
IVANO-FRANKIVSK RESEARCH AND DEVELOPMENT INSTITUTE OF MANAGEMENT  
WEST UKRAINIAN NATIONAL UNIVERSITY  
STATE HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION BANKING UNIVERSITY  
CHERKASY INSTITUTE  
ALFRED NOBEL UNIVERSITY  
D.A. TSENOV ACADEMY OF ECONOMICS (SVISHTOV, REPUBLIC OF BULGARIA)  
BELARUS STATE ECONOMIC UNIVERSITY (MINSK, REPUBLIC OF BELARUS)

**6th International scientific and practical Internet conference  
“ECONOMICS, FINANCE, BANKING AND EDUCATION: CURRENT  
ISSUES OF DEVELOPMENT, ACHIEVEMENTS AND INNOVATIONS”**  
devoted to the 100th anniversary of Odessa National Economic University  
and the 85th anniversary of the Department of Banking  
(*Odessa, Ukraine, 15-16 of April, 2021*)

**ОДЕСА-2021-ODESSA**

УДК 336.71:378.1

**Економіка, фінанси, банківська справа та освіта: актуальні питання розвитку, досягнення та інновації:** матеріали VI Міжнародної наук.-практ. Інтернет-конф. (Одеса, 15-16 квіт. 2021 р.) / за ред. д-ра екон. наук, доц. Д. В. Завадської. Одеса: ОНЕУ, 2021. 450 с.

Конференція проводиться кафедрою банківської справи Одеського національного економічного університету. Матеріали конференції можуть становити інтерес для наукових працівників, викладачів, докторантів, аспірантів, студентів вищих навчальних закладів, а також для всіх, хто цікавиться сучасним станом та перспективою розвитку економічної науки.

Тези доповідей подано в авторській редакції. Усю відповідальність за достовірність і коректність змісту несуть автори. Організаційний комітет може не поділяти повністю або частково думки авторів

**Голова організаційного комітету:**

**Ковальов А.І.**, д.е.н., професор, ректор Одеського національного економічного університету

**Заступники голови організаційного комітету:**

**Літвінов О.С.**, д.е.н., доцент, проректор з наукової роботи Одеського національного економічного університету

**Гончаренко О.М.**, д.е.н., професор, декан факультету фінансів та банківської справи Одеського національного економічного університету

**Жердецька Л.В.**, д.е.н., доцент, завідувачка кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету

**Завадська Д.В.**, д.е.н., доцент кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету (модератор пленарного засідання)

**Члени організаційного комітету:**

**Зверяков М.І.**, д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України, завідувач кафедри загальної економічної теорії та економічної політики Одеського національного економічного університету

**Алексєнко Л.М.**, д.е.н., професор, завідувачка кафедри управління та адміністрування Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Західноукраїнського національного університету

**Биков О.О.**, д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Білоруського державного економічного університету, м. Мінськ, Республіка Білорусь

**Єгоричева С.Б.**, д.е.н., професор кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування Національного університету «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

**Коваленко В.В.**, д.е.н., професор кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету

**Коржеб З.**, професор, заступник завідувача кафедри

менеджменту, економіки та фінансів Білостоцького технологічного університету, м. Білосток, Польща

**Недзюлка П.**, професор, член комітету фінансових наук Польської академії наук, керівник відділу управління фінансовими ризиками Інституту банківської справи Варшавської школи економіки, м. Варшава Польща

**Кузнєцова Л.В.**, д.е.н., професор кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету

**Панков Д.О.**, д.е.н., професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту в галузях народного господарства Білоруського державного економічного університету, м. Мінськ, Республіка Білорусь

**Пантелєєва Н.М.**, д.е.н., професор, заступник директора Черкаського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

**Примостка Л.О.**, д.е.н., професор, завідувачка кафедри банківської справи ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

**Пархіменко В.А.**, к.е.н., доцент, завідувач кафедри економіки Білоруського державного університету інформатики і радіоелектроніки, м. Мінськ, Республіка Білорусь

**Рогов Г. К.**, д.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

**Смокова М.**, к.е.н., доцент, директор Центру міжнародних відносин Господарської академії ім. Д.А. Ценова, м. Свіштов, Республіка Болгарія

**Шелудько С.А.**, к.е.н., доцент кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету

**Хрістаускас Ч.**, к.т.н., доцент кафедри фінансового обліку Каунаського університету прикладних наук, м. Каунас, Литва

*Рекомендовано до друку Вченою радою Одеського національного економічного університету (протокол № 8 від «18» травня 2021 р.)*

УДК 336.71:378.1

© ОНЕУ, 2021

© Автори тез, 2021

**JEL O15; G21; O31**

**Chairman of the Organizing Committee:**

**A. Kovalev, Dr. Sc. (Econ.), Professor, Rector, ONEU**

**Deputy Chairmen of the Organizing Committee:**

**O. Litvinov, Dr. Sc. (Econ.), Associate Professor, Vice-rector on scientific work, ONEU**

**O. Goncharenko, Dr. Sc. (Econ.), Professor, Dean of the Faculty of Finance and Banking, ONEU**

**L. Zherdetska, Dr. Sc. (Econ.), Associate Professor, Head of the Department of Banking, ONEU**

**D. Zavadzka, Dr. Sc. (Econ.), Associate Professor of the Department of Banking, ONEU (Moderator of the Plenary Session of the Conference)**

**Members of the Organizing Committee:**

**M. Zvieriakov, Dr. Sc. (Econ.), Professor, Corresponding Member of the NAS of Ukraine, Head of the Department of General Economic Theory and Economic Policy, ONEU**

**L. Alekseyenko, Dr. Sc. (Econ.), Professor, Head of the Department of Management and Administration, Ivano-Frankivsk Research and Development Institute of Management, West Ukrainian National University Ivano-Frankivsk, Ukraine**

**A. Bykau, Dr. Sc. (Econ.), Professor, Vice-Rector on scientific work, BSEU, Minsk, Republic of Belarus**

**S.Yehorycheva, Dr. Sc. (Econ.), Professor of the Department of Finance, Banking and Taxation, National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic»**

**V. Kovalenko, Dr. Sc. (Econ.), Professor of the Department of Banking, ONEU**

**Z. Korzeb, Dr. Sc. (Econ.), Professor of the Department of Management, Economics and Finance, Bialystok University of**

Technology, Bialystok, Poland

**P. Niedziółka, Dr. Sc. (Econ.), Professor, Corresponding Member of the Committee on Financial Sciences of the Polish Academy of Sciences, Head of the Financial Risk Management Unit, Banking Institute, Warsaw School of Economics, Warsaw, Poland**

**L. Kuznetsova, Dr. Sc. (Econ.), Professor of the Department of Banking, ONEU**

**D. Pankov** Head of the Department of Accounting, Analysis and Audit in Sectors of the National Economy, BSEU, Minsk, Republic of Belarus

**N. Panteleeva Dr. Sc. (Econ.), Professor, Deputy Director of the Cherkasy Institute of the University of Banking**

**L. Prymostka, Dr. Sc. (Econ.), Professor, Head of the Department of Banking, Kyiv National Economic University named after Vadim Hetman**

**U. Parkhimenka, Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor, Head of the Department of Economics, Belarusian State University of Informatics and Radioelectronics, Minsk, Republic of Belarus**

**H. Rohov, Dr. Sc. (Econ.), Associate Professor, Head of the Department of Finance, Admiral Makarov NUS**

**M. Smokova, Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor, Director of the Centre for International Affairs, D.A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, Republic of Bulgaria**

**S. Sheludko, Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of the Department of Banking, ONEU**

**Č. Christauskas, Cand. Sc. (Tech.), Associate Professor of the Department of Financial Accounting, Kaunas University of Applied Sciences, Kaunas, Lithuania**

**ECONOMICS, FINANCE, BANKING AND EDUCATION: CURRENT ISSUES OF DEVELOPMENT, ACHIEVEMENTS AND INNOVATIONS**

**6th International scientific and practical Internet conference**



**Economics, Finance, Banking and Education: Current Issues of Development, Achievements and Innovations:**

Proceedings of the 6th International scientific and practical Internet conference, April 15-16, 2021. D.V. Zavadzka (Ed.). Odessa: ONEU, 2021. 450 p.

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, without the prior permission in writing of the publisher, nor be otherwise circulated in any form of binding or cover other than that in which it is published and without a similar condition including this condition being imposed on the subsequent purchaser.

While every effort and care has been made to ensure the accuracy of the information contained in this publication, the publisher cannot accept responsibility for any errors or omissions it may contain. The opinions expressed in this issue are the responsibility of the author(s) and do not necessarily reflect the opinion of the editor.

**ДОПОВІДІ ПЛЕНАРНОГО ЗАСІДАННЯ КОНФЕРЕНЦІЇ**

<b>Зверяков Михайло</b> СИСТЕМНО-СТРУКТУРНА КРИЗА І ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ ПРОЯВУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ КОРОНАВІРУСУ.....	15
<b>Zavadska Diana</b> FINANCIAL INSTITUTIONS OF DEVELOPMENT IN THE SYSTEM OF FINANCING INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE UKRAINE’S ECONOMY ...	18
<b>Жердецька Лілія</b> КООРДИНАЦІЯ МОНЕТАРНОЇ ТА МАКРОПРУДЕНЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19 .....	21
<b>Korzeb Zbigniew, Pawel Niedziółka</b> CREDIT PORTFOLIOS’ PERFORMANCE AND PROFITABILITY OF BANKS DURING COVID-19. EVIDENCE FROM VISEGRAD GROUP COUNTRIES.....	24
<b>Примостка Людмила</b> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ЕКОСИТЕМ.....	26
<b>Рогов Георгій</b> СТАЛІЙ РОЗВИТОК У КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ.....	29
<b>Єгоричева Світлана</b> УЧАСТЬ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ У РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	32
<b>Alekseyenko Lyudmyla, Tulai Oksana</b> BANKS OF CHINA: THE CHOICE OF DEVELOPMENT STRATEGY IN THE CONDITIONS OF “DOUBLE CIRCULATION” MODEL”.....	35
<b>Пантелєєва Наталія</b> ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ І ФІНАНСОВІ ІННОВАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД І ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	38
<b>Христаускас Чесловас, Казлаускиене Вільма</b> ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ ...	41
<b>Панков Дмитрий, Матюш Игорь</b> БУХГАЛТЕРСКИЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА.....	43
<b>Быков Алексей, Пархименко Владимир</b> ОЦЕНКА ВКЛАДА ЭКСПОРТА И ВНУТРЕННЕГО СПРОСА В ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ СТРАН ПО ДАННЫМ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ТАБЛИЦ «ЗАТРАТЫ-ВЫПУСК» ПРОЕКТА WIOD.....	46
<b>Антипенко Надежда</b> КОНЦЕПЦИЯ АУДИТА ОТДЕЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ.....	49
<b>Кузнєцова Людмила</b> СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ В БАНКАХ УКРАЇНИ.....	52

## ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

<b>Антипенко Надежда, Коваленко Вероника, Чабай Анастасия</b> ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА МИРОВОЙ РЫНОК ИНТЕРНЕТ- ТОРГОВЛИ.....	55
<b>Антонюк Олена, Жердецька Лілія</b> МАКРОПРУДЕНЦІЙНЕ РЕГУЛЮВАННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАБІЛЬНОСТІ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ.....	58
<b>Баранова Вікторія, Белкін Артем</b> РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ COVID-19..	61
<b>Бунь Анна, Белобривчик Агния, Дисько Яна</b> АКТУАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	64
<b>Бестужева Світлана</b> АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОЇ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ ТА ПАНДЕМІЇ COVID19.....	67
<b>Біловодська Олена</b> РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19.....	70
<b>Гудзь Тетяна</b> ФІСКАЛЬНІ РИЗИКИ В УКРАЇНІ ЗА УМОВ ПАНДЕМІЇ COVID-19.....	72
<b>Даниліна Світлана</b> СВІТОВА ЕКОНОМІКА В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ.....	74
<b>Добринец Яна, Друк Валентина</b> ЦИФРОВІЗАЦІЯ СФЕРИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	77
<b>Домбровська Софія, Бесараб Анна</b> ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БРЕНДУ ЯК НЕМАТЕРІАЛЬНОГО АКТИВУ КОМПАНІЇ.....	79
<b>Жердецька Лілія, Алайбова Ірина</b> ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА КРЕДИТНУ ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ.....	82
<b>Жердецька Лілія, Гой Владислав</b> ОЦІНКА КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКІВ УКРАЇНИ: ВПЛИВ КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ.....	85
<b>Жердецька Лілія, Ткач Вікторія</b> РОЗВИТОК КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ: ВПЛИВ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА СПЕЦИФІКА В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19.....	88
<b>Жердецька Лілія, Пухкан Наталя</b> МАКРОПРУДЕНЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	91

<b>Зборина Ирина, Пискунович Денис</b> К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКЕ НАСЕЛЕНИЯ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ (НА ПРИМЕРЕ США И ЕВРОСОЮЗА).....	94
<b>Князева Елена, Вишневская Эвелина</b> НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ СОДРУЖЕСТВА НЕЗАВИСИМЫХ ГОСУДАРСТВ: ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ И ДОСТИЖЕНИЯ.....	97
<b>Лисица Екатерина, Карапетян Андрей</b> НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ.....	99
<b>Лемеш Валентина, Ломейко Алина, Рагель Мария</b> ВЛИЯНИЕ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ВЫЯВЛЕНИЕ И ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ МОШЕННИЧЕСТВА.....	102
<b>Лойко Инна, Антипенко Надежда</b> НЕОБХОДИМОСТЬ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19.....	105
<b>Макарецкая Татьяна, Хилькович Кристина</b> КРАУДФАНДИНГ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19.....	107
<b>Макуха Сергій</b> ФІНАНСОВІ ПРІОРИТЕТИ СУБ'ЄКТІВ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ.....	109
<b>Малиновская Ольга, Близнюк Мария</b> ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА В УСЛОВИЯХ COVID-19 В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	112
<b>Малиновская Ольга, Гришанова Елизавета</b> ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ПРИ АУДИТЕ УЧРЕДИТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ....	115
<b>Малыхин Юрий, Касинский Дмитрий, Филенья Дмитрий</b> ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	117
<b>Марченкова Екатерина</b> ПОИСКОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19.....	120
<b>Милашевич Елена</b> НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19.....	122
<b>Няньчук Наталія, Ткаченко Марина</b> ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ БАНКІВ.....	125
<b>Онщенко Ганна, Кузнецова Анжела</b> КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ФІСКАЛЬНИХ СТИМУЛІВ ПІДТРИМКИ ТА ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ COVID-19.....	128
<b>Онищенко Світлана, Глушко Аліна</b> КОНЦЕПТИ АДАПТИВНОСТІ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ.....	132
	135

<b>Павлов Константин</b> ОСОБЕННОСТИ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ПАТОЛОГИЧЕСКИХ ВЫЗОВОВ И ПРОЦЕССОВ ЦИФРОВИЗАЦИИ.....	
<b>Панфілова Яніна, Жилякова Олена</b> ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ.....	137
<b>Письменная Тетяна</b> ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ПЕРІОД КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ.....	139
<b>Радова Наталія, Ларіна Тетяна</b> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГОВЛІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КРИЗИ COVID-19.....	141
<b>Собалевская Татьяна</b> ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕГИОНАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ (ПРОГНОЗИРОВАНИЯ) ПРИМЕНИТЕЛЬНО К СЕЛЬСКОМУ ХОЗЯЙСТВУ.....	144
<b>Худолій Юлія, Свистун Людмила</b> ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ НА РОЗВИТОК БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ.....	147
<b>Щуревич Оксана, Стахів Ірина</b> ІНСТРУМЕНТИ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЦЕНТРАЛЬНИХ БАНКІВ У ПЕРІОД КОРОНАКРИЗИ.....	150

## РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

<b>Акрамова Гульнора</b> ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИКЕ.....	153
<b>Арутюнян Рузана, Нагорний Олег</b> ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	155
<b>Арутюнян Рузана, Богачук Марія</b> SMM: МАРКЕТИНГ У СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА ЧИ В ЧОМУ СПЕЦИФІКА БІЗНЕСУ В СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ.....	157
<b>Арутюнян Рузана, Довгань Маргарита</b> ГОЛОВНІ ТРЕНДИ МАРКЕТИНГУ 2021 .....	160
<b>Арутюнян Рузана, Німченко Валерія</b> MEDDİC–ПРОДАЖІ, ЯК ІНСТРУМЕНТ СУЧАСНИХ КОРПОРАТИВНИХ ПРОДАЖ.....	163
<b>Арутюнян Рузана, Полянцева Анастасія</b> СУЧАСНІ МАРКЕТИНГОВІ МЕТРИКИ: ЯК ЇХ ВИКОРИСТОВУВАТИ В БІЗНЕСІ.....	165

<b>Базаров Кахрамон, Бабабекова Гулчехра</b> ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ.....	168
<b>Баранова Вікторія, Бела Інна</b> ОЦІНКА ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ЯК СКЛАДОВОЇ ЧАСТИНИ ДОХОДІВ БЮДЖЕТУ.....	171
<b>Баранова Вікторія, Джулінська Ольга</b> ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....	174
<b>Баранова Вікторія, Каракач Маріанна</b> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-СТРАХУВАННЯ.....	177
<b>Баранова Вікторія, Кондратьєва Лія</b> ДЕЯКІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ.....	180
<b>Баранова Вікторія, Скрипник Аліна</b> ФІСКАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ.....	183
<b>Баранова Вікторія, Черьомуш Дарія</b> ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ.....	186
<b>Бунь Анна, Бальковская Анастасия, Беть Кристина</b> ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА КРИПТОВАЛЮТЫ.....	189
<b>Бунь Анна, Карманович Яна, Коваленко Анна</b> ІТ ТЕХНОЛОГІИ, ІСПОЛЬЗУЕМЫЕ В КОНТРОЛЬНОЙ (НАДЗОРНОЙ) ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	192
<b>Бігдан Інна</b> СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ ТА ЦИФРОВІЗАЦІЇ..	194
<b>Бобровская Жанна, Новиков Егор</b> РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГОВОГО КРЕДИТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	197
<b>Верига Юстина, Коба Олена</b> ТАКСОНОМІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ.....	200
<b>Волкова Оксана</b> СТАН ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІСКАЛЬНИМИ ОРГАНАМИ УКРАЇНИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ: РЕЗУЛЬТАТИ ДЕРЖАВНОГО АУДИТУ РАХУНКОВОЇ ПАЛАТИ УКРАЇНИ.....	202
<b>Гончаренко Анастасія, Жердецька Лілія</b> СПЕЦИФІКА БАНКІВСЬКОЇ КОНКУРЕНЦІЇ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	205
<b>Данилов Вадим, Бусыгин Дмитрий</b> ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ СТРАХОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	208



<b>Danylkyv Khrystyna, Sadura Oksana</b> PECULIARITIES OF FUNCTIONING AND TENDENCIES OF FINANCIAL MARKET DEVELOPMENT IN THE ECONOMY OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF SOCIETY.....	210
<b>Danylkyv Khrystyna, Hembarska Nataliia</b> CONSEQUENCES OF THE COVID-19 EPIDEMIC AND QUARANTINE MEASURES FOR THE LEADING SECTORS OF THE UKRAINIAN ECONOMY .	213
<b>Жердецька Лілія, Клімашевська Олена</b> РОЗДРІБНИЙ БІЗНЕС БАНКІВ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	216
<b>Зухурова Наргиза</b> ВНЕДРЕНИИ СОВРЕМЕННЫХ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	219
<b>Иминова Наргиза, Мухамадалиева Наргиза</b> РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН.....	222
<b>Клещёва Светлана</b> ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ КРАУДИНВЕСТИНГА.....	224
<b>Коваленко Вікторія</b> ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	227
<b>Колесная Ирина, Антипенко Надежда</b> ОЦЕНКА МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КОПНАНИЙ.....	230
<b>Костогриз Вікторія, Жежерун Юлія</b> СУЧАСНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ЧАТ-БОТІВ У ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ	232
<b>Кузьмук Ігор</b> ФІНТЕХ-ІНДУСТРІЯ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	235
<b>Курганська Елеонора, Матвейченко Ганна</b> ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ: СУТНІСТЬ ТА РІЗНОМАНІТНІСТЬ ДУМОК.....	238
<b>Лемеш Валентина</b> ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ АУДИТ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	240
<b>Лемеш Валентина, Чеченок Полина</b> БЛОКЧЕЙН КАК СИСТЕМА УЧЕТА БУХГАЛТЕРСКОЙ И ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ.....	243
<b>Макарецкая Татьяна, Кухарева Диана, Петушков Евгений</b> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КРАУДФАНДИНГА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	246
<b>Малиновская Ольга, Дук Анастасия</b> ПЕРСПЕКТИВЫ ДИСТАНЦИОННОГО АУДИТА.....	249
<b>Малиновская Ольга, Козловский Иван</b> ЗНАЧЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ АУДИТА.....	253

<b>Малиновская Ольга, Куст Анастасия, Кисель Екатерина</b> ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	256
<b>Малиновская Ольга, Лагутин Роман</b> ВНУТРЕННИЙ АУДИТ КАК ИНСТРУМЕНТ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА.....	259
<b>Малыхин Юрий, Хаританович Екатерина, Мяделец Карина</b> ВЫЯВЛЕНИЕ МОШЕННИЧЕСКИХ ДЕЙСТВИЙ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АУДИТА.....	261
<b>Маслій Олександр</b> ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК ВИКЛИК ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ДЕРЖАВИ.....	264
<b>Плиса Володимир</b> РОЗВИТОК СТРАХОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	266
<b>Пригодич Ирина, Конопацкая Валентина</b> ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ДОБРОВОЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ НАЗЕМНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ.....	269
<b>Рогова Наталія</b> ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ПОДАТКОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ.....	272
<b>Радова Наталія, Понуріна Людмила</b> ЦИФРОВА ВАЛЮТА. НОВА СИСТЕМА ПЛАТЕЖІВ.....	275
<b>Радова Наталія, Семіусова Дівія</b> ФІНАНСОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО НА ГРОШОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ.....	278
<b>Старовойтова Татьяна, Гидлевский Павел</b> АНАЛИЗ И ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРАВИЛ ДЛЯ ПРОЕКТА РАЗРАБОТКИ ПРИЛОЖЕНИЯ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ.....	281
<b>Хватик Юлия, Афонькина Ольга</b> РЕГУЛЯТИВНЫЕ ПЕСОЧНИЦЫ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРУ ИННОВАЦИЙ.....	284
<b>Хватик Юлия, Шаран Дарья</b> СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ КРАУДФАНДИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	287
<b>Черкасова Марія, Жердецька Лілія</b> СТРАТЕГІЇ БАНКІВ УКРАЇНИ: СПЕЦИФІКА В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ.....	290
<b>Шелудько Сергій, Абгарян Мері</b> ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ БАНКІВ І НЕБАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УКРАЇНИ.....	292
<b>Яценко Іван, Коваленко Юлія</b> НАУКОВА ДЕКОМПОЗИЦІЙНА СТРУКТУРИЗАЦІЯ ПОНЯТТЯ РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ.....	295

## ІННОВАЦІЙНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

<b>Арутюнян Рузана, Пономарьова Влада</b> ОСНОВНІ МЕТРИКИ DIGITAL–МАРКЕТИНГУ: ЇХ АКТУАЛЬНІСТЬ ДЛЯ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ.....	298
<b>Арутюнян Рузана, Трунько Карина</b> ІВЕНТ-МАРКЕТИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ВИД МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ.....	301
<b>Арутюнян Рузана, Шадюк Вікторія</b> СУЧАСНІ МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК КОМУНІКАЦІЙ.....	303
<b>Арутюнян Рузана, Юшина Анастасія</b> ЯК ІНТЕРФЕЙС ВПЛИВАЄ НА ПРОДАЖІ, І ЯК ПРОДАЖІ ВПЛИВАЮТЬ НА ІНТЕРФЕЙС.....	305
<b>Баранова Вікторія, Бойко Валерія</b> ОПОДАТКУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	308
<b>Баранова Вікторія, Полоз Катерина</b> ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЮ ЦІННИХ ПАПЕРІВ НА ПРИКЛАДІ АТ КБ «ПРИВАТБАНК».....	311
<b>Вовчак Ольга, Андрейків Тетяна</b> СУЧАСНІ ТРЕНДИ ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ.....	314
<b>Голикова Анна, Велесевич Дарья</b> ТЕНДЕНЦІИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В РОЗНИЧНОМ БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	317
<b>Деркач Юлія</b> КОНКУРЕНТНА ПОЗИЦІЯ БАНКІВ НА РИНКУ ПЛАТЕЖІВ.....	319
<b>Деркач Юлія, Власов Олександр</b> РОЗДРІБНИЙ БАНКІВСЬКИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ....	322
<b>Деркач Юлія, Криса Катерина</b> РИЗИКИ ШАХРАЙСТВА З ПЛАТІЖНИМИ КАРТКАМИ ТА МЕТОДИ ЇХ ЗНИЖЕННЯ.....	325
<b>Деркач Юлія, Тукусер Сергій</b> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИМИ БАНКАМИ ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЮ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	329
<b>Дзюблюк Олександр</b> ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	332
<b>Дятлова Юлія</b> СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ.....	335

<b>Жердецька Лілія, Березінська Віолетта</b> ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ БАНКУ НА РИНКУ КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТУВАННЯ.....	338
<b>Завадська Діана, Марушевська Вікторія</b> ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ У МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ.....	341
<b>Завадська Діана, Московчук Тетяна</b> ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА АТ «ОТП БАНК».....	343
<b>Завадська Діана, Ткач Вікторія</b> ОЦІНКА МОЖЛИВОСТЕЙ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПАТ АБ «ПІВДЕННИЙ» ПО ВИХОДУ ЗА МЕЖІ НИШІ.....	346
<b>Козловская Евгения, Дядюк Екатерина</b> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БАНКОВСКИХ ПЛАТЁЖНЫХ КАРТОЧЕК В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	349
<b>Кретов Дмитро, Мельник Яна</b> СУЧАВСНИЙ СТАН ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ ЖИТЛА В УКРАЇНІ.....	352
<b>Кретов Дмитро, Мельникова Дар'я</b> ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ КБ «ПРИВАТБАНК».....	355
<b>Кретов Дмитро, Можасєв Олександр</b> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ АТ КБ «ПРИВАТБАНК».....	358
<b>Няньчук Наталя</b> АНАЛІЗ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19.....	361
<b>Онищенко Юлія</b> ПРИЧИНИ ЗМІНИ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ БАНКАМИ.....	364
<b>Радова Наталія, Крохмалюк Анастасія</b> ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	366
<b>Радова Наталія, Круглик Вікторія</b> ВАЛЮТНІ РИНКИ ТА ВАЛЮТНІ КУРСИ.....	368
<b>Радова Наталія, Кузьмін Ігор</b> ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	370
<b>Радова Наталія, Марченко Марія</b> СТІЙКІСТЬ ГРОШЕЙ ТА МЕТОДИ ДОСЯГНЕННЯ.....	372
<b>Радова Наталія, Павліва Вікторія</b> ОСОБЛИВОСТІ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ.....	375
<b>Радова Наталія, Пономаренко Крістіна</b> ФОРМИ ГРОШЕЙ ТА ЇХ ЕВОЛЮЦІЇ.....	377
<b>Радова Наталія, Протопопова Анастасія</b> КОНКУРЕНЦІЯ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ.....	380

<b>Радова Наталія, Пушкарьова Катерина</b> СУЧАСНИЙ СТАН КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ЗМІЦНЕННЯ.....	382
<b>Радова Наталія, Сафта Сергій</b> ЗАОЩАДЖЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	384
<b>Радова Наталія, Сідлецька Олександра</b> ГРОШОВИЙ ОБІГ В УКРАЇНІ.....	386
<b>Радова Наталія, Слепньова Маріоніла</b> ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ІНФЛЯЦІЇ.....	388
<b>Радова Наталія, Тарнавська Дарія</b> ПРОБЛЕМИ МОНЕТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	391
<b>Сергєєва Олена</b> ІНФЛЯЦІЙНА СКЛАДОВА В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ.....	393
<b>Сергєєва Олена, Бондаревська Анна</b> ОЦІНКА КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	396
<b>Сергєєва Олена, Гирия Юлія</b> ОЦІНКА ДОСТАТНОСТІ КАПІТАЛУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ....	398
<b>Сергєєва Олена, Іванова Тетяна</b> АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ВЗАЄМОВІДНОСИН БАНКІВ ЗІ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ.	401
<b>Хуторна Мирослава, Запорожець Світлана</b> ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВОЇ ВАЛЮТИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ В УКРАЇНІ.....	404
<b>Чайковський Ярослав</b> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ.....	407
<b>Шелудько Сергій</b> МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ РОЗКРИТТЯ БАНКІВСЬКОЇ ТАЄМНИЦІ.....	410
<b>Шелудько Сергій, Бабков Микита</b> ІНФЛЯЦІЙНИЙ КАНАЛ МОНЕТАРНОГО ТРАНСМІСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ..	412
<b>Шелудько Сергій, Єгорова Анастасія</b> МІСЦЕ КОМПЛАСНСУ В СИСТЕМІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ.....	415
<b>Шелудько Сергій, Тараненко Данило</b> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ КРЕДИТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	418
<b>Шульга Наталія</b> УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ РЕПУТАЦІЇ БАНКУ НА ОСНОВІ СИГНАЛЬНОГО ПІДХОДУ.....	421

## СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА: ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ ТА ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ

<b>Антипенко Надежда, Івашко Владислав</b> ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ НАУЧНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	423
<b>Бондарь Тамара</b> ФИНАНСОВОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	426
<b>Вашко Ирина</b> МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕПОДАВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН ИННОВАЦИОННОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ В РАМКАХ МОДЕЛИ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ.....	428
<b>Жилякова Галина</b> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ У ГАЛУЗІ БУДІВНИЦТВА.....	431
<b>Іпполітова Інна</b> ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ НАВЧАННЯ ПІД ЧАС ПІДГОТОВКИ КОМПЕТЕНТНОГО ФАХІВЦЯ.....	434
<b>Лемеш Валентина, Лавринович Анастасія</b> ПОВЫШЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКИ АУДИТОРА.....	437
<b>Панков Дмитрий, Черноокая Елена</b> ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОЦЕССА ОБУЧЕНИЯ БУХГАЛТЕРОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	439
<b>Письменний Віталій</b> МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ НАСТІЛЬНИХ ІГОР З ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ У ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	442
<b>Юшко Екатерина, Друк Валентина</b> ПЕРСПЕКТИВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МОЛОДЕЖНОГО СТАРТАП- ДВИЖЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИИ.....	445

\*\*\*\*\*  
**ДОПОВІДІ ПЛЕНАРНОГО ЗАСІДАННЯ КОНФЕРЕНЦІЇ**  
\*\*\*\*\*

**REPORTS OF THE PLENARY SESSION OF THE CONFERENCE**  
\*\*\*\*\*

**JEL Classification: I15; I18; H12**

**Звєряков Михайло Іванович**  
*д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України*  
*завідувач кафедри загальної економічної теорії та економічної політики*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

**СИСТЕМНО-СТРУКТУРНА КРИЗА І ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ ПРОЯВУ В  
УМОВАХ ПАНДЕМІЇ КОРОНАВІРУСУ**

Структура глобального суспільства вперше відчула на собі вплив пандемії коронавірусу COVID-19. В результаті було виявлено цілий ряд проблем, які у даному суспільстві вже існували, але не проявлялися настільки рельєфно як під час надзвичайної ситуації.

Як показує історичний досвід, коронавірусна пандемія це не тільки медична проблема, її слід розглядати як одну з надзвичайних ситуацій з якою стикнулося людство. Боротьба з цією пандемією сьогодні визначається тими можливостями, які окреслила йому сучасна епоха глобального капіталізму. Ці можливості не можуть виходити за межі тих знань і соціальних практик, які має у своєму арсеналі людство. Воно може лише мобілізувати їх в боротьбі з коронавірусом. Про це свідчить весь попередній досвід боротьби з пандеміями, які мали місце в людському суспільстві у минулому. Однак, нинішня пандемія торкнулася суспільства глобального капіталізму, тоді як попередні – суспільств з аграрною та індустріальною економікою. Ці різні за своїм соціально-економічним розвитком суспільства по-різному реагували на пандемії. Але що в них було спільне, так це медичні та адміністративні заходи, а також соціальна мобільність як дуже важливий ресурс. Вжиті заходи медичного, адміністративного та соціального характеру досить радикально змінюють облік суспільства. Наприклад, боротьба з пандемією чуми в аграрних суспільствах привела до вдосконалення громадянського (світського) суспільства і демократизації церкви, скасування кріпосного права, зростання міст, підвищення товарно-грошових форм зв'язку.

Досвід боротьби з «іспанкою» в індустріальному суспільстві на початку ХХ століття багато в чому сприяв становленню соціальної держави та його законами про захист робітників на виробництві: умовах праці, мінімальної заробітної плати лікарняних листах, пенсії тощо.

Таким чином, реакція суспільств на надзвичайні ситуації сприяла розповсюдженню змін в структурі суспільства, економіки, технологій, соціальних норм, які стали загальноприйнятими і сприяли модернізації та оновленню суспільств [1, с. 8]. В епоху глобального капіталізму, коли економіка національних держав перестає бути головним об'єктом регулюючого впливу, а глобальні ринки і їх

головні гравці – глобальні монополії є головними складовими світ-системного устрою, ключові адміністративні або економічні рішення в умовах пандемії стають дуже чутливими для всіх країн як центру так і периферії. Ці адміністративно-політичні рішення у сфері ринку призвели до системних збоїв глобальної економіки.

Як показує світовий історичний досвід, пандемія коронавірусної хвороби стала своєрідним спусковим гачком, який запусив розгортання кризових явищ, що поєднали в собі ряд протиріч, які існували до пандемії. По-перше, криза з усією очевидністю виявила проблеми, які накопичилися в системі охорони здоров'я провідних країн капіталізму, а також його периферії. До пандемії багатьом здавалося, що у високорозвинених країнах склалася ефективна система охорони здоров'я, яка була сконцентрована на наданні медичної допомоги окремій людині, а не хворій масі старіючого населення, яке потерпає від інфекційного захворювання. У такій системі охорони здоров'я, яка склалася в країнах Заходу хворий отримував індивідуальну медичну допомогу та звільняв місце в клініці для іншого пацієнта і доліковувалася вдома. Виявилось, що сучасна медична інфраструктура не готова до епідемій, коли необхідно ізолювати велику кількість людей. Таким чином, осмислення досвіду боротьби з пандемією в різних країнах стане основою майбутньої модернізації системи охорони здоров'я, яка зможе протистояти епідеміям.

Друга складова економічної кризи викликана пандемією – це руйнування ланцюжків товарних поставок. У неокласичній економічній теорії такий феномен називається «шоком пропозиції». Такі руйнування товарних поставок були викликані адміністративними методами фізичного обмеження функціонування підприємств у сферах виробництва і послуг. Через закриття підприємств окремих галузей, регіонів, країн в цілому відбулося різке скорочення пропозиції товарів і послуг в глобальній економіці. З такими явищами світова економіка не стикалася протягом майже півстоліття. Подібний феномен – блокада поставок нафти в 1973 р. арабськими країнами через зовнішній конфлікт на Близькому Сході послужило початком структурної кризи, яка тривала десятиліття. Різке скорочення обсягів функціонуючого капіталу і числа зайнятих у промисловості та у сфері транспорту призвело також до зниження сукупної факторної продуктивності в глобальній економіці. Однак, особливою складністю нинішнього моменту є те, що на шок пропозиції накладається шок попиту. Ця специфічна особливість зниження попиту зумовлена зниженням купівельної спроможності населення через скорочення доходів. Результатом є скорочення попиту на вітчизняні товари, а також на експортні товари на зовнішньому ринку. Таке складне переплетення шоків пропозиції і попиту – важлива особливість сучасної кризи, яка має структурний характер [2, с. 41].

Так, згортання виробничої активності створює умови для виникнення стагнації у виробництві і підвищення інфляції. Таке явище, яке є вкрай небезпечним для економіки, називається стагфляцією.

Ще одним шоком є форсоване розміщення ресурсів на користь медичної сфери для лікування коронавірусної інфекції. Такі процеси супроводжуються різкою зміною міжгалузевих пропорцій, а також змінами цін в економіці, що є свідченням форсованої структурної перебудови. В умовах глобальної економіки спад виробництва в одних країнах перетворюється шоком з боку сукупного попиту для їх



торгових партнерів, які традиційно поставляють продукцію виробничого призначення. Такого роду шоки пропозиції посилюють рецесію, але в той же час вони сповільнюють інфляцію. Тому пропозиції боротися з шоком пропозиції шляхом грошового вливання в економіку не є дієвими, оскільки такі дії призводять до зростання інфляції, яка разом з рецесією, призводить до стагфляції. Саме так сталося в світовій економіці при подоланні інфляції 1970-1980 рр. Боротьба зі стагфляцією є тривалою і вимагає застосування вкрай болючих інструментів. Виявлення сили дії зазначених шоків вкрай складно визначити, зважаючи на їх незавершену дію. Ці шоки наклалися на дію інших негативних процесів, які зумовили структурну кризу. Це обвал світових сировинних ринків, гіпертрофоване зростання спекулятивного фінансового капіталу, а також значне скорочення виробничих потужностей реального сектора економіки.

У процесі боротьби з пандемією довелося йти на свідомі пригнічення функцій ринкового механізму шляхом адміністративного обмеження діяльності бізнесу, регулювання цін, контролю за поставками окремих видів продукції, підтримки людей, що опинилися без засобів існування. Іншого характеру набула й фінансова і грошово-кредитна політика. Такі суворі інституційні правила на розміри бюджетного дефіциту та рівень інфляції були відкладені до кращих часів. Рішення поточних, короткострокових проблем вийшло на перший план у зв'язку з їх надзвичайною важливістю для кожної національної економіки в умовах пандемії. Однак при вирішенні надзвичайних проблем залишається певна межа, яку не можна порушити – це забезпечення мінімальної макроекономічної стабільності. Тому важливо визначення тієї межі, за якою рішення гострих соціальних проблем, підтримання різних агентів економічного процесу – підприємців, домогосподарств, може обернутися катастрофою макроекономічної стабільності. Важливою проблемою, яка потребує вирішення є забезпечення підтримки різних секторів економіки. Необхідне правильне рішення – кого підтримувати в першу чергу: великий чи малий і середній бізнес. Вирішення цієї проблеми – це і є промислова політика держави в дії.

Підводячи підсумок, треба відзначити, що з позиції нашого часу, глобальна криза 2007-2009 рр. так і не завершився. Вважаємо, що тоді почалася повноцінна структурна криза. Така криза, на відміну від циклічної, призводить до суттєвих соціально-економічних і політичних зрушень. Можуть виникнути нові конфігурації глобальних економічних утворень, нові моделі регулювання та економічного зростання. Таким чином, необхідним є обговорення контурів майбутньої моделі, яка повинна не тільки сприяти дослідженню системно-структурної кризи, а й врахувати нові обставини, які виникли в умовах пандемії.

### **Список використаних джерел:**

1. Зверяков М. І. Економічний розвиток в епоху становлення “цифрового капіталізму” // Економіка України. – 2020. – № 8. – С. 3–23.
2. Зверяков М.І. Жердецька Л.В. Банківський та реальний сектори економіки України: оцінка взаємозв'язків та детермінант розвитку // Економіка України. – №10 (671). – 2017. – С. 31-48.

**JEL Classification: G20; O31**

**Zavadska Diana**

*Dr. Sc. (Econ.), Associate Professor of the Department of Banking  
Odessa National Economic University  
Odessa, Ukraine*

## **FINANCIAL INSTITUTIONS OF DEVELOPMENT IN THE SYSTEM OF FINANCING INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE UKRAINE'S ECONOMY**

After the financial crises of the late 20th and early 21st centuries, which sparked controversy about the new role of the state in a market economy, interest in rethinking the role of financial development institutions highly increased.

Theoretical works began to appear that investigate the place and role of development institutions among other market institutions. At the same time, both theoretical and practical issues related to the definition of the role of financial development institutions in the system of financing the innovative development of economy and their interaction with other participants in the implementation of large investment projects in countries with a transitional economy, to which Ukraine belongs, remain poorly researched.

Financial development institutions are specialized organizations with state participation, which are entrusted with special functions to support long-term financing of socially significant projects, including international ones, that contribute to economic growth, diversification, economic modernization and the solution of social problems.

Financial development institutions include the following: development banks, development agencies, export-import banks, export credit and insurance agencies, debt agencies, financial corporations, investment funds, venture funds, sovereign funds. Among development financial institutions, development banks make the largest contribution to the development of national economies.

Development banks are a form of government intervention in the financial system to address market failures. Development banks have financial relationships with government and local governments; they receive support from a central bank and a ministry of finance.

Development banks play an important role as organizers of financing for innovation. They are a central element in the organization of public-private partnerships in the implementation of large investment and innovation projects, promote the creation or are founders of venture funds and other elements of the innovation system [1; 2].

We should note that development banks operate in more than 30 countries around the world, in particular in Germany, Spain, Japan, India, China, the Republic of Korea, the Republic of Belarus, Kazakhstan, etc.

The first attempt to create a development bank in Ukraine, "The Ukrainian Bank for Reconstruction and Development", at the initiative of the Ukrainian State Innovation Company took place in 2003. The National Bank of Ukraine, the Cabinet of Ministers of Ukraine and the German banking group KfW initiated the creation of another bank – "The Ukrainian Development Promotion Bank". This bank was planned as a second-tier bank,

working through authorized banks and whose task is to service the budget deficit. However, the creation of “The Ukrainian Development Promotion Bank” was perceived by the public as an attempt to reduce the cost of bank loans for small businesses.

Currently, the development bank in Ukraine has not been established; and control over the implementation of state programs for affordable lending to SMEs since January 11, 2020 has been entrusted to the “Fund for Entrepreneurship Development”.

The absence of a development bank, as an instrument of economic policy of the state, complicates the processes of financing innovative development in the lack of proper interaction with financial institutions of development. The latter are an important source of funding for investment and innovation. This situation also indicates the institutional unwillingness of domestic economic agents, in particular banks, to participate in the implementation of an innovative model of economic development.

To solve these problems, it is necessary, in our opinion, to form a system of financing the innovative development of the economy with the highlighting three levels of management: macroeconomic, mesoeconomic and microeconomic levels.

At the macroeconomic level, the state, as a subject of influence, plays a leading role in organizing the system of financing the innovative activities of the economy and the guarantor of the subjects’ interests in the implementation of public-private partnership projects. The state is represented by the National Bank of Ukraine, the Ministry of Finance of Ukraine and the Ministry of Economy, Trade and Agriculture of Ukraine, the Ukrainian Fund for Entrepreneurship Support, the State Innovation Fund, the Innovation Development Fund, the State Innovation Financial Institution, and the State Agency for Investment and Innovation [2, p. 68].

Regulation and supervision by the National Bank of Ukraine will be carried out in accordance with the requirements of monetary policy, taking into account the state structural, innovation, industrial policy, etc.

The functional subsystem of the mesoeconomic level consists of a significant number of participants, the composition of which is not static and can be constantly replenished. An important role in financing public-private partnership projects is played by start-up investors – project initiators (so-called “project sponsors”). Another group of participants in the financing of public-private partnership projects are creditors – individuals who invest resources in the project after its development. They are international financial organizations, regional authorities, “The Bank of Development”, banks, institutional investors, development institutions.

The main operator on the part of the state in cooperation with the business in public-private partnership projects is “The Bank of Development”. Its activities are aimed at creating a demand of participants to use new tools for financing innovative projects of national importance – the functions of accumulation and distribution of financial resources between entities. Commercial banks have been identified as the main partners in the implementation of measures aimed at the development of financial resources within the framework of state programs to support innovative business.



## **КООРДИНАЦІЯ МОНЕТАРНОЇ ТА МАКРОПРУДЕНЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19**

Результати дослідження наслідків найпотужнішої світової кризи сучасності сформували в науковому середовищі думку, що стабільність цін не гарантує макроекономічної стабільності. Накопичення фінансових дисбалансів відбувалося навіть за умов низької інфляції та незначних розривів ВВП. Саме тому виникла необхідність виокремлення такої мети центральних банків як забезпечення фінансової стабільності (протидії системним ризикам). Досягнення цієї мети забезпечується завдяки ефективному використанню інструментів макропруденційної політики, які обмежують надмірне зростання та дозволяють пом'якшувати наслідки циклічних коливань в економіці.

У сучасній економічній літературі з'являється все більше досліджень, присвячених питанням раціональної організації макропруденційної політики, проте низка питань, зокрема пов'язаних зі взаємним впливом інструментів макропруденційної та монетарної політик все ще залишаються недостатньо розробленими. Саме тому в представленому дослідженні розглядатимуться теоретико-методичні питання взаємодії макропруденційної й монетарної політик. Проведення такого дослідження має на меті вироблення принципів координації цілей та завдань макропруденційної, монетарної та фіскальної політик на засадах збереження фінансової стабільності шляхом зміцнення стійкості фінансового сектору та запобігання системному ризику.

Відповідно до загальноприйнятої практики, макропруденційна політика має забезпечувати фінансову стабільність, у той час як монетарна – стабільність цін. Водночас ефективне використання інструментів обох зазначених вище політик потребує прогнозування й оцінки їх потенційного взаємного впливу.

Ураховуючи порівняно незначний досвід використання інструментів макропруденційної політики, існує висока ймовірність недостатньо ефективного їхнього запровадження. У випадку недостатньої ефективності інструментів макропруденційної політики додатково можуть бути використані засоби монетарної. У цьому випадку необхідним є підвищення ролі монетарної політики в забезпеченні фінансової стабільності. Водночас у випадку обмеженої дієвості монетарної політики (наприклад, для більшості малих відкритих економік) найбільш доцільним буде підсилення ролі макропруденційних інструментів. Однак, варто зауважити, що ефективність інструментів

Для оцінки передкризової загальносвітової економічної ситуації та монетарної політики в дослідженні оцінено такі показники: реальна процентна ставка, динаміка ВВП та індекс споживчих цін (рис. 1).

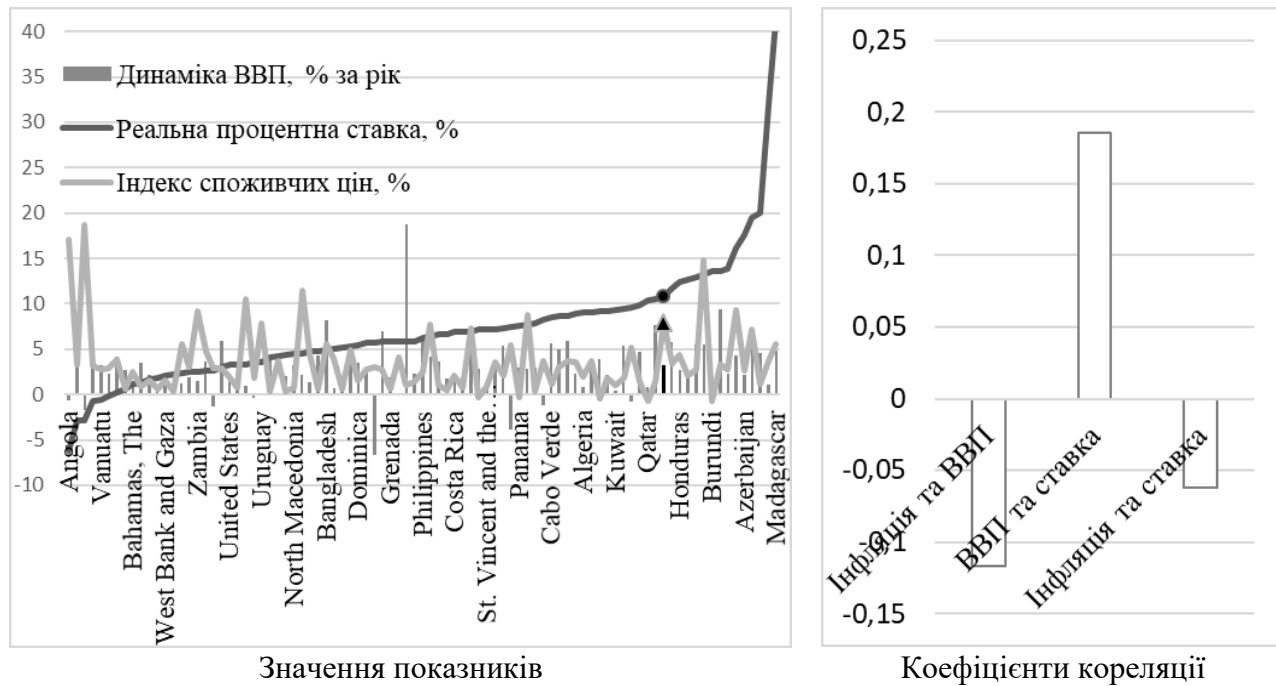


Рис. 1. Динаміка та взаємозв'язки між ключовими макроекономічними показниками, які характеризують економічний розвиток та напрям монетарної політики в 2019 р. за країнами світу

Джерело: складено за даними [1].

Як свідчать дані рис. 1., до кризи 2020 року країни характеризувалися відносно низькими темпами інфляції, які є традиційно вищими для економік, що розвиваються. Водночас інфляція хоч і незначно, проте негативно корелює із динамікою ВВП, що пояснюється впливом економік, що розвиваються. Отже, більшість економік перед кризою 2020 р. (за окремими виключеннями) мали відносно низькі темпи інфляції та зростання ВВП, а країни із позитивним рівнем відсоткових ставок мають більший потенціал до економічного зростання.

Низькі темпи зростання ВВП зумовили пом'якшення монетарної політики майже в усіх країнах світу [2], проте, ураховуючи дані отриманого аналізу, економікам, що розвиваються варто одночасно концентруватися й на контролюванні темпів інфляції.

Поєднання інструментарію монетарної та макропруденційної політики в Україні наведено на рис.2.: починаючи з 2019 р., монетарна політика НБУ відповідала світовим тенденціям та була спрямована на зниження ключової ставки та розширення інструментів рефінансування. Водночас, останні рішення Ради НБУ свідчать про зміну вектору монетарної політики [3]. Ці рішення зумовлені підсиленням інфляційних ризиків та прогнозами щодо зростання інфляції до 8,5% в 2021 році [3]. Пом'якшення макропруденційної політики також відбулося у

відповідь на запровадження карантинних обмежень та стосувалося відтермінування імплементації окремих інструментів.



Рис. 2. Динаміка облікової ставки та основні заходи НБУ у сфері макропруденційного регулювання за період з 13.08.2013 по 05.03.2021 рр.  
Джерело: складено за даними [3].

Вважаємо, що в подальшому на тлі зростання інфляційних ризиків та підвищення відсоткової ставки сприяння економічному зростанню необхідно здійснювати на засадах використання інструментарію макропруденційної та інших макроекономічних політик держави.

Отже, необхідність подолання негативного впливу системного ризику на банківський сектор та економіку України в цілому потребує формулювання принципів координації цілей та завдань макропруденційної, монетарної та фіскальної політик: наукової обґрунтованості – реалізація інструментів кожної із зазначених політик повинна проводитися відповідно до наукових розробок та проведених емпіричних досліджень на засадах макроекономічного прогнозування із урахуванням національної специфіки; пріоритетності цілей – з метою уникнення конфлікту цілей, необхідно дотримуватися їх пріоритетності (цінова стабільність – для монетарної політики та фінансова стабільність для макропруденційної); урахування взаємовпливу – при застосуванні інструментів окремих політик варто враховувати як їхній можливий «подвійний» ефект, так й протилежні напрями впливу.

### Список використаних джерел:

1. World Development Indicators. URL: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=FR.INR.RINR&country=#> (дата звернення: 23.03.2021).
2. Global Monetary Policy Tracker. URL: <https://www.cfr.org/global/global-monetary-policy-tracker/p37726> (дата звернення: 23.03.2021).
3. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: 23.03.2021).

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: G01; G21**

**Korzeb Zbigniew**

*Dr. Sc. (Econ.), Professor of the Department of Management,  
Economics and Finance  
Bialystok University of Technology  
Bialystok, Poland*

**Niedziółka Paweł**

*Dr. Sc. (Econ.), Professor, Corresponding Member of the Committee on  
Financial Sciences of the Polish Academy of Sciences,  
Head of the Financial Risk Management Unit  
Banking Institute, Warsaw School of Economics  
Warsaw, Poland*

## **CREDIT PORTFOLIOS' PERFORMANCE AND PROFITABILITY OF BANKS DURING COVID-19. EVIDENCE FROM VISEGRAD GROUP COUNTRIES**

The pandemic crisis has had significant consequences for the Visegrad Group countries. From a medical point of view the Czech Republic (a relatively large number of infected people) and Hungary (a higher share of population being vaccinated) stand out among the countries analysed. Among the most important channels of impact of COVID-19 on the economy are: the interruption of supply chains, the reduction or periodic closure of operations in certain industries as well as the closure of kindergartens and schools and the increase in uncertainty, resulting in a decrease in demand. In order to limit the negative effects of COVID-19 on the economy at the expense of rising public debt, the governments have implemented extensive support programmes for individuals and companies.

Central banks in the Visegrad Group countries (with the exception of Slovakia that belongs to the euro area) have cut interest rates to unprecedented low levels. These measures have allowed unemployment to be kept stable. On the other hand GDP diminished significantly (around 5% - the exception is Poland, where GDP decreased by 2.7%). Following the subprime crisis, a number of reforms aimed at increasing the stability of the banking sector have been implemented. These include strengthening capital, introducing liquidity standards and leverage ratios. The consequence was, on the one hand, an erosion of ROE, but on the other hand an important increase in the resilience of banks. This is an exceptional situation compared to previous crises, when banks required state support. Therefore, it was probably considered that the banking sector should be an important element of the pandemic bailout system [1, 2].

However, this does not mean that COVID-19 has not had a negative impact on the commercial banking sector. Many publications show the influence of the pandemic on banks and their ability to support the real economy. The pandemic has not brought about a decrease in capital adequacy and liquidity indicators and has not resulted in a credit crunch that could exacerbate the crisis in the real economy. COVID-19, partly as a result of the



actions of governments and central banks, has, on the other hand, contributed to a decline in the profitability of banks. This, in turn, further reduced ROE ratios. At the beginning of the pandemic, it was thought that increase in NPLs, deterioration of the quality of the loan portfolio and possible extreme cases of bank runs may be the main negative consequences of COVID-19 for banks. The authors of this research identified three main factors of the erosion of commercial banks' performance during the pandemic.

The first is credit risk. Its level during the pandemic is mainly determined by the sectoral structure of the loan portfolio [5]. At the same time the cost of credit risk increased significantly. Due to the low level of the base, despite high growth, the final value of provisions in relation to the value of the loan portfolio can be considered safe. This is connected with the credit policy conducted in the past. The higher ROE in the pre-pandemic period, the more cautious credit policy. The dynamics of write-offs in the 3 years preceding the pandemic crisis positively correlated with the dynamics of the CoR in the pandemic period [4]. The increase in provisions was not accompanied by the reclassification of receivables, which is largely affected by the EBA recommendations. NPL share in the credit portfolios remained low.

The second factor contributing to the decline in profitability is monetary policy. With the exception of Slovakia, which is part of the euro area, there has been a sharp reduction in central bank rates in all banking systems examined. While this action can be considered positive from the point of view of credit risk, at the same time banks have seen a significant reduction in revenues due to the decrease in the difference between the reference and the deposit rates as well as from consumer finance [3]. Therefore, net interest income decreased in all countries examined (the exception being Hungary).

The third factor determining the performance of commercial banks during the pandemic is the decrease in the pace of lending (except the Czech Republic), due to demand reasons. Due to uncertainty and the state support decreasing demand for bank loans, the volume of loans granted grew significantly slower than before the pandemic. This was accompanied by higher repayments and lower use of revolving facilities. The analysed banking sectors are characterised by stability (as evidenced by high capital adequacy and liquidity indicators).

In view of the sustainability of own funds, the erosion of banks' profits has contributed to a sharp decline in ROE. Although ROEs have been growing since Q1 2020, the indicators have not reached pre-pandemic levels. Future research will focus on similar processes in other European countries, including the search for reasons for deviations from the algorithm specified in this study. Furthermore, the reaction of commercial banks (in the euro area and beyond) to the fall in interest income resulting from the low interest rate policy is worth deeper investigation.

## References:

1. Ari, A., Chen, S., Ratnovski, L. COVID-19 and Non-Performing Loans: Lessons from past Crises. 2020. URL: <https://ssrn.com/abstract=3632272> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3632272> (accessed 11 March 2021).
2. Borio, C. The prudential response to the Covid-19 crisis. Speech by Claudio Borio Head of the Monetary and Economic Department on the occasion of the Bank's Annual General Meeting in Basel on 30 June 2020. 2020. URL: <https://www.bis.org/speeches/sp200630a.pdf> (accessed 30 March 2021).
3. CGFS – Committee on the Global Financial System. Unconventional monetary policy tools: a cross-country analysis. BIS. 2019. Retrieved from: <https://www.bis.org/publ/cgfs63.htm> (accessed 30 March 2021).
4. Korzeb, Z., Niedziółka, P. Determinants of Differentiation of Cost of Risk (CoR) among Polish Banks during COVID-19 Pandemic. *Journal of Risk and Financial Management*. MDPI. Open Access Journal. 2021. vol. 14 (3), pp. 1-12.
5. Korzeb, Z., Niedziółka, P. Resistance of commercial banks to the crisis caused by the COVID-19 pandemic: the case of Poland. *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*. 2020. No. 15(2). pp. 205–234. DOI: <https://doi.org/10.24136/eq.2020.010>.

\*\*\*\*\*

## JEL Classification: G21

**Примостка Людмила Олександрівна**

*д.е.н., професор, завідувачка кафедри банківської справи та страхування  
Київського національного економічного університету  
ім. Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

## СУЧАСНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ЕКОСИСТЕМ

Формування сталих фінансових екосистем – один із інноваційних трендів сучасності, який почав проявлятися хоча і недавно, але досить активно. Фінансові екосистеми формуються на різних рівнях і можуть мати як вертикальну, так і горизонтальну структуру. Так, світова фінансова екосистема включає у себе глобальні, регіональні та національні об'єднання фінансових установ, інфраструктурних учасників фінансових ринків, регуляторів та інших стейкхолдерів. В такому разі вона розглядається як вертикально структурована екосистема. Якщо ж світову фінансову екосистему представити як сукупність фінансових екосистем окремих країн, пов'язаних між собою, то маємо екосистему з горизонтальною структурою.

Глобальний світ увійшов у еру діджиталізації, каталізатором якої стало вкрай негативне явище – світова пандемія COVID-19. Це поставило виклики перед всіма учасниками ринку щодо збереження своїх конкурентних позицій. В умовах глобальної цифрової трансформації та карантинних обмежень у зв'язку з пандемією,

все більша частина населення віддає перевагу онлайн сервісам та формує попит на інноваційні продукти і послуги, стимулюючи учасників ринку до переформатування своїх бізнес-моделей з акцентом на інновації та дистанційне обслуговування. В сфері надання фінансових послуг найчутливішими до цих змін стали банківські установи. Більшість великих банків мають необхідні інструменти та переваги для удосконалення своїх бізнес-моделей. Головним рушієм, що спонукає банки до трансформацій, є необхідність зміцнення своїх позицій та сильних сторін в умовах невизначеності для забезпечення сталого функціонування.

Діджиталізація економіки та фінансової системи зокрема створює сприятливе середовище та стимулює розвиток FinTech бізнесу, який став складати значну конкуренцію банківським установам. Це зумовило появу нових суб'єктів фінансових ринків – фінтех-компаній, які стрімко розвиваються. Найбільш перспективною стратегією подолання такої конкуренції, яка сприятиме появі синергетичних ефектів від співпраці банківського бізнесу з фінтех-компаніями, вважаємо створення фінансових екосистем, до яких доцільно залучати й інших учасників, наприклад, страхові компанії, навчальні заклади з підготовки фахівців з продакт-менеджменту тощо.

Будуючи сталі фінансові екосистеми на основі співпраці з фінтех-компаніями, банківський бізнес трансформується, розширює межі традиційної банківської діяльності та переорієтується від здійснення класичних операцій до ведення цифрового банкінгу. В дослідженні McKinsey окреслено шість ключових стратегій цифрового зростання для банків, які сприятимуть їхньому подальшому розвитку [1]:

- 1) вихід за межі основної банківської діяльності у релевантні екосистеми;
- 2) створення фінансового супермаркету;
- 3) підвищення цінності банківських продуктів у взаємовідносинах з клієнтом;
- 4) монетизація інформації;
- 5) перетворення у центр створення та постачання банківських продуктів чи інфраструктури;
- 6) перетворення у цифрового лідера.

У розбудові сталої фінтех-екосистеми на національному рівні важливу роль відіграють регулятори, на яких покладається відповідальність за створення адекватної нормативної бази щодо регламентації діяльності фінтеху та водночас стимулювання їхнього розвитку. У міжнародній практиці серед регуляторів фінансових ринків сформувалася тенденція щодо пріоритетного розвитку нормативної бази для фінтех бізнесу. Це зумовлено тим, що саме ця сфера розвивається найбільш стрімко, залишаючись при цьому найменш регульованою. Разом з тим, в умовах все більшого поширення дистанційних технологій та зростання попиту на фінтех-послуги необхідність в регулюванні фінтех-екосистем постійно зростає. Адже для забезпечення роботи сталої екосистеми необхідно, щоб всі її учасники працювали за однаковими правилами та принципами. Отже, ключову роль у побудові сталої фінансової екосистеми у державі відіграє центральний банк як регулятор, що повинен забезпечити необхідні умови для функціонування усіх

суб'єктів фінансового ринку. Першими країнами, де було запроваджено таке «підтримуюче» регулювання, стали Великобританія та Сінгапур. У 2020 році орган монетарного регулювання у Сінгапурі видав перші дві ліцензії на ведення цифрового банкінгу консорціуму «Grab-Singtel» та технологічному гіганту «SEA» [2].

Тренди, які сформувалися у глобальному фінансовому просторі, активно проявляються й в Україні. Національний банк України працює за трьома стратегічними напрямками: побудова сталої фінтех-екосистеми; розвиток кешлес-економіки; забезпечення високого рівня фінансової інклюзії – цифрової та фінансової грамотності населення. Відповідно до прийнятих НБУ Стратегій розвитку фінансового сектору та фінтех в Україні [3; 4; 5], вітчизняна фінансова екосистема включає такі групи учасників:

- експертиза – учасники ринку та державні інституції, які своїми сервісами та рішеннями створюють підґрунтя для професійного розвитку учасників екосистеми;
- регулювання та контроль – державні інституції, які створюють правила взаємодії учасників екосистеми та здійснюють контроль за дотриманням цих правил;
- провайдери фінансових послуг – компанії, державні інституції, які безпосередньо надають фінансові продукти та сервіси кінцевим споживачам;
- інфраструктура та технології – компанії та державні інституції, які надають продукти, сервіси та рішення для провайдерів фінансових послуг та інших учасників фінансового сектору, підсилюючи їхню ціннісну пропозицію для споживачів фінансових послуг

Для побудови сталої фінансової екосистеми в Україні слід активізувати розвиток фінтех-компаній як важливої складової, що забезпечує динамічні потреби споживачів у сучасних умовах. Досить значимою також є участь бізнесу в розбудові фінтех-екосистем. Підґрунтям розвитку фінтеху є інвестиції у інновації, а особливо венчурне інвестування як один із стимулів для створення нових компаній та технологій. Отже, Україна вже має певні досягнення на шляху до створення сталої фінансової екосистеми. Вагому роль у цьому відіграє НБУ, який дотримується світових регуляторних тенденцій. Разом з тим, в умовах глобальної цифрової трансформації перед вітчизняною банківською системою постають нові виклики, які вимагають подальшої роботи як з боку регулятора, так і з боку провайдерів фінансових послуг, у тому числі й банків, щодо переорієнтації своїх бізнес-моделей відповідно до потреб цифрового суспільства.

Викладене дозволяє сформулювати основні принципи побудови сталих фінансових екосистем: клієнтоорієнтованість; цифрова трансформація бізнес-моделей учасників фінансового ринку; розвиток стратегічного партнерства фінансових установ, а особливо банків з фінтех-компаніями; впровадження «підтримуючого регулювання», спрямованого на сталий розвиток та конкурентоздатність фінансових екосистем.

### Список використаних джерел:

1. Six digital growth strategies for banks. McKinsey. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights/six-digital-growth-strategies-for-banks> (accessed 04 April 2021).
2. Pulse of Fintech. H2 2020. KPMG. February 2021. 72 с.
3. «Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року». Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/develop-strategy> (accessed 04 April 2021).
4. «Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року. Сталий розвиток інновацій, кешлес та фінграмотність». Національний банк України, липень 2020 (accessed 04 April 2021).
5. «Стратегія фінграмотності та понад 700 заходів: як Національний банк підвищував рівень фінансової культури в Україні у 2019 році. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/news/all/strategiya-fingramotnosti-ta-ponad-700-zahodiv-yak-natsionalniy-bank-pidvischuvav-riven-finansovoyi-kulturi-v-ukrayini-u-2019-rotsi> (accessed 04 April 2021).

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: G18**

**Рогов Георгій Костянтинович**

*д.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів  
Національного університету кораблебудування  
імені адмірала Макарова  
м. Миколаїв, Україна*

## СТАЛИЙ РОЗВИТОК У КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ

Незбалансованість економічного розвитку в економічному, соціальному та екологічному вимірах загострює глобальні проблеми сьогодення, такі як бідність, соціальна нерівність, забруднення довкілля, зміни клімату тощо. З огляду на це, закономірним є формулювання національних цілей сталого розвитку і міжнародна координація дій, спрямованих на їх досягнення. Ратифікація Україною Паризької угоди щодо реагування на загрозу зміни клімату та угоди про асоціацію з Європейським Союзом, визначення цілей сталого розвитку на період до 2030 року, схвалення Національного плану скорочення викидів від великих спалювальних установок (НПСВ) згідно Договору про заснування Енергетичного Співтовариства визначають певні зобов'язання країни у рамках міжнародного партнерства.

На жаль, практика реалізації цілей сталого розвитку виявилась далекою від очікувань. Наприклад, не виконано у повному обсязі заходи скорочення викидів у вугільній енергетиці, передбачені НПСВ, істотно погіршено умови виробництва енергії з відновлювальних джерел, не забезпечено своєчасну імплементацію низки положень угоди про асоціацію з ЄС, зокрема в частині запровадження системи торгівлі квотами на викиди парникових газів. Підприємства продовжують системно

порушувати природоохоронне законодавство. Відповідна сума штрафних санкцій, за даними Державної екологічної інспекції, у минулому році сягнула 2,16 млрд. грн. Не відбулося позитивних зрушень і у соціальному вимірі. Невиконання міжнародних зобов'язань тягне за собою серйозні економічні наслідки. Передусім, це стосується небезпеки вимкнення енергоблоків, які не пройшли екологічної модернізації, а також запровадження Європейським Союзом до продукції, що імпортується з України, вуглецевого податку (Carbon Border Adjustment Mechanism). У такому разі, результат розвитку буде протилежним проголошеним цілям, адже зменшаться бюджетні надходження і соціальні стандарти, включаючи рівень зайнятості та доходи населення. З метою мінімізації зазначених ризиків у Верховній Раді обговорюються законодавчі нововведення, які передбачають посилення фіскального навантаження на підприємства-забруднювачі та регламентації дозвільних і звітних процедур (законопроект № 4167-д.). Проте, очевидно, що на позитивний ефект від їх реалізації можна розраховувати лише за комплексного вирішення проблеми фінансування сталого розвитку на державному, регіональному та корпоративному рівнях, адже екологічна модернізація лише енергетичних підприємств потребує за даними Міненерго понад 4,1 млрд. євро. Отже, реалізація цілей сталого розвитку формує новий аспект аналізу фінансової політики.

По-перше, варто звернути увагу на те, що 45% екологічного податку спрямовується до загального фонду Державного бюджету України. Податок на викиди двоокису вуглецю стаціонарними джерелами забруднення зараховується до загального фонду повністю. Єдиним виключенням, є податок, пов'язаний з утворенням і зберіганням радіоактивних відходів, який має цільове використання і поповнює спеціальний фонд Держбюджету. Таким чином, екологічне оподаткування дотепер виконує, передусім, фіскальну функцію, що є неприйнятним за нерозвинутого ринку інвестиційних і кредитних ресурсів.

По-друге, можливості фінансування сталого розвитку за рахунок коштів корпоративного сектору економіки, залучення підприємствами інвестицій і кредитів є вельми обмеженими. У перших трьох кварталах 2020 року 36,9% підприємств промисловості одержали збиток, а загальний фінансовий результат (сальдо) до оподаткування становив мінус 44856,9 млн. грн. Для машинобудування характерним є ще більший рівень збитковості. Негативний вплив на фінансові результати підприємств-експортерів має проблема відшкодування ПДВ. Вона має корінням практику податкових «скруток», яка дотепер залишається поза увагою податкової політики.

У 2020 році вперше за останні роки капітальні інвестиції скоротилися на 38,2%. Неабиякою мірою цьому сприяло істотне погіршення умов функціонування поновної енергетики, зокрема запровадження обмежень на експлуатацію нових потужностей, зниження «зелених» тарифів і порушення термінів фінансових розрахунків. Можна погодитися з тим, що попередні тарифи були економічно необґрунтованими, а передумови для їхнього затвердження відсутні. Так, в Україні досі не створено систему накопичування енергії. Однак, негативний ефект невиконання фінансових зобов'язань перед інвесторами в енергетику з

відновлювальних джерел є ознакою нестабільності інвестиційної політики у цілому, що навіть викликало стурбовану резолюцію Європейського парламенту. Крім того, це істотно ускладнило емісію «зелених» єврооблігацій, що негативно вплинуло на ринок кредитних ресурсів, і без того обмежений для українських підприємств.

Варто зазначити, що непоодинокі приклади скасування законів, які містили стимули для інвесторів дає бюджетна політика. Достатньо показовою є спроба легітимізації фінансування цільових проектів екологічної модернізації підприємств за рахунок сплаченого ними екологічного податку. Можливість такого фінансування була передбачена у Бюджетному кодексі, починаючи з 2011 року, механізм його здійснення було затверджено Постановою лише у серпні 2013 року, а вже за рік остаточно скасовано. Не дивно, що законодавча ініціатива щодо його реанімації в комплексі з багатократним збільшенням екологічного податку (законопроект №2367) не знаходить підтримки у бізнес-спільноті.

Дослідження факторів дивідендної політики українських акціонерних товариств показало, що рішення щодо розподілу чистого прибутку головним чином залежать від концентрації капіталу і структури власників [1]. Акціонерні товариства (АТ) з високою концентрацією капіталу зазвичай не сплачують дивіденди. З огляду на те, що акції лише декількох АТ включені до біржового реєстру, акціонери не можуть компенсувати відсутність дивідендів збільшенням ринкової вартості акцій. Отже, відсутні умови для залучення зовнішніх інвестицій акціонерними товариствами з високою концентрацією капіталу, до яких належить більшість крупних підприємств добувної, металургійної та хімічної промисловості. Фінансова політика дотепер слабо орієнтована на розвиток фондового ринку та зменшення концентрації капіталу на підприємствах корпоративного сектору. Більш того, окремі законодавчі новації, як, наприклад, запровадження процедури примусового викупу акцій (squeeze-out), без урахування особливостей фондового ринку, навіть погіршують ситуацію. На решті, необхідно критично оцінити вплив на сталий розвиток реалізації неокейнсіанської моделі грошово-кредитної політики. Починаючи з другої половини 2020 року НБУ лібералізувало підхід до таргетування інфляції на рівні  $5\% \pm 1$  відсотковий пункт. За оцінками НБУ у другому та третьому кварталах цього року інфляція перевищуватиме 8%. Окрім того, протягом 2020 року гривня девальвувала майже на 20%. З огляду на це, слід підкреслити, що країнам, які розвиваються значно складніше контролювати цінові сплески, ніж розвинутим, а за відсутності жорсткого таргетування інфляції, ефект впливу на неї зміни курсу національної валюти істотно зростає [2].

Дійсно, Україні знадобилося чотири роки жорсткої монетарної політики задля того, аби досягти цільового рівня інфляції. Вихід зростання цін з-під контролю відбувається навпаки швидко. Достатньо згадати стрибок інфляції у 2015 році (43,3%). Очевидно, що висока інфляція і девальвація гривні матиме наслідком збільшення вартості залучення капіталу для фінансування сталого розвитку та погіршення соціальних стандартів.

### Список використаних джерел:

1. Rohov H., Kolodiziev O., Shulga N., Krupka M., Tetiana Riabovolyk T. Factors affecting the dividend policy of non-financial joint-stock companies in Ukraine. *Investment Management and Financial Innovations*. 2020. Vol. 17(3). P. 40-53. doi:10.21511/imfi.17(3).2020.04.
2. Ha J., Kose M. A., Ohnsorge F. Understanding inflation in emerging and developing economies, Working Paper. 2019. No. 1902, Koç University-TÜSİAD Economic Research Forum (ERF), Istanbul.

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: G21; Q01**

**Єгоричева Світлана Борисівна**

*д.е.н., професор кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування  
Національного університету «Полтавська політехніка  
імені Юрія Кондратюка»  
м. Полтава, Україна*

## **УЧАСТЬ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ У РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

Засади сталого розвитку були офіційно проголошені у 1992 році на Міжнародній конференції з довкілля і розвитку у Ріо-де-Жанейро, де йшлося про необхідність гармонійного поєднання двох цілей: забезпечення якісного довкілля 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 (ЦСР), які конкретизуються у 169-ти завданнях й відображають такі сфери дій, як люди, планета, процвітання, мир і партнерство.

Вже у 1992 році у рамках Програми ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП) була ухвалена Заява фінансових інститутів щодо навколишнього середовища та сталого розвитку [1]. Концепція сталого розвитку суттєво вплинула на наповнення змісту соціальної відповідальності банківського бізнесу, яка зараз розуміється як відповідальність за вплив його рішень і дій на суспільство саме в аспекті сприяння сталому розвитку, здоров'ю та добробуту людей. 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 [2].

Аналіз змісту ЦСР приводить до висновку, що банки мають можливість більшою чи меншою мірою сприяти реалізації практично їх всіх. Це може відбуватися як у процесі їх основної діяльності, так і при врахуванні інтересів стейкхолдерів у рамках КСВ. Утім, на початку 2010 років ще констатувалося, що «в Україні принципи сталого розвитку не набули активного впровадження навіть серед



провідних найбільших банків» [3]. На даний час ситуація, безумовно, покращилася, проте залишається суттєва нерівномірність участі у цих процесах як окремих банків, так і груп банків за класифікацією НБУ.

Насамперед, звертає на себе увагу пасивність українських банків щодо приєднання до міжнародних ініціатив у сфері сталого розвитку. Так, тільки Укргазбанк з 2019 року є учасником ініціативи «Принципи відповідального банкінгу», а Альфа Банк та ПУМБ є учасниками Глобального договору ООН, який передбачає, що компанії мають проводити свою діяльність з урахуванням ЦСР та на основі десяти універсальних принципів етики бізнесу.

Аналіз вебсайтів ряду вітчизняних банків (чотирьох банків з державною участю, п'яти банків іноземних банківських груп та п'яти банків з приватним капіталом) засвідчив наявність суттєво різної за змістом та обсягами інформації, пов'язаної з імплементацією концепції сталого розвитку в їх діяльність. Окремі розділи з цієї проблематики є лише на сайтах таких банків, як: Укргазбанк, який позиціонує себе екобанком та дотримується інноваційної бізнес-моделі «зеленого» банківництва; Укрексімбанк, що активно фінансує сталу енергетику та широко впроваджує ековідповідальність; ПУМБ, який чітко визначає пріоритетні для нього цілі політики сталого розвитку, Альфа Банк та Укрсиббанк, які відомі своєю активною позицією у сфері КСВ. Ряд банків надає відомості про діяльність у сфері сталого розвитку у звіті про управління або у річному звіті (Ощадбанк, Приватбанк, Креді Агріколь Банк, Райффайзен Банк Аваль, ОТП Банк). У таких банків, як Універсал Банк, Південний, Таскомбанк, Мегабанк, відповідна інформація практично відсутня.

Безумовно, найбільший внесок у досягнення ЦСР вітчизняні банки здійснюють через кредитування, насамперед, суб'єктів господарювання: агрокредитування (цілі 2); кредитування проектів, пов'язаних з енергоефективністю й збереженням ресурсів (цілі 6, 7, 11, 12, 14); кредитування розширення та модернізації виробництва, транспортної інфраструктури (цілі 8, 9); кредитування мікро-, малого та середнього бізнесу (ММСБ) (цілі 1, 2, 8).

Так, на кінець 2019 року кредитний еко-портфель Укргазбанку складала 450 проектів на загальну суму 22 млрд. грн. Укрексімбанк вже профінансував понад 300 субпроектів промислової енергоефективності та відновлювальної енергетики за рахунок ресурсів МФО в обсязі більше 500 млн. дол. США. Ощадбанком було профінансовано проектів будівництва об'єктів альтернативної енергетики на суму 282 млн. євро. Досліджувані банки пропонують широку лінійку кредитних продуктів для агровиробників, особливостями яких є тривалий термін (до 5 років), адаптація графіків погашення до сезонності виробництва, можливість використання переваг партнерських програм. Зацікавленість клієнтів викликає продукт ОТП Банку «ОТП Агро Фабрика», що передбачає відкриття кредитної лінії під заставу фінансової аграрної розписки.

Варто зазначити, що у своїх кредитних програмах банки активно пропонують саме інвестиційні кредити (терміном до десяти років), що надзвичайно потрібно товаровиробникам. Програми фінансового лізингу обладнання, транспортних

засобів, сільськогосподарської техніки пропонуються Приватбанком, Укргазбанком, ОТП Банком, Альфа Банком та ін.

Кредитування суб'єктів ММСБ, що працюють у різних галузях, заходиться у центрі уваги таких банків, як Ощадбанк та Приватбанк. Вже деякий час Ощадбанк реалізує програму «Будуй своє», яка передбачає лояльний підхід до забезпечення, надання спрощеного пакету документів, індивідуальний підхід до позичальників, а також здійснення консультивання щодо ведення бізнесу. Аналогічний проект – «Країна успішного бізнесу» (КУБ), що позиціонується як бізнес-інкубатор, запроваджений Приватбанком. Ці ж банки пропонують ОСББ й фізичним особам кредити на енергомодернізацію будівель.

Соціальна відповідальність вітчизняних банків, що виступає у різноманітних формах, також сприяє досягненню цілей сталого розвитку: програми корпоративної благодійності та залучення до них клієнтів (цілі 1, 3); робота з підвищення фінансової грамотності населення, співпраця з закладами вищої освіти (ціль 4); умови праці та розвиток персоналу (4, 10). Практично кожен з аналізованих банків має власні багатоцільові благодійні програми, серед яких програма “We Care!” Креді Агріколь Банку, благодійний фонд ПриватБанку «Допомагати просто!», проекти «Срібна монетка», «Жити – означає рухатися», «Світ на дотик» Укрсиббанку, програми допомоги медичним закладам Райффайзен Банк Аваль й Альфа Банку тощо.

Вже декілька років, як українські банки активно підключилися до реалізації завдання підвищення фінансової грамотності населення. Популярністю у дітей та молоді користуються: рубрика #яумамифінансист на YouTube каналі Ощадбанку, «Школа юного банкіра» Укрсиббанку, програма фінансової грамотності “Teens Academy” Райффайзен Банк Аваль. Для дорослих призначені програма «ПУМБ – ваш фінансовий гід онлайн» у соцмережах й журнал з фінансової грамотності «Народний банкір». Крім того, ПУМБ ініціював створення спецпроєкту «Обдури шахрая» на сайті [Obozrevatel.com](http://Obozrevatel.com) та онлайн курс «Просто про гроші» на платформі Prometheus. Важливо відмітити, що вітчизняні банки є найбільш активними суб'єктами національної системи фінансового моніторингу, що підтримує досягнення цілі 16 – мир, справедливість та сильні інституції.

Отже, можна зробити висновок, що в сучасних умовах українські банки, насамперед, з державною участю та іноземних банківських груп, різнобічно спрямовують свою діяльність на реалізацію концепції сталого розвитку. Одночасно, залученість банків з приватним капіталом, крім, зрозуміло, ПУМБ, у досягнення ЦСР є майже непомітною. Перспективними поки що сферами для банків залишаються ціль 5 (Гендерна рівність), з точки зору створення спеціальних продуктів для підтримання економічної активності жінок, та ціль 17 (Партнерство заради сталого розвитку), що передбачає активізацію участі вітчизняних банків у фінансуванні проєктів публічно-приватного партнерства.

### Список використаних джерел:

1. UNEP Statement by Financial Institutions on the Environment & Sustainable Development. URL: <https://www.unepfi.org/> (accessed 11 March 2021)
2. Principles for Responsible Banking. UN Environment Program – Finance Initiative. URL: <https://www.unepfi.org/banking/bankingprinciples/>.
3. Гуляєва Л. Впровадження принципів сталого розвитку у банківському секторі економіки України. *Вісн. Київського національного ун-ту ім. Тараса Шевченка. Економіка*. 2010. № 119. С. 63-67.

\*\*\*\*\*

### JEL Classification: G21

**Alekseyenko Lyudmyla**

*Dr. Sc. (Econ.), Professor, Head of the Department of Management and Administration,  
Ivano-Frankivsk Research and Development Institute of Management,  
West Ukrainian National University  
Ivano-Frankivsk, Ukraine*

**Tulai Oksana**

*Dr. Sc. (Econ.), Professor of the Department of Finance  
named after S. I. Yuriy,  
West Ukrainian National University  
Ternopil, Ukraine*

## **BANKS OF CHINA: THE CHOICE OF DEVELOPMENT STRATEGY IN THE CONDITIONS OF “DOUBLE CIRCULATION” MODEL**

In China, the banking system must ensure the stable functioning of the country's economy as a whole, and the strategic vectors of its development must take into account the priorities of economic policy “China 2030– building a modern, harmonious and creative society”. The global economic leadership of the People's Republic of China in the near future determines the megatrend - the model of export-oriented economy. It involved 2,000 scientists, engineers and company executives, who have been brought together in a strategic research team to identify critical issues and find development opportunities in the 20 major areas of China's greatest importance, including banking.

In order to achieve macroeconomic stability and form stable financial systems in the conditions of changing world market conditions, developed economies continue to implement an adaptive monetary policy to strengthen the economic recovery, as the credit market is characterized by low activity in the face of inflationary expectations. Countries with external surpluses pursue their own monetary policies and do not have significant budgetary problems, but continue to take steps to intensify adaptive credit policies and strengthen the exchange rate to maintain domestic balance and rebalance global demand. Countries with external deficits are tightening fiscal and monetary policies, allowing some

exchange rate overvaluation in the short term. Surplus and deficit countries take measures to prevent financial instability.

To successfully maintain internal balance and rebalance global demand, China is successfully developing a “culture of open innovation”. Herderschee Johannes, Li Ran, Ouedraogo Abdoulaye, Zanforlin Luisa recognize that more developed banking systems that use innovative products and actively manage the balance sheets of their central banks are less dependent on exchange rate fluctuations [1]. Special attention is also paid to the services sector, which should become an important beneficiary that will help China gain the status of a global exporter of high quality services. China's gross domestic product is also expected to reach 53.9 trillion dollars by 2050, while the US economy will reach 38 trillion dollars.

In the structure of the Chinese banking sector, the leading position is occupied by four large state-owned banks: Bank of China (BC), China Construction Bank (CER), Industrial & Commercial Bank of China (ICBC) and Agricultural Bank of China (ABS). These banks with a total share serve about 70-80% of all deposits and loans. The Chinese government is taking the following adaptive measures: “political acceptability” of the commercialization of the banking sector and the use of alternative form factors (contactless cards); develops a specialized asset management company (AMC); supports Development Banks. There are about 200 foreign banks in the Chinese financial market, which are concentrated in large cities and coastal regions.

In the first half of 2020: 1) in June, the Chinese government called on banks to donate profits of 1.5 trillion yuan to reduce rates, commissions, defer payments and increase unsecured loans; 2) net total profit of the Chinese banking sector decreased by 4.9%; 3) profit of Industrial & Commercial Bank of China Ltd. (ICBC), the world's largest bank by assets, China Construction Bank Corp., Agricultural Bank of China Ltd. and Bank of China Ltd. fell by 10%; 4) regulators extended the preferential policy until March 31, 2021.

Early April 2021: First, market participants fear that the Bank of China may soon curtail emergency stimulus measures taken to support the economy in the face of coronavirus shock. Second, the Central Bank of China in the framework of the Multiple CBDC project (m-CBDC) is developing a prototype of a platform for round-the-clock support of cross-border multi-currency payments made in a peer-to-peer network in various jurisdictions (United Arab Emirates Central Bank, BankT BIS innovation in Hong Kong). Third, small Chinese banks are finding it increasingly difficult to borrow money from each other, suggesting that a growing number of corporate defaults are beginning to infect the financial system. In addition, the value of annual borrowings in the interbank market, which are vital for small and medium-sized Chinese banks, has doubled since April 2020 and reached 3.34% [2; 3].

The competitiveness of banking systems depends on the quality of management decisions made by government regulators and agents of financial processes. Making effective management decisions requires expanding the analytical capabilities of the information system to create effective decision support systems at all levels of government [4]. The determinism of models and tools that provide information interaction of disparate

components of the banking system allows agents of financial operations and processes to exchange data and ensures their integration on the principles of cross-platform interaction of software and cryptocurrencies.

In China, cryptocurrency testing: 1) testing of the digital yuan takes place in large cities (Shenzhen, Xunyan); 2) the national cryptocurrency will be used at the 2022 Winter Olympics to be held in Beijing; 3) issue a physical wallet for storing digital yuan; 4) China Construction Bank (CCB) will present a hardware device that will keep large sums in the national cryptocurrency without an Internet connection; 5) the hardware wallet for storing the digital yuan eliminates the elements of anonymity inherent in cash, is available for tracking, and to activate it will need to provide personal data.

In 2020, more than 50 billion dollars was withdrawn from China through cryptocurrency. Chinese residents are legally allowed to buy up to 50,000 dollars a year in foreign currency, but citizens violate restrictions on the export of capital from the country. Such transactions use the Tether stablecoin, which avoids the risk of volatility in the movement of capital and excessive attention of regulators.

The wisdom of China: “For those who do not sail anywhere, there is no accompanying wind”. Discover your China in Ukraine: 1) in November 2020 Privatbank was the first in Ukraine to issue payment cards of the UnionPay International payment system, which can be used to pay in China, Ukraine and more than 170 countries, as well as to use exclusive UnionPay offers and discounts; 2) Privatbank clients can issue contactless UnionPay “Universal” credit cards of Classic and Gold level [5]; 3) UnionPay accounts for the world's largest card spending.

### References:

1. Herderschee Johannes, Li Ran, Ouedraogo Abdoulaye, Zanforlin Luisa. Managing the Impact of Resource Booms on the Real Effective Exchange Rate: The Role of Financial Sector Development. *Working Paper*. No. 2021/073, March 12.
2. China Traders Turn to Bank Stocks as Market Darlings Plunge. Bloomberg News. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-03-06/chinese-investors-turn-to-bank-stocks-as-market-darlings-plunge> (accessed 31 March 2021).
3. Goldman David. Chinese bank stocks resilient in market rout. March 10, 2021. URL: <https://asiatimes.com/2021/03/chinese-bank-stocks-resilient-in-market-rout/> (accessed 31 March 2021).
4. Jurzyk, M Emilia, Cian Ruane. Resource Misallocation Among Listed Firms in China: The Evolving Role of State-Owned Enterprises. *Working Paper*. No. 2021/075, March 12.
5. Открой свой Китай: ПриватБанк начал выпуск карт UnionPay. URL: <https://privatbank.ua/ru/news/2020/11/3/1318> (accessed 31 March 2021).

\*\*\*\*\*

## **ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ І ФІНАНСОВІ ІННОВАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД І ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ**

Сучасні технологічні інновації стали тригером масштабних трансформаційних процесів, які визначили передумови і потенційні можливості формування цифрового профілю і відкрили неймовірні перспективи для майбутньої банківської системи, створюючи, водночас, нові виклики і вимагаючи від всіх її учасників проактивного мислення і реагування на інституційні зміни і посилення конкуренції на ринку фінансових послуг.

Теоретико-методологічні засади цифрової трансформації знаходяться на етапі формування у відповідь на процеси побудови цифрової економіки та галузеві аспекти втілення її основних концептів. При цьому цифрова трансформація банківської системи є окремим і важливим напрямом трансформації фінансової галузі, враховуючи домінування банкоцентричної моделі, та цифровізації економіки в цілому, що викликає значний дослідницький інтерес стосовно загальних закономірностей і особливостей, які їй притаманні.

Цифрова трансформація банківської системи, на нашу думку, нова стратегічна концепція розвитку, яка будується на синергії цифровізації традиційних і ринкової активності високотехнологічних FinTech-компаній, як нових фінансових посередників, між якими встановлюється взаємопроникнення на рівні традиційних і цифрових фінансових інструментів і інноваційних бізнес-моделей, що створює додаткові економічні та соціальні ефекти. Не будемо зупинятись на розгляді розвитку FinTech-ринку і зростанні ролі FinTech-компаній у фінансовому посередництві [1], відмітимо лише, що останнім часом вони сприймаються банками як акселератори цифрової трансформації.

Розглядаючи цифрову трансформацію банківської системи, можна вважати її:

- 1) основними інструментами – інтеграцію цифрових технологій в усі види банківської діяльності та фінансові інновації на їх основі, які докорінно змінюють бізнес-моделі, методи управління, принципи і технології клієнто-орієнтованої взаємодії, операційної діяльності і створення нових банківських продуктів і послуг;
- 2) способами – збір і накопичення значних обсягів даних, персоналізація і кастомізація, безперервний розвиток, інновації контрактних відносин, координація і комунікація;
- 3) очікуваним результатом – зміни, які можуть мати поліаспектний характер, системний, комплексний і локальний ефект дії. Цифрова трансформація поглиблює принципи банківської діяльності: гнучкості розвитку – ефективного реагування на макроекономічні дисбаланси через підвищення інноваційної активності і впровадження фінансових інновацій; розширеного співробітництва –

трансформація бізнес-моделей за новими правилами і стандартами розширення співробітництва і консолідації потенціалу фінансових посередників і високотехнологічних компаній; обачності і прогнозованості в управлінні ризиками – ґрунтується на аналітиці значних обсягів даних при прийнятті рішень в процесі розвитку індустрії фінансових технологій; масштабності – поширення на всі рівні банківської системи і всіх її учасників; універсалізації – охоплення широкого спектру потреб і очікувань клієнтів через максимальну пропозицію і диверсифікацію продуктів і послуг; та інші.

Аналіз світових тенденцій цифрової трансформації показав, що в середньостроковій перспективі найбільший вплив на діяльність банків матимуть накопичення даних клієнтів і право на їх всебічне використання для отримання ними більшої цінності за умови високої безпеки і прозорості. Спираючись на широку доступність даних, трансформуватимуться бізнес-моделі на основі платформного і екосистемного підходів, подальшого поширення набудуть необанки та конвергенція фінансових послуг іншими економічними агентами, що може посилити дезінтермедіацію і послабити межі фінансової галузі. Це в свою чергу вимагатиме проактивного реагування з боку регуляторів через удосконалення управління ризиками, оцінки впливу цифрових технологій і фінансових інновацій на результативність і набуття цифрових дивідендів банками та їх клієнтами. Серед технологій, які мають значний трансформаційний потенціал, варто відмітити штучний інтелект, машинне навчання, Big Data, блокчейн, смарт-контракти, біометрія, хмарні обчислення, Інтернет-речей, віртуальна реальність. Конвергенція та інтеграція банками цих цифрові технології, як інструментів цифрової трансформації, змінюють систему відносин, посилюючи їх орієнтованість на виконання клієнтами своїх зобов'язань, забезпечення їх фінансового благополуччя, свободи і безпеки задля задоволення повсякденних потреб протягом всього життя. Наприклад, реалізація потенціалу технологій Big Data щодо трансформації клієнто-орієнтованої бізнес-моделі банку передбачає розвиток фінансової аналітики, цифрового маркетингу, персоніфікованої продуктової пропозиції, омніканальності взаємодії. Яскравим свідченням цифрової трансформації є фінансові інновації, які визначають майбутні тенденції та траєкторію розвитку банківської системи. Зокрема, в 2020 р. провідними визнано фінансовими інноваціями в сфері: 1) продуктів і послуг – Dynamic Life Home для динамічного відстеження заборгованості за іпотекою та страхування життя (FNB Life, Південна Африка); 2) клієнтського досвіду – BMO AI Cashflow Prediction для інтелектуального прогнозування і управління дефіцитом коштів клієнтів (Bank of Montreal, Канада); 3) цифровий маркетингу і комунікації – рекламний ролик NBD Anti-Phishing «It Wasn't Me» про інклюзивність (Emirates NBD Bank, UAE); 4) людського капіталу – віртуальний асистент Jamie™ пошуку відкритих вакансій і подання заявки (Citizens Financial Group, США); 5) продуктів і послуг для малого бізнесу – платформа Open Banking model platform для пропозиції індивідуальних фінансових і нефінансових рішень (Banco Bradesco, Бразилія); 6) регулювання (RegTech) – платформа Pingan Beehive агрегування багатомісних і високоякісних даних для моделей штучного

інтелекту методом федеративного навчання (Ping An Technology, Китай); 7) операційних процесів – простір Mobility, що об'єднує в одному застосунку всі бізнес-процеси банку в режимі 24/7 трьома мовами (CaixaBank S.A., Іспанія); 8) соціальних ефектів для суспільства – Фонд можливостей Woodforest CEI-Boulos для інвестування в проекти комерційної нерухомості, створення нових робочих місць в глобальному масштабі для економічно неблагополучних громад (Woodforest National Bank, США) [2, 3]. Цифрові детермінанти розвитку вітчизняної банківської системи принципово не відрізняються від загально світових. Питання постає лише стосовно темпів цифрової трансформації, що залежить від прийняття та реалізації цифрової стратегії з акцентом на створення цифрових продуктів, наскрізну взаємодію з клієнтами, поглиблення можливостей фінансового партнерства і співробітництва з FinTech-компаніями. При цьому важливими є оцінка цифрових можливостей, трансформація операційної бізнес-моделі та IT-інфраструктури, програма трансформації. Особливого значення набуває участь регулятора в процесах цифрової трансформації.

Таким чином, цифрова трансформація і фінансові інновації дозволяють банкам системно будувати універсальну, орієнтовану на персоналізовану цінність і високу якість обслуговування клієнтів, соціально відповідальну цифрову бізнес-модель або екосистему, реалізовувати високотехнологічні проекти в співпраці з FinTech-компаніями, формувати цифрову грамотність клієнтської бази, власну цифрову культуру і компетенції.

#### **Список використаних джерел:**

1. Pantielieieva, N., Khutorna, M., Lytvynenko, O. & Potapenko, L. FinTech, RegTech and Traditional Financial Inter-mediation: Trends and Threats for Financial Stability. *Data-Centric Business and Applications: Evolvments in Business Information Processing and Management* (Volume 3), Springer, 2019, 1-21. URL: <https://doi.org/10.1007/978-3-030-35649-1> (accessed 30 March 2021).
2. BAI. Global Innovation Award Winners 2020. URL: <https://www.bai.org/globalinnovations/awards/2020-winners/> (accessed 31 March 2021).
3. Efma-Accenture Banking Innovation Awards. URL: <https://www.accenture.com/il-en/about/events/efma-accenture-banking-innovation-awards> (accessed 31 March 2021).

\*\*\*\*\*



**Христаускас Чесловас**

*к.т.н. доцент кафедры финансового учета  
Каунасского университета прикладных наук  
г. Каунас, Литва*

**Казлаускиене Вильма**

*к.э.н. доцент кафедры финансового учета  
Университета Витаутаса Великого  
г. Каунас, Литва*

## **ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ**

В настоящее время, когда во многих государствах мира распространилась пандемия КОВИД-19 и с каждой новой волной при увеличении количества заболеваний правительства принимают решение о введении карантина особенно актуальными возникают вопросы продолжения работы и обучения на удалении. В начале традиционные учетные системы не давали достаточного эффекта поэтому было необходимо новые информационные технологии. Эти технологии (удаленные системы сети, интернетные и мобильные технологии) они используются, стараясь облегчить работу и процесс обучения не только в учебных учреждениях, но и предпринимательству.

Цель исследования – проанализировать новые информационные технологии, используемые в учебном процессе. Для достижения цели необходимо решить следующие задачи: исследовать новые тенденции, проанализировать возможности и проблемы новых технологий в основном учета для бизнеса и в учебном процессе, обсудить существующую ситуацию в Литве.

Будущее компании можно прогнозировать только получив полный анализ существующей деятельности, анализ невозможен без обработки информации. Для этого используют информационные системы, которые быстро выполняют все трудоемкие учетные работы. В настоящее время предпочтительно чтобы каждая компания имела свою информационную систему, для сбора информации в базу данных. Которая может быть легко доступна и проанализирована. Поэтому такие информационные системы для принятия решения увеличивают популярность как необходимый или дополнительный инструмент обучения на всех уровнях формального обучения, образования по вопросам экономики, менеджмента и бизнеса.

Исследования предлагаемых компаниям, внедрения систем управления бизнесом, показало, что список этих систем очень большой. Результаты анализа информации портала интернета [www.vvsgidas.lt](http://www.vvsgidas.lt), показали, что в республике предлагают внедрить такие системы около 300 Литовских предприятий. Однако в этих системах с необходимыми модулями для конкретного данного предприятия

часто имеются много неиспользуемых функций, поэтому необходимо инвестировать дополнительные ресурсы чтобы приспособить предлагаемые подсистемы к своим условиям бизнеса и выполняемым функциям [1]. Количество информационных систем учета, анализа и деловых игр разработанных в различных областях, бизнеса включая образование, обучение, растет с каждым годом. Специализированные программы в зависимости от предлагаемых дисциплин обучения модернизируются и совершенствуются [2].

Обычно обучение проводилось в традиционных классах с десятками компьютеров. При этом не все создатели информационных программ имеют и дают учебные программы для обучения. Приобретение лицензий на использование специализированных информационных программ для высших учебных заведений имеет большую финансовую нагрузку университетам. Кроме специализированных программ для обучения, высшие учебные заведения используют программы поддержки, для администрации. В библиотеке имеются программы для поиска литературы и использования в обучении баз данных, установления плагиата студенческих работ и преподавателей. Цена лицензий некоторых программных средств составляют десятки тысяч евро в год. Поэтому многое зависит от целесообразности и возможностей приобретения, адаптации к учебному процессу.

Анализ системы учета на рынке Литвы показал, что литовские высшие учебные заведения предпочитают разработанных на местах самостоятельных программные средства. Это вызвано несколькими причинами: в случае возникновения каких-либо вопросов легче получить консультации; провести модернизацию и дешевле. Студенты получают навыки с программными средствами, которые наиболее часто используются на предприятиях и в сфере бизнеса страны. Некоторые создатели программных средств специально создали программные средства для обучения. Это позволяет использовать их не только в высших учебных заведениях, но и проводя самостоятельно курсы повышения квалификации.

Концепция нового инновационного обучения увеличило количество программных средств, разработанных в различных областях, включая образование, обучение, благополучие, рекламу, культурное наследие, межличностное общение, энергоэффективность или здравоохранение. Симуляционные игры принятия решений набирают популярность как необходимый или дополнительный инструмент обучения на всех уровнях формального обучения, образование по вопросам экономики, менеджмента и предпринимательства [3]. Пользуясь облачной компьютерией, пользователь не инвестирует средства в свою инфраструктуру информационных технологий. Он оплачивает специализируемым компаниям представляющих такие услуги, которыми пользуется в конкретный момент. Это значит, что ему не надо приобретать новых программных средств и обеспечивать постоянного подхода к информации, присмотра и т. д. Оплата предоставленных услуг рассчитывается за определенный интервал времени, поэтому расходами не только удобно управлять, но и удаётся их эффективно уменьшить.

Информационные системы обучения показали эффективность процесса обучения и профессиональной деятельности. Анализ системы учета на рынке Литвы

показал, что литовские предприятия и высшие учебные заведения предпочитают использовать в основном отечественные программные средства, разработанных на местах. Точная информация, тестирование и консультации со специалистами перед приобретением программных средств защитят пользователя от ошибочного инвестирования.

#### **Список использованных источников:**

1. Ceslovas Christauskas, Regina Miseviciene. Cloud computing ASed accounting for small to medium sized business. *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 2012, 23(1). С. 14-21.
2. Misevičienė, Regina; Christauskas, Česlovas. Инновационные технологии учета : монография / Регина Мисевичиене, Чесловас Христаускас. Saarbrücken : Lambert Academic Publishing, 2015. 72 с.
3. Pamula A., Patasius M., Patasiene I. (2021) Comparison of Experience of Using Business Games in University of Lodz and Kaunas University of Technology. In: Wardaszko M., Meijer S., Lukosch H., Kanegae H., Kriz W.C., Grzybowska-Brzezińska M. (eds) Simulation Gaming Through Times and Disciplines. ISAGA 2019. Lecture Notes in Computer Science, vol 11988. Springer, Cham. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-72132-9\\_32](https://doi.org/10.1007/978-3-030-72132-9_32).

\*\*\*\*\*

#### **JEL Classification: E52**

**Панков Дмитрий Алексеевич**

*д.э.н., профессор, заведующий кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита в отраслях народного хозяйства  
Белорусского государственного экономического университета  
г. Минск, Республика Беларусь*

**Матюш Игорь Викторович**

*ст. преподаватель кафедры учета, финансов, логистики и менеджмента  
Полоцкого государственного университета  
г. Новополоцк, Республика Беларусь*

### **БУХГАЛТЕРСКИЙ АНАЛИЗ СКРЫТЫХ СООТВЕТСТВИЙ МЕЖДУ АКТИВАМИ И ИСТОЧНИКАМИ ФИНАНСИРОВАНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КОМПЛАЙНС-СЧЕТОВ**

В настоящее время сложившаяся практика ведения учета модернизации не позволяет устанавливать соответствия конкретных источников финансирования с вложениями в конкретные виды активов, а также отследить движение капитала по стадиям кругооборота. Разрыв между моментом признания обязательств и их имущественным покрытием, а также последующими движениями капитала в рамках планируемых бизнес-процессов лишает возможности отслеживать целевое

использование и эффективность покрытия собственных и заемных источников. В рамках отдельной информационной подсистемы аналитического учета разработан специальный алгоритм формирования дополнительных проводок, основанный на выделении отдельной группы счетов, названных комплайнс-счетами (от англ. compliance – соответствие). Отличительной особенностью которых является двойственный характер: одна часть показывает принадлежность к активу, а вторая – к источнику его финансового покрытия. Применение комплайнс-счетов предполагает составление дополнительных проводок, позволяющих идентифицировать и количественно измерить скрытые соответствия между активами, вовлекаемыми в модернизацию, и источниками их финансового покрытия по всем стадиям кругооборота капитала в рамках специальной подсистемы учета [1]. Разработанные схемы бухгалтерских счетов представлены на рис. 1, 2.

<b><u>АКТИВ / источник (капитал, обязательства)</u></b>	
Дебет	Кредит
Сальдо начальное (СН)	
Дебетовый оборот (ДО) по активному счету, сформированный за счет корреспондирующего источника	Кредитовый оборот (КО) по активному счету, влияющий на корреспондирующий источник
Сальдо конечное (СК)	

Рис. 1. Схема активного счета с привязкой к источнику финансирования  
 Источник: составлено за данными [1].

<b><u>ИСТОЧНИК (КАПИТАЛ, ОБЯЗАТЕЛЬСТВА) /актив</u></b>	
Дебет	Кредит
	Сальдо начальное (СН)
Дебетовый оборот (ДО) по пассивному счету, влияющий на корреспондирующие активы	Кредитовый оборот (КО) по пассивному счету, сформированный за счет корреспондирующих активов
	Сальдо конечное (СК)

Рис. 2. Схема пассивного счета с привязкой к активу  
 Источник: составлено за данными [1].

Использование комплайнс-счетов для учета процесса модернизации вместо стандартных счетов бухгалтерского учета позволит отслеживать причинно-следственные связи между конкретными активами и их источниками, вовлекаемыми в проведение модернизации предприятия, и обеспечит формирование целостного представления о результатах модернизационных бизнес-процессов и их влиянии на показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности. Для получения сведений об активах и источниках их формирования в целом по процессу модернизации, а также в разрезе активов и пассивов необходимо разработать особую аналитическую форму отчетности, включающую дебетовые и кредитовые обороты по всем комплайнс-

счетам. С одной стороны, новая форма отчетности для выявления скрытых соответствий в хозяйственных операциях должна представлять объекты учета в виде активов, капитала и обязательств, т.е. базироваться на форме бухгалтерского баланса, с другой – обладать характеристиками оборотной ведомости.

Таким образом, на основании представления активов в разрезе источников их финансирования и группировки источников финансового покрытия в разрезе их обеспечения активами нами был разработан комплайнс-баланс как новая форма отчетности, названная по аналогии со счетами, в которых будут отражаться скрытые соответствия между объектами учета (рис. 3).

Активы баланса			Источники баланса (капитал, обязательства)		
Активы		Сумма	Источники		Сумма
Источники	Активы		Сумма	Сумма	
Актив1	Источник1	Сумма	Источник1	Актив1	Сумма
Актив2	Источник2	Сумма	Источник2	Актив2	Сумма
АктивN	ИсточникN	Сумма	ИсточникN	АктивN	Сумма
<b>Всего:</b>		<b>Итог баланса</b>	<b>Всего:</b>		<b>Итог баланса</b>

Рис. 3. Форма комплайнс-баланса

*Источник: составлено за данными [1; 2].*

Основываясь на научных исследованиях в области моделирования учетных процессов, а также на принципах бухгалтерского анализа модернизации, выделены этапы составления и использования бухгалтерских моделей хозяйственных операций, отражающих процессы модернизации предприятия: 1-й этап – определение существенных параметров, определяющих содержание моделируемого процесса; 2-й этап – определение взаимосвязей существенных параметров в моделируемом процессе модернизации и построение возможных моделей; 3-й этап – анализ возможных моделей с целью выявления наиболее рациональных.

Использование комплайнс-счетов позволяет отслеживать те соответствия между активами и источниками их финансового покрытия, которые скрыты и неочевидны при применении стандартной системы учетных записей. Это в свою очередь дает возможность получать новые массивы данных, которые при стандартной системе записей получить невозможно.

Рассмотренный выше подход иллюстрирует возможность синхронизировать последовательность хозяйственных операций с отражением их влияния на показатели финансовой отчетности через систему учетных записей как по кругообороту капитала в целом, так и по каждой отдельной стадии движения стоимости в процессе осуществления предпринимательской деятельности [2].

### Список использованных источников:

1. Панков Д. А. Бухгалтерский анализ эффективности модернизации предприятия: монография / Д. А. Панков, И. В. Матюш. – Минск: БГАТУ, 2017. – 112 с.
2. Матюш И. В. Методика отражение в учете скрытых соответствий между объектами модернизации и источниками их финансирования / И. В. Матюш // Бухгалт. учет и анализ. – 2019. – № 12. – С. 22–28.

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: C67; O41**

**Быков Алексей Александрович**

*д.э.н., профессор, проректор по научной работе  
Белорусского государственного экономического университета  
г. Минск, Республика Беларусь*

**Пархименко Владимир Анатольевич**

*к.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономики  
Белорусского государственного университета информатики  
и радиоэлектроники  
г. Минск, Республика Беларусь*

## ОЦЕНКА ВКЛАДА ЭКСПОРТА И ВНУТРЕННЕГО СПРОСА В ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ СТРАН ПО ДАННЫМ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ТАБЛИЦ «ЗАТРАТЫ–ВЫПУСК» ПРОЕКТА WIOD

Предложенная в работе [1] методика декомпозиции ВВП страны на две составляющие (вклад экспорта и вклад внутреннего спроса) и апробированная на данных таблиц «затраты-выпуск» для Республики Беларусь за 2017 год позволяет анализировать (в духе посткейнсианского подхода) экономический рост страны в разрезе внутреннего и внешнего спроса. Не имея возможности в рамках тезисов полноценно раскрыть сущность методики, отметим лишь, что она базируется на вполне традиционном подходе к оценке полной импортостойкости (прямой и косвенной) каждого из отечественных «продуктов», создаваемых в экономике, на базе методологии «затраты-выпуск» [2]. В частности, оценка полной добавленной стоимости национального происхождения в экспортируемых отечественных товарах и услугах (*VAX*), находится по формуле 1:

$$VAX = \sum_{j=1}^n \text{exp}_{\text{отеч}j} \cdot (1 - c_j), \quad (1)$$

где  $\text{exp}_{\text{отеч}j}$  – величина экспорта отечественных товаров и услуг по  $i$ -й отрасли;  $c_j$  – полная импортостойкость по  $i$ -й отрасли, рассчитываемая на основе обратной матрицы Леонтьева, т.е. так называемой матрицы полных затрат.

А оценка полной добавленной стоимости, созданной за счет продаж на внутреннем рынке ( $VAD$ ), – по формуле 2:

$$VAD = \sum_{j=1}^n d_{отечj} \cdot (1 - c_j), \quad (2)$$

где  $d_{отечj}$  – величина продаж отечественных товаров и услуг по  $i$ -й отрасли на внутреннем рынке.

Применение методики возможно не только на данных национальных таблиц «затраты-выпуск», но и для так называемых межрегиональных таблиц (multi-regional input-output, MRIO). Среди наиболее известных таблиц такого рода выделяет проекты WIOD, Eora, OECD ICIO. Ниже авторы приводят некоторые результаты своих расчетов по данным проекта WIOD [3, 4]. В частности, на рис. 1 показана декомпозиция динамики ВВП Китая за 2000–2017 гг.

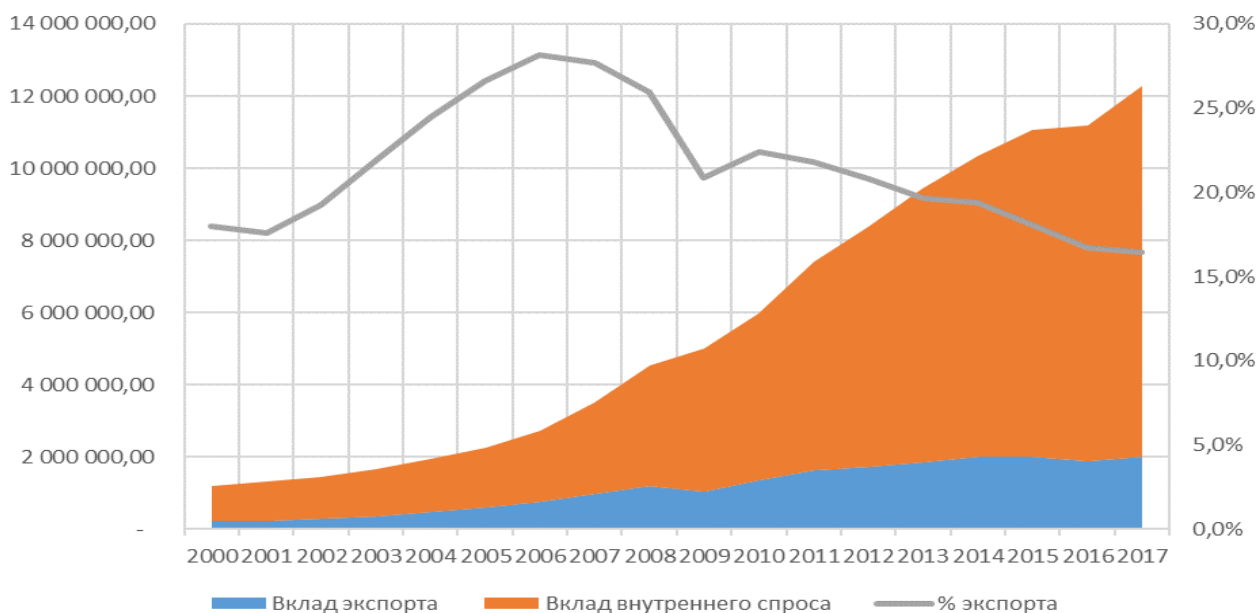


Рис. 1. Декомпозиция ВВП Китая в динамике за 2000–2017 гг.

Источник: рассчитано авторами по данным [4; 5].

А на рис. 2 показаны положения всех 44 стран (включая «остальной мир» – ROW), содержащихся в базе WIOD, с точки зрения относительного вклада внешнего спроса (экспорта) в ВВП и динамики этой доли с 2000 по 2014 гг.

Как видно из рис. 2, более крупные экономики создают ВВП преимущественно за счет внутреннего спроса, а экономики небольшие более зависимы в этом смысле от экспорта.

На рис. 2 пунктирными линиями показаны среднеарифметические значения по рассматриваемым странам, в частности вклад экспорта в ВВП в среднем составляет 28%, а динамика этого показателя за рассматриваемый период составила в среднем +0,4 п.п. Последнее значение свидетельствует о небольшой положительной

динамике в сторону большей открытости рассматриваемых экономик, однако здесь требуется более глубокий анализ процессов регионализации и глобализации для формулирования окончательных выводов.

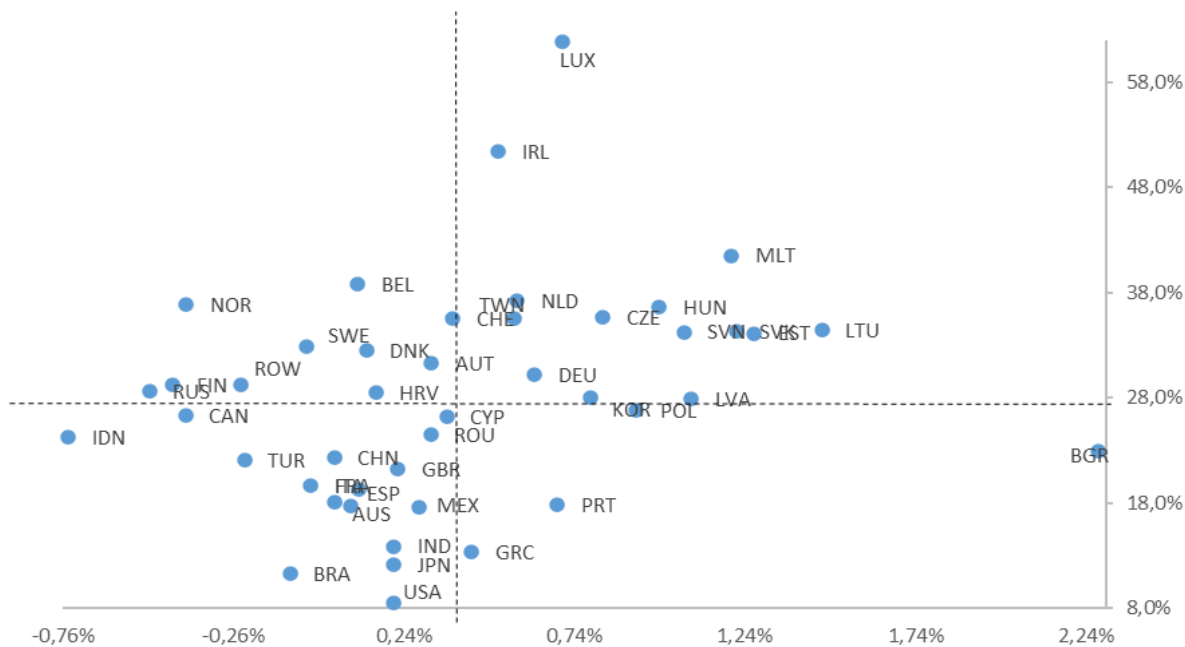


Рис. 2. Положение стран мира по среднему вкладу экспорта в ВВП (правая шкала) и динамике этой доли с 2000 по 2014 гг. (нижняя шкала)

Источник: рассчитано авторами по данным [4].

### Список использованных источников:

1. Быков, А. А. Декомпозиция факторов экономического роста, основанного на спросе, с применением методологии межотраслевого баланса / А. А. Быков, Т. В. Шаблинская // Белорусский экономический журнал. – 2020. – № 1. – С. 4-21.
2. Быков, А.А. Влияние COVID-19 на российскую экономику: методологические подходы к оценке на основе межотраслевого баланса / А. А. Быков, В. А. Пархименко, С. А. Толкачев // Белорусский экономический журнал. – 2020. – №2. – С. 25-37.
3. Timmer, M. P. An Illustrated User Guide to the World Input–Output Database: the Case of Global Automotive Production / M. P. Timmer, E. Dietzenbacher, B. Los, R. Stehrer, G. J. de Vries // Review of International Economics. – 2015. – Vol. 23. – №3. – P. 575–605.
4. World Input-Output Database. URL: <http://www.wiod.org/home> (accessed 03 April 2021).
5. People`s Republic of China: Input-Output Economic Indicators. URL: <https://data.adb.org/dataset/peoples-republic-china-input-output-economic-indicators> (accessed 03 April 2021).

\*\*\*\*\*



**Антипенко Надежда Анатольевна**  
*к.э.н., доцент кафедры менеджмента, учета и финансов  
Минского филиала РЭУ имени Г.В. Плеханова  
г. Минск, Республика Беларусь*

## **КОНЦЕПЦИЯ АУДИТА ОТДЕЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ**

Сложившиеся эпидемиологическая ситуация в мире, распространение коронавирусной инфекции, предпринимаемые меры по предупреждению оказали и продолжают оказывать существенное влияние на функционирование многих бизнес-субъектов. В настоящее время в мировом сообществе прослеживается повсеместное падение объемов производства продукции, выручки от продаж и оказания услуг, набирают обороты инфляционные процессы, угрозы потери бизнеса, падение ликвидности компаний, вынужденная минимизация импорта и экспорта и др. Перед собственниками и руководством компании в условиях пандемий стоит первостепенная задача выживания бизнеса. Изменившаяся реальность в условиях экономической неопределенности диктует новые требования поддержки бизнес-моделей и экосистем, обеспечивающих социально-гуманитарные приоритеты и устойчивое экономическое развитие. В данных обстоятельствах классический функционал аудита подлежит пересмотру, учитывая, релевантность последствий COVID-19 и увеличению экономической неопределенности. Основными проблемами для аудиторского сообщества стало падение спроса на аудиторские услуги, отсутствие возможности непосредственных контактов с клиентами в связи с переводом сотрудников на удаленный режим работы, отмена многих перспективных проектов.

В условиях пандемии вынужденной необходимостью для большинства стран в том числе и Республики Беларусь, стало использование преимущественно дистанционных форм работы, диверсификация деятельности, использование гибких и нестандартных форм взаимодействия с клиентами, членами профорганизаций [1 с. 48].

Как показывает сложившаяся практика, экономические последствия с учетом влияния COVID-19, вносят существенные коррективы как на процедуру формирования финансовой отчетности организаций, так и на аудиторские услуги, посредством которых подтверждается достоверность данных. При оказании аудиторских услуг в сложившейся эпидемиологической ситуации аудиторским организациям и аудитором необходимо принимать во внимание и отразить в рабочей документации, влияние COVID-19 на организацию и проведения аудиторских проверок.

В Письме Министерства финансов Республики Беларусь от 14.04.2020 № 15-2-18/20/1. «Влияние внешних факторов на организацию и проведение аудита» представлены и разъяснены обстоятельства, которые следует принимать во внимания на всех этапах организации и проведения аудита бухгалтерской

(финансовой) отчетности в условиях COVID-19. Кроме того, аудиторские организации и аудиторы должны учитывать, что в условиях пандемии повышается вероятность совершения недобросовестных действий и искажения финансовой отчетности. На фоне пандемии аудируемые лица могли изменить свои IT-системы и средства контроля за ними. Соответственно, аудиторским организациям и аудиторам необходимо оценить, насколько эти изменения повлияли на методологию аудита и формирования финансовой отчетности [2].

В условиях турбулентности экономики наблюдается рост аудиторских рисков, а также возникновение новых аудиторских рисков. Данное обстоятельство должно быть принято во внимание на всех этапах организации и проведения аудита финансовой отчетности бизнес-субъектов. Эффективная деятельность бизнес-структур и их устойчивое развитие во многом зависит от профессиональной подготовки как топ-менеджеров компании, так и внутренних аудиторов. Развитие института профессиональных компетенции ключевого персонала компании сопровождается возрастающими ожиданиями в направлении снижения информационных рисков инвестора [3 с. 8]. Непрерывное совершенствование механизмов и методов менеджмента и аудита, внедрения в практику бизнес-структур интегрированных информационных систем и модулей, вызывает необходимость перманентного обучения топ-менеджеров и внутренних аудиторов в целях поддержания конкурентоспособности компании и возможности выхода на мировые рынки [4 с. 102].

Цифровые технологии, особенно в условиях COVID-19, дают возможность как управленцам компании, как и внешним и внутренним аудиторам, оперативно использовать объективные данные для создания аналитических отчетов, а также текущих и перспективных стратегий повышения эффективности деятельности бизнес-субъектов. Используя аналитику, топ-менеджеры могут определить причины отклонений от прогнозных значений и разработать пути оптимизации бизнес – процессов для повышения эффективности деятельности организации. Анализом и мониторингом цифровых активов в компании должны заниматься, в первую очередь топ-менеджеры и внутренние аудиторы, а не только специалисты в области цифровых технологий. Трансформация бизнес-процессов и внедрение новой системы управления в организации с учетом оцифровывания данных особенно в условия турбулентности экономики, вызванной COVID-19, требует от управленцев компании получение новых знаний в области идентификации и использования цифровых активов. Именно такой вектор в управлении бизнесом позволяет получить преимущества на современном рынке и стать более конкурентоспособным. Кроме того, на формирование интеллектуального капитала любой успешной компании оказывает непосредственное воздействие система образования и повышение профессиональных компетенций. Участники бизнес-сообществ должны обладать современными формами коммуникацией и технологиями обучения и мониторинга деятельности компании. В современной системе функционирования бизнес-субъектов происходит использование инновационных программ, основанных на современных информационно-коммуникационных технологиях. В условиях цифровой трансформации национальной экономики, необходим

дифференцированный подход к качеству получаемой информации, формам внедрения образовательных программ и повышения профессиональных компетенций топ-менеджеров [5, с. 76].

Проведенный анализ аудита бухгалтерского учета отдельных объектов в условиях пандемии, свидетельствует о необходимости разработки концептуальных подходов функционально – параметрических характеристик эффективной деятельности бизнес – субъектов и устойчивого их развития. Решение этих проблем связано с тем, что к технологии проведения аудита в условиях пандемии COVID-19 предъявляется множество дополнительных требований, направленных на получение собственниками бизнеса, стейкхолдерам полной и достоверной информации о деятельности компании.

#### **Список использованных источников:**

1. Антипенко, Н.А. Особенности устойчивого развития бизнес-субъектов в условиях цифровизации экономики Республики Беларусь / Н.А. Антипенко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2020. – № 1. – С. 46-50.
2. Письмо МФ РБ «Влияние внешних факторов на организацию и проведение аудита» [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.minfin.gov.by/upload/audit/razyasnenia/pismo\\_140420.pdf](http://www.minfin.gov.by/upload/audit/razyasnenia/pismo_140420.pdf) (дата обращения: 10.04.2021).
3. Бохан Т.И. Современные методы контроля за состоянием дебиторской за состоянием дебиторской задолженности / Т.И. Бохан // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: Материалы IX международной научно-практической конференции (Минск, 14 мая 2015 г.) / сост. Кривцов В.Н., Горбачев Н.Н. – Минск: «Ковчег», 2016. – С. 7-8.
4. Бохан Т.И., Галушкина А.А., Копать И.С. Подходы к учету затрат / Т.И. Бохан, А.А. Галушкина, И.С. Копать // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: Материалы VIII международной научно-практической конференции (Минск, 14 мая 2015 г.) / сост. Кривцов В.Н., Горбачев Н.Н. – Минск: «Ковчег», 2015. – С. 211-2012.
5. Бусыгин, Д. Ю. Практикум по финансовому и инвестиционному менеджменту [Текст]: учеб. пособие / Д. Ю. Бусыгин, Ю.Н. Бусыгин, И.А. Антипенко. – Мн.: БГАТУ, 2015. – 108 с.

\*\*\*\*\*

## **СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ В БАНКАХ УКРАЇНИ**

Сучасні умови розвитку діяльності банків на фінансовому ринку формують необхідність прискорення процесів цифрової трансформації з метою досягнення конкурентоспроможних позицій, які формуються в цифровому фінансовому просторі нової світової економіки. Цифрова економіка визначає напрямки стратегічного розвитку банків на довгострокову перспективу, що викликає необхідність дослідження процесів, що впливають на прискорення процесів цифрової трансформації і визначають можливість ефективної реалізації стратегічних завдань.

Стратегічна спрямованість на цифрову трансформацію банків України та активізація використання ними цифрових технологій на фінансовому ринку визначається положеннями стратегії Національного банку України відносно розвитку фінтеху в Україні до 2025 року [1]. Впровадження цифрових технологій вимагає розробки і впровадження цифрових стратегій в банках, призводить до кардинальних змін бізнес-стратегій банків, потребує аналітичного і науково-методичного обґрунтування необхідності здійснення таких змін. Це підтверджує актуальність дослідження особливостей стратегічного управління процесами цифрової трансформації банків.

Проблемам розвитку цифрової трансформації банків і необхідності стратегічного управління цими процесами присвячені наукові праці таких вітчизняних дослідників, як: Т. Васильєва, Л. Жердецька, Л. Кльоба, В. Коваленко, Л. Кузнєцова, Н. Пантелєєва, Ю. Онищенко та ін.

Однак окремі аспекти цих проблем з'ясовано не повністю, в тому числі, більш детального дослідження потребують питання, пов'язані з побудовою ефективної стратегії цифровізації банківської діяльності в умовах фінансової невизначеності.

Основними науковими підходами до визначення особливостей цифрової трансформації банків України, які необхідно враховувати при формуванні цифрової стратегії банку на цьому етапі розвитку цифрової економіки є наступні.

1. Процесний підхід, положення якого прийнято визначати банк як ланцюжок створення цінності: від розробки продуктів і послуг, до їх реалізації споживачам на фінансовому ринку.

2. Галузевий підхід, який обґрунтовує необхідність визначення особливостей взаємозв'язку та взаємодії банків з підприємствами інших галузей економіки.

3. Технологічний підхід до цифрової трансформації банківської діяльності, який передбачає вибір динамічного складу технологій, що сприяють прискореній цифровій трансформації конкретного банку.

Зазначені вище підходи є основою формування платформної концепції, її положення доводять, що бізнес-модель банку, яка формується в процесі цифрової трансформації та призначена для його функціонування в цифровій економіці, повинна ґрунтуватися на платформах.

У загальнішому розумінні, цифрові платформи призначені для надання банком своїм клієнтам унікальних послуг на основі координації можливостей суб'єктів фінансового ринку. Тобто платформа являє собою простір, у якому продавці банківських послуг та їх споживачі можуть швидко і зручно знайти один одного по заданих параметрах, визначити кредитоспроможність передбачуваного партнера, оформити угоду, виконати взаєморозрахунки.

Проведений аналіз наукової літератури [2, 3, 4] приводить до висновку, що незважаючи на відмінності процесів цифрової трансформації в кожному окремому банку, існують ключові, загальні стратегічні завдання для всіх етапів розвитку, що відображають суть процесу цифрової трансформації:

- по-перше, необхідне формування стратегії, у якій повинні бути враховані всі бізнес-потреби банку, оскільки на початку процесу цифрової трансформації дуже важливо визначити напрями розвитку банку та необхідні технології, які сприятимуть розвитку. На цьому етапі банки повинні провести аналіз своїх ресурсів і бізнес-моделей, виділивши ті, які вимагають модернізації, і, на основі перегляду пріоритетів у діяльності банку, визначити нові бізнес-моделі. Крім того, необхідно виявити проблеми, які можуть стати перешкодою виконанню стратегічних завдань цифрової трансформації;

- по-друге, нагальною потребою є навчання персоналу банків навичкам праці з новими технологіями. Цей процес може викликати безліч труднощів, оскільки при традиційних моделях банківського бізнесу співробітники знали тільки певні системи та операції, а цифрова трансформація призводить до змін робочих процесів й технологій, що вимагає вміння мислити творчо, знань потенціалу нових технологій та вміння використовувати їх з максимальною ефективністю;

- по-третє, необхідна відмова від застарілих банківських технологій на користь інноваційних, цифрових. Модернізація застарілих технологій, які вже не здатні підтримати цифрові продукти і послуги, затребувані на ринку банківських послуг, вимагає матеріальних ресурсів. Більш ефективно ці ресурси можна використовувати на створення цифрових технологій, простих у використанні, що підвищують якість банківського обслуговування клієнтів та сприяють формуванню позитивної ділової репутації [5].

Висока ефективність застосування інноваційних рішень змушує банківський сектор трансформуватися як для посилення своїх позицій на фінансовому ринку, так і для підвищення рівня взаємодії з клієнтами та учасниками ринку. Для збереження конкурентних позицій, провідні банки впроваджують інноваційні бізнес-моделі, засновані на специфічних технологіях чергового етапу цифровізації [4]. Це

сприяє формуванню нових пропозицій щодо зниження вартості цифрових продуктів і послуг і змінюють правила конкуренції на ринку банківських послуг.

Зміна традиційної бізнес-моделі реалізується на основі цифрової трансформації значної частини інформаційних технологій, які концентрують всі напрями діяльності банку. Даний процес починається з розробки цифрової стратегії на основі бачення бізнесу та місії банку з урахуванням необхідності внесення постійних коригувань (висока швидкість появи нових цифрових продуктів і послуг, зміни законодавства тощо.). Необхідно відзначити, що сьогодні відсутні фундаментальні методологічні та методичні розробки щодо формування цифрових стратегій в різних галузях економіки, в тому числі і в банківському секторі.

Отже, для ефективного виконання завдань стратегічного управління процесами цифровізації банків України необхідно розробляти і впроваджувати цифрові стратегії. Починати процес формування стратегії важливо з визначення ключових сегментів сталого розвитку: створення цифрових продуктів, в тому числі, персоніфікованих банківських послуг; забезпечення наскрізної взаємодії з клієнтами, регулятором і партнерами; розробки фінансової екосистеми партнерів, створення платформ, бізнес-інкубаторів тощо.

#### **Список використаних джерел:**

1. «Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року. Сталий розвиток інновацій, кешлес та фінграмотність». Національний банк України, липень 2020. 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> (дата звернення 20.03.2021).
2. Кузнєцова Л. В. Цифрова трансформація банківського бізнесу. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції.. Львів, 2018. Ч. 2. С. 72–75.
3. Коваленко В. В. Розвиток FinTech: загрози та перспективи для банків України. Приазовський економічний вісник. 2018. № 4(9). URL : [http://rev.kpi.zp.ua/journals/2018/4\\_09\\_uk/24.pdf](http://rev.kpi.zp.ua/journals/2018/4_09_uk/24.pdf) (дата звернення: 20.03.2021).
4. Онищенко Ю.І. Банківська діяльність в умовах розвитку цифрових технологій. Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. 2018. Т. 23. Вип. 8 (73). С. 160-165.
5. Ділова репутація банків: цифрові виклики та управління. Монографія за редакцією Л.В. Кузнєцової. Харків: «Діса-Плюс», 2020. 320 с.

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*  
**ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ  
COVID-19**  
\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*  
**PECULIARITIES OF ECONOMIC PROCESSES IN CONDITIONS OF THE  
COVID-19 PANDEMIC**  
\*\*\*\*\*

**JEL Classification: F13**

**Антипенко Надежда Анатольевна**

*к.э.н., доцент кафедры менеджмента, учета и финансов  
Минского филиала РЭУ имени Г.В. Плеханова  
г. Минск, Республика Беларусь*

**Коваленко Вероника Сергеевна, Чабай Анастасия Вячеславовна**

*студентки 3 курса факультета международных экономических отношений  
Белорусского государственного экономического университета  
г. Минск, Республика Беларусь*

**ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА МИРОВОЙ РЫНОК ИНТЕРНЕТ-  
ТОРГОВЛИ**

Вспышка инфекции COVID-19, вызываемой коронавирусом SARS-CoV-2, вскоре развившаяся до уровня пандемии, а также введённые правительствами стран ограничительные меры, такие как социальное дистанцирование, карантин и др., оказали значительное влияние на мировой рынок, вызвав фундаментальный сдвиг в структуре глобального спроса на онлайн шоппинг, а также увеличение использования цифровых инструментов коммуникации и дистанционного потребления, таких как социальные сети, интернет-телефония, телеконференции, потоковое видео и т.д. [1].

Особенно вырос спрос на электронную торговлю в сегментах B2C («business-to-consumers», потребительский рынок) и B2B («business-to-business», корпоративный рынок) [5]. В сегменте B2C наибольший рост продемонстрировала покупка и продажа медицинских товаров, предметов первой необходимости, продуктов питания, косметики и электроники. Но, вместе с ростом покупок в вышеперечисленных сегментах, продавцы столкнулись с трудностями организации производства и доставки товаров до покупателей, что связано с крайне высоким потоком заказов, введёнными правительствами ограничениями на пересечение международных границ авиа- и железнодорожным транспортом, что в значительной степени нарушило работу привычных для компаний, относящихся к сегментам B2C и B2B, логистических цепочек по которым осуществлялось предоставление розничных и оптовых услуг [5]. Вместе с тем, в странах с развивающейся экономикой, наряду с увеличением числа покупателей на электронных торговых площадках, произошло снижение среднего количества средств, потраченных на онлайн-шоппинг [4]. Наибольший рост числа пользователей интернет-магазинами произошёл в Китае и Турции, меньше всего – в Германии и Швейцарии. Это

объясняется тем, что в последних странах количество граждан, пользующихся услугами онлайн-шоппинга, уже находилось на сравнительно высоком уровне [4]. Помимо этого, наибольший рост числа посетителей торговых интернет-платформ наблюдали среди людей с высшим образованием от 25 до 44 лет. Снижение пропускной способности авиатранспорта в свою очередь привело к повышению розничных и оптовых цен, массовым задержкам отправки и доставки заказов и их отмене. Помимо проблем с логистикой, ограничительные меры повлияли и на производственные мощности продавцов, что стало причиной закрытия отдельных производств, повышения безработицы и снижения предложения [1].

Повышение спроса на онлайн-покупки в магазинах сегмента B2C косвенным образом повлияло на рост спроса на курьерские услуги и введению новых правил оформления и получения заказов.

Годовой рост выручки интернет-магазинов США (в сравнении с предыдущим годом) вырос на 68% на середину апреля, превысив предыдущий максимум в 49% в начале января. В первом квартале мировые продажи Amazon выросли на 26% по сравнению с 2020 годом, а объем онлайн-заказов в США и Канаде в апреле был еще более впечатляющим — почти в 2,5 раза по сравнению с весной 2019 года.

Согласно прогнозу маркетингового агентства eMarketer, эффект негативных факторов пандемии перевесит влияние позитивных. В связи с наступлением пандемии eMarketer скорректировали свою оценку роста глобального розничного сегмента электронной торговли в 2020 г. с 18,4% до 16,5%. В реальном выражении это означает снижение с 4,105 трлн долл. США до 3,914 трлн долл. США.

X5 Retail Group, являющаяся ведущей продуктовой розничной компанией РФ, продемонстрировала рост онлайн продаж в 4,7 раза по сравнению с 2019 годом, в то время как оборот российского интернет-магазина Ozon всего за I квартал 2020 г. вырос на 115%, а в апреле 2020 года рост составил почти 300%, чем в 2019 г. По данным Data Insight число заказов в российских интернет-магазинах и маркетплейсах за 2020 год увеличилось на 78%. При этом доля онлайн-торговли составила 9% от всей российской розницы. Из-за введенного карантина в Китае продажи российских производителей на онлайн-платформе AliExpress выросли на 20% с февраля по начало марта, сообщает “AliExpress Россия” [2]. Одним из побочных следствий увеличения спроса на онлайн-покупки некоторых категорий товаров в сегменте B2C стало резкое повышение спроса на курьерские услуги. К примеру, крупнейшие российские службы доставки (ПЭК, DPD, VohBerry) заявляют о двухкратном росте спроса на свои услуги весной 2020 г. По словам аналитиков Data Insight, режим самоизоляции привлек в российскую онлайн-торговлю не менее 10 миллионов покупателей. По их мнению, новые потребительские привычки ускорят рост электронной коммерции с прежних среднегодовых 28% до 33% [1, 2].

Интернет-продажи продуктов питания в Китае выросли на 26,4% за январь и февраль 2020 года по сравнению с 20,2% за тот же период 2019 года [3]. Несмотря на пандемию, агенство SmartInsights прогнозирует рост числа покупок в 2021 году [1]. Euromonitor выделяет список десяти крупнейших рынков в 2020 году. Согласно ему, отрыв Китая от США составляет чуть более 40%. По темпам годового прироста



рынка впереди находятся крупнейшие развивающиеся экономики – Индия (31,9 %) и Китай (27,3 %). Среди развитых рынков лидером по данному показателю является Канада с уровнем прироста равным 21,1%. Для России, замыкающей десятку крупнейших рынков, характерны темпы прироста выше среднего – около 18,7 % [1].

Пандемия коронавирусной инфекции COVID-19, ставшая примером «чёрного лебедя» для мировой экономики, нанесла серьёзный ущерб привычным торговым каналам и международным потокам товаров. Вместе с этим, в связи с вводимыми «локдаунами» и другими ограничениями, значительный рост продемонстрировал рынок интернет-услуг, торговли, обмена информации и т.д.

По всей видимости, выиграют от кризиса только сектор цифровых услуг и некоторые отдельные категории товаров, спрос на которые возрос в результате шока, вызванного COVID-19. Так или иначе, в долгосрочной перспективе влияние «чёрного лебедя» может привести к ускорению цифровизации торгового сектора и, следовательно, к росту популярности электронной коммерции.

#### **Список использованных источников:**

1. Лола И. С., Бакеев М. Б. Пульс мирового рынка электронной коммерции в условиях пандемии COVID-19 / И.С. Лола, М.Б. Бакеев // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – 2020. – 20 с.
2. Тадтаев Г. Продажи российских производителей на AliExpress выросли на фоне пандемии [Electronic resource]. – Available at: <https://www.rbc.ru/business/17/03/2020/5e7054fb9a7947dcc9c6138a> (date of access: 28.03.2021).
3. China E-Commerce Market Trends 2021 [Electronic resource]. – Available at: <https://tenbagroup.com/12-china-e-commerce-market-trends-2021/> (date of access: 30.03.2021).
4. COVID-19 has changed online shopping forever, survey shows. URL <https://unctad.org/news/covid-19-has-changed-online-shopping-forever-survey-shows> (date of access: 29.03.2021)/
5. E-commerce, trade and the COVID-19 pandemic: information note [Electronic resource]. – Available at: [https://www.wto.org/english//tratop\\_e/covid19\\_e/ecommerce\\_report\\_e.pdf](https://www.wto.org/english//tratop_e/covid19_e/ecommerce_report_e.pdf) (date of access: 27.03.2021)

\*\*\*\*\*

**Антонюк Олена Іллівна**  
*аспірантка кафедри банківської справи*  
**Жердецька Лілія Вікторівна**  
*д.е.н., доцент, завідувачка кафедри банківської справи*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

## **МАКРОПРУДЕНЦІЙНА ПОЛІТИКА: СПЕЦИФІКА В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19**

Близько року тому світову економічну та фінансову системи вразив серйозний несподіваний шок – пандемія COVID-19 та відповідні карантинні обмеження. Хоча ця криза ще продовжує здійснювати серйозний вплив на домогосподарства та бізнес, вважається, що банківський сектор Єврозони та України добре відреагував на кризу. У даному випадку банківський сектор не став джерелом нестабільності, а натомість дозволив підтримати загальноекономічну стабільність. Банківському сектору вдалося підтримати економіку шляхом продовження кредитування, в тому числі для тих секторів, які найбільше постраждали від карантинних заходів. За результатами порівняння кризи 2007-2008 рр. та сучасної коронакризи виділяють можна виділити такі основні відмінності [1]: по-перше, банки на початку кризи 2020 року виявилися більш капіталізованими та стійкими; по-друге, було запроваджено низку заходів у сфері фіскальної та пруденційних політик. На користь першого твердження свідчать дані рис. 1:

– на початок кризи та запровадження карантинних обмежень у березні 2020 року достатність капіталу банків України перевищувала встановлене мінімальне значення та, незважаючи на незначні коливання, зростала в 2020 та напочатку 2021 рр.; банківська система є достатньо капіталізованою для поглинання негативних шоків «коронакризи-2020» (рис. 1.1.);

– ліквідність за всіма показниками (Н6 та LCR в іноземній та національній валютах) залишається на рівні, що перевищує нормативне значення, хоча Н6 дещо знижувався в 2020 році (рис. 1.1.), проте рівень NSFR системно важливих банків свідчить про достатній запас ліквідності банків у часовому горизонті 1 рік (рис. 1.4);

– загальний рівень ризикованості активів банків (співвідношення резервів за активними операціями до загальних активів) знижується, однак рівень рентабельності демонструє негативну тенденцію до скорочення (рис. 1.3).

Отже, банківська система України завдяки формуванню більш жорсткого регуляторного середовища у період 2015-2019 рр. сформувала достатній запас міцності для здійснення рентабельної діяльності протягом кризового 2020 року.



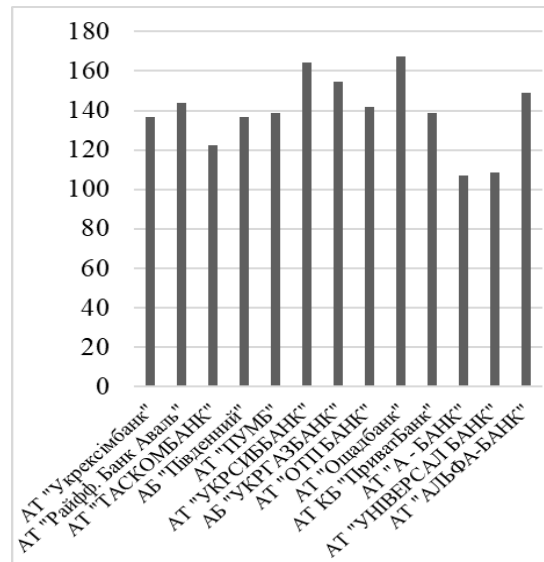
1.1. Достатність капіталу та Н6



1.2. Достатність ліквідного покриття



1.3. Ризикованість та рентабельність



1.4. Рівень чистого стабільного фондування станом на 01.04.2020 р.

Рис. 1. Динаміка показників достатності власного капіталу, ліквідності, кредитного ризику та прибутковості банків України у період з 01.01.2020 по 01.04.2021 рр.

Джерело: складено за даними [2].

Незважаючи на скорочення рентабельності, банківська система України демонструє високий рівень фінансової стійкості станом на 01.04.2021 р. та, за умови належної державної політики, здатна підтримувати розвиток реального сектору економіки, який найбільше постраждав від запровадження карантинних обмежень. Другим напрямом реагування центральних банків на коронакризу стали пом'якшення пруденційних заходів підтримка дій уряду. У країнах Єврозони були

запроваджені гарантії державних позик та пряма та непряма підтримка фірм [3], в Україні було запроваджено програму підтримки МСБ «5-7-9» [2]. Банківський нагляд ЄЦБ тимчасово знизив вимоги до буферів капіталу та рекомендував банкам утримуватися від виплат дивідендів та викупу акцій. Окремі національні центральні банки Євросони оголосили про повне звільнення антициклічних буферів капіталу, або скасували раніше оголошені збільшення цих та інших буферів [1, 3]. НБУ з метою пом'якшення впливу пандемії на банківський сектор та підтримки економіки значно пом'якшив регуляторні вимоги до банків: введення буферів капіталу було відкладено; банкам було дозволено реструктурувати кредити клієнтів на взаємовигідних умовах. Для спрощення кредитування НБУ також запровадив новий інструмент довгострокового рефінансування з плаваючою ставкою, що повинно підсилити позитивний ефект від зниження облікової ставки [2].

Отже, зазначені вище мікро- та макропруденційні заходи стали потужним сигналом для банків про те, що вони повинні використовувати свої існуючі буфери капіталу, щоб продовжувати надавати ключові фінансові послуги та покривати збитки, уникаючи різких та надмірних скорочень заборгованості, здійснюючи при цьому позитивний внесок у забезпечення економічного зростання. Необхідно зазначити, що в Україні використання макропруденційного пом'якшення набуває особливої актуальності в умовах загрози зростання інфляційного тиску, коли запровадження інструментарію монетарної політики для підвищення ділової активності є обмеженим.

#### **Список використаних джерел:**

1. Macroprudential policy after the COVID-19 pandemic. Luis de Guindos. 1 March 2021. URL: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2021/html/ecb.sp210301~207a2ecf7e.en.html> (дата звернення: 23.03.2021).
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: 23.03.2021).
3. Darracq, M., C. Kok and M. Rottner (2020), “Enhancing macroprudential space when interest rates are low for long”, *Macroprudential Bulletin*, ECB.

\*\*\*\*\*

## **РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ COVID-19**

Інвестиційна діяльність одна з найбільш важливих критеріїв в розвитку та ефективному функціонуванні підприємств, адже саме інвестиції забезпечують розширення підприємницької діяльності та освоєння нових галузей бізнесу й технологій.

Проблеми інвестиційної діяльності підприємств в умовах економічної нестабільності та залучення інвестиційного капіталу в економіку України досліджували вітчизняні та зарубіжні учені, зокрема В. Беренс, Л. Борщ, А. Гальчинський, Л. Гітман, Я. Хонко, І. Бланк, А. Діброва, І. Дорош, М. Кісіль, М. Коденська, І. Ліпсіц, О. Мертенс, А. Нешитой, А. Пересада, Г. Підлісецький, П. Рогожин, В. Савчук, О. Старіков, Т. Хачатуров, В. Хобта, В. Шевчук, А. Пересада, А. Філіпенко, О. Рогач, П. Гайдуцький, Т. Ковальчук, В. Кравченко, Л. Дж. Гітман, М.Д. Джонк та інші. Однак, незважаючи на багатоаспектність наукових досліджень, інвестиційна діяльність підприємств України в умовах економічної нестабільності потребує подальшого дослідження.

До пандемії рівень інвестицій в економіці був на низькому рівні, складав до 18% ВВП. В період кризи цей показник суттєво погіршився. Одним з джерел фінансування інвестицій, кредити українських банків, становлять 4,3%, в 2019 році вони склали 5,6% [1].

Значною мірою інвестиційний процес 2020 р. підтримувався за рахунок державних інвестицій в інфраструктурні проекти (частка коштів державного бюджету серед джерел інвестицій зросла до 6% проти 4,9% в минулому році).

Карантинні обмеження вплинули на економічне становище країни. Коронавірус вже сколихнув світовий фінансовий ринок, що не може не відобразитися на інвестиційній діяльності в Україні.

Одна з найбільш стабільних сфер інвестиційного ринку, сфера будівництва і будівельних реконструкцій, може бути повністю припинена чи частково призупинена за декількома причинами.

По-перше, закриття міждержавних кордонів, запинилися роботі багатьох підприємств в світі, через все це може виникнути проблема імпорту необхідних матеріалів, обладнання тощо.

По-друге, відбуваються валютні коливання фінансового ринку.

Ринок нерухомості через швидкої дії вірусу відчув суттєві збитки. Інвестори та власники середнього бізнесу багато втратили. Вони вклали гроші в великі та середні комплекси нежитлової нерухомості, які, зокрема, здаються в оренду магазинам одягу, під торгівельні зали, кінотеатри та розважальні центри.

Сфера туризму та іншого обслуговування в країні також постраждали, наприклад: ресторани заклади, приміщення, що надаються в оренду ФОП в сфері естетичної нехірургічної медицини, в тому числі приміщення, що перебувають в оренді під так звану сферу «краси»: салони, перукарні, фотостудії тощо.

Фондовий ринок (ринок цінних паперів) теж потрапив під вплив пандемії. Зменшення ставок НБУ та ставок облігацій внутрішньої державної позики, неочікуване різке падіння світового фінансового ринку через епідемію вірусу змінює і запланований на початку року вектор розвитку економіки в Україні.

Так, здобутками за останні декілька років став випуск Україною цінних паперів на зовнішній фондовий ринок по розміщенню та продажу ОВДП в гривнях через відкриття рахунку Clearstream в НБУ, що зумовило влітку 2019 року залучити рекордну кількість нерезидентів –інвесторів на загальну суму гривневих облігацій в розмірі 65 млрд грн.

Великих ризиків чекають інвесторів, які залучили гроші уу промисловість націлену на експорт товарів. Проблема цієї категорії економічного ринку полягає у закритті міждержавних кордонів.

В Україні експорт сировини працює в двох основних напрямках: агросектор та металургія. Для розуміння, головним партнером у торгівлі експорту сировини в 2019 році для України став Китай. Різке падіння росту економіки Китаю внаслідок пандемії одночасно приводить до зниження експорту товару з України.

Варто відмітити грошовий ринок внутрішніх інвестицій. Зниження ставок НБУ призвело до зменшення ставок закладами за депозитами, однак відповідно зумовило зниження ставок кредитування. Наразі пропозиції від банків за ставками на кредити є найбільш привабливими для пересічних громадян (так званий споживчий кредит) та представників бізнесу, підприємців.

Інвестування в ІТ сферу вважається не ризиковим в період епідемії через безпечність робочого процесу, відсутності потребу в офісі та транспортних пересувань.

Розвиток інструментів інвестування у 2021 році передбачається [2]:

- стимулювання заощаджень шляхом покращення виконання перерозподільної функції державних фінансів, підвищення ефективності інституту фінансового посередництва, покращення механізму монетарної трансмісії. Це потребуватиме конструктивної взаємодії монетарної та фіскальної політики.

- запровадження адекватного рівня прожиткового мінімуму; спрощення механізмів залучення наявних коштів громадян в державні цінні папери.

- розвиток інструментів інвестування на основі посилення алокаційної функції державних фінансів, формування точок росту з високим мультиплікаційним ефектом (включаючи розвиток фізичної інфраструктури).

– відновлення кредитування економіки та оздоровлення механізму трансформації національних заощаджень в інвестиції через банківську систему; створення інституційних передумов (завершення структурних реформ) для підвищення зацікавлення іноземних інвесторів в інвестуванні у виробничий потенціал національної економіки; державне сприяння залученню стратегічних інвесторів в великі інвестиційні проекти.

Загалом для стимулювання розвитку інвестиційної діяльності прийнято 7 розроблених Міністерством постанов, які вдосконалюють процедури взаємодії між державою і приватним партнером. Також подано до Верховної Ради України законопроект про внесення змін до Податкового кодексу України щодо реалізації проектів на умовах ДПП. Державно-приватне партнерство є одним з провідних механізмів і усталеною практикою багатьох розвинутих країн світу. Вдосконалена партнерська система відносин між державою та бізнесом на національному рівні дозволить залучати та ефективно використовувати інвестиційні ресурси для структурної перебудови економіки України [3].

З огляду на сказане, можна сказати про те що, COVID-19 тимчасово збудував фінансові стіни перед потенціалом розвитку економічного ринку. Однак, саме зараз, як ніколи, важлива консолідація всіх сил, ресурсів як з боку держави, так і з боку громадян, підприємців, інвесторів, спрямованих на швидке подолання вірусної та фінансової кризи.

### **Список використаної літератури:**

1. Скоблікова Д. Як впливатиме коронавірус на інвестиційну діяльність в Україні. URL: <https://femida.ua/advice/yak-vplyvatyme-koronavirus-na-investytsijnu-diyalnist-v-ukrayini/> (дата звернення: 23.03.2021).
2. Итоги 2020 года и задачи на 2021 / Экономическая правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2020/12/31/669696/> (дата звернення: 23.03.2021).
3. Основні досягнення роботи Мінекономіки за останні півроку / Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/osnovni-dosyagnennya-roboti-minekonomiki-za-ostanni-pivroku> (дата звернення: 23.03.2021).

\*\*\*\*\*

**Бунь Анна Витальевна,**  
*к. э. н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
в отраслях народного хозяйства*  
**Белобривчик Агния Александровна, Дисько Яна Павловна,**  
*студентки 3 курса учётно-экономического факультета  
Белорусского государственного экономического университета  
г. Минск, Республика Беларусь*

## **АКТУАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Тормозом на пути оптимизации социально-экономических решений государства в условиях ограниченности общественных ресурсов, как отмечают крупнейшие ученые, выступает такое универсальное для большинства стран препятствие, как бюрократия. Ведь бюрократ объективно не заинтересован в экономии общественных ресурсов. Решением данной проблемы может стать создание системы внешнего, независимого аудита деятельности исполнительных органов власти – то есть той самой бюрократии. Создание нового для Республики Беларусь направления – государственный аудит.

Прежде чем рассматривать практические аспекты государственного аудита, следует проанализировать методологическую базу данного вопроса. До настоящего времени комплексные исследования отдельных механизмов государственного регулирования, в том числе касающиеся вопросов государственного аудита, проводились в Республике Беларусь в крайне ограниченном масштабе. Так, например, этапы перехода в систему государственного аудита в Республике Беларусь были проанализированы кандидатом экономических наук, доцентом Белорусского государственного экономического университета Лемеш В.Н.. Однако, на сегодняшний день всё же ни один нормативный правовой акт не закрепляет определения «государственного аудита». В научной среде также нет общепринятого определения. В то же время во многих странах государственный аудит является одним из ключевых элементов согласования реальных интересов общества с декларируемыми целями развития и методами их достижения. Так, уже на начальном этапе становления государственного аудита возникает необходимость развития понятия «государственный аудит», его системы, элементов, а также нормативно-правовой базы в Республике Беларусь [2].

Наиболее точное определение государственного аудита было дано в монографии «Конституционный аудит» бывшего председателя Счетной палаты Российской Федерации Степашина С.В. Создание в 1995 году данного независимого конституционного института и стало отправной точкой становления государственного аудита в Российской Федерации, востребованного новыми постсоветскими реалиями. Согласно С.В. Степашину: «Государственный аудит – конституционно установленная система внешнего, независимого контроля от имени



общества за деятельностью органов государственной власти по управлению национальными ресурсами страны (финансовыми, материальными, интеллектуальными), является одним из современных институтов социального контроля, который возникает в условиях распространения идей гуманизма и свободы как институциональный отклик на изменение представлений людей об иерархии взаимоотношений между государством, обществом и человеком» [1, с. 534].

Анализируя опыт Российской Федерации в данном вопросе, можно заметить, что государственный аудит и государственный контроль имеют существенные различия в объектах, субъектах и результатах деятельности.

Субъекты государственного аудита, наделенные соответствующими полномочиями, – это государственные органы, осуществляющие государственный аудит органов исполнительной власти, но при этом не входящие в систему исполнительной власти. Контролю со стороны органов государственного контроля подлежат государственные финансы и имущество, их учет, использование и обращение. При этом объекты ограничены определенной сферой государственных финансов, однако у государственного аудита задачи шире, так как объект государственного контроля входит в состав объекта государственного аудита. Объектами государственного аудита становятся не только финансовые средства и имущество государства, их учет и обращение. К полномочиям органов, осуществляющих государственный аудит, можно также отнести экспертизу финансовых и иных результатов, достигнутых в ходе исполнения бюджета, экспертизу проектов нормативных правовых актов, а также оценку направлений развития всей страны в целом, ее отдельных регионов и некоторых сфер экономики. Соответственно, именно благодаря государственному аудиту может быть дана оценка эффективности вкладываемых бюджетных средств в развитие отраслей народного хозяйства, социальной сферы, а также определены основания, по которым использование бюджетных средств может трактоваться как нецелевое [3].

Несмотря на различия в функциях и статусе, органы государственного контроля и органы государственного аудита представляют единое целое и имеют одну общую задачу – обеспечивать эффективное использование государственных финансовых ресурсов. Речь идет лишь о расстановке акцентов в направлениях деятельности. Более того, государственный аудит и государственный контроль обязаны тесно взаимодействовать, потому что это позволяет более эффективно использовать имеющиеся ресурсы и не тратить их на дублирование функций. Таким образом, важнейшая задача государственного аудита как части системы общественного контроля заключается в обнаружении отступлений от принятых стандартов и нарушений принципов законности, эффективности, результативности и экономичности управления национальными ресурсами, включая бюджет, государственную собственность и интеллектуальные ресурсы.

Основной преградой для введения государственного аудита также является отсутствие высококвалифицированных специалистов в сфере государственного контроля и аудита. А ведь именно от качества подготовки государственных

аудиторов зависит эффективность использования финансовых ресурсов государства для решения насущных социально-экономических проблем. Высшие учебные заведения осуществляют подготовку аудиторов, но в основном для коммерческих организаций, которые имеют определённую специфику.

Поэтому второй задачей на пути внедрения государственного аудита можно выделить подготовку высококлассных специалистов финансово-юридической специализации, которые владеют глубокими фундаментальными знаниями в различных отраслях права, в области экономики, сфере государственного аудита, владеющих спецификой современных методик проведения контрольных мероприятий, а также навыков разработки и эффективной реализации управленческих решений. Их свежий взгляд обеспечит качественное развитие системы.

Подводя итог, следует отметить, что решение этих задач, и как следствие, построение системы государственного аудита в Республике Беларусь приведет к повышению эффективности государственного управления и к большей увязке механизмов реализации государственных программ и проектов с механизмами стратегического планирования. Его действенный механизм может стать не только преградой для финансовых злоупотреблений и экономических нарушений, но и основой для сбережения и увеличения финансовых ресурсов. Государственный аудит может стать гарантом обеспечения независимого объективного общественного контроля за деятельностью органов власти, выступая от имени государства, ее эффективностью и возможностью достижения установленных целевых показателей развития.

#### **Список использованной литературы:**

- 1 Степашин С.В. Конституционный аудит. Москва.: Наука, 2006. – 816 с.
- 2 Лемеш В.Н. Этапы перехода в систему государственного аудита в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://core.ac.uk/download/pdf/268997623.pdf> (дата обращения: 30.03.2021).
- 3 Развитие государственного аудита в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <razvitie-gosudarstvennogo-audita-v-rossiyskoy-federatsii.pdf> (дата обращения: 29.03.2021).

\*\*\*\*\*

**Бестужева Світлана Василівна**  
*к.е.н, доцент кафедри міжнародної економіки і менеджменту  
Харківського національного економічного  
університету імені Семена Кузнеця  
м. Харків, Україна*

## **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОЇ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ ТА ПАНДЕМІЇ COVID-19**

В умовах загострення світового економічного та політичного протистояння країн, посиленого всеохоплюючою дією світової пандемії Covid 19, найбільш актуальними є проблеми економічної безпеки країн. Стикаючись з глобальними викликами міжнародна економічна та політична спільнота вже другий рік поспіль не може не тільки виробити дієві конструктивні заходи щодо їх подолання, а, навіть навпаки, поглиблює кризові явища в усіх сферах життєдіяльності людства. У такому випадку країни опиняються перед значними труднощами, пов'язаними з забезпеченням можливості життєздатності як суб'єктів світогосподарських зв'язків.

Для України в сучасних умовах проблема економічної безпеки стоїть надто гостро, хоча і є не новою. Протягом всього шляху реформування та перебудови економічна безпека завжди виокремлювалась в якості одного з найважливіших національних пріоритетів, до якого прикута увага представників влади, громадських і політичних рухів, науковців, широких кіл громадськості. В науковій літературі визначається, що забезпечення економічної безпеки є гарантом державної незалежності України, умовою її сталого розвитку та зростання добробуту громадян.

Однією з важливих складових економічної безпеки України є боргова безпека, при чому автор концентрує увагу на зовнішній борговій безпеці через значне поглиблення міжнародного співробітництва країни з іншими країнами та міжнародними організаціями. Цей процес співробітництва протягом існування України як незалежної держави характеризувався як позитивними (збільшення обсягів валютно-кредитних операцій, встановлення ринкового обмінного курсу гривні тощо), так і негативними наслідками (поглиблення боргового навантаження на національну економіку через великі обсяги залучених кредитів, і, в першу чергу, міжнародних валютно-кредитних організацій). Аналіз сучасного стану зовнішнього боргу України на початок 2021 року свідчить про зростання його обсягів порівняно з початком 2020 року на 9,77 % та складає 53 720,8 млн. грн., при цьому 44 510,7 млн. грн. (82,86%) становить зовнішній державний борг та 9 210,1 млн. грн. (17,14%) – гарантований державний борг [4].

За валютною структурою зовнішні боргові зобов'язання України виражені у доларах США – 61,6% від загального обсягу зовнішнього боргу, однак його частка скоротилася за рік на 5,1 %. Водночас зросла частка запозичень у євро: з 16,8% до 23,7%. Питома вага зобов'язань у СПЗ перед МВФ зросла з 9,3% до 10,2%.

Натомість знизилися в зовнішній заборгованості частки в гривні (на 1,7 до 3,2% від обсягу боргу) та російських рублях (на 0,9 % до 0,7%) [3].

Слід констатувати, що проблема сучасного державного зовнішнього боргу України, як і переважна більшість існуючих в національній економіці проблем, є результатом тривалого прояву причинно-наслідкового зв'язку між прагненням швидкого отримання закордонних фінансових коштів та відсутністю реального контролю за їх ефективним використанням. Безумовно у площині даної проблеми діють кілька факторів, які і спричинили її виникнення, а управління зовнішнім боргом, на думку автора, повинно бути таким, результатом якого є вирішення даного питання. Отже узагальнюючі виведену тезу, маємо, що для досягнення позитивних результатів у управлінні зовнішнім боргом необхідно визначити, знати та управляти факторами впливу на нього.

Для обґрунтування вищезначеної тези автором було проведено економіко-математичне дослідження та побудована економетрична модель оцінки впливу факторів на обсяг зовнішнього боргу України. Базуючись на існуючих теоретичних доробках та аналітичному матеріалі було вирішено включити у економетричну модель такі показники:  $x_1$  – темп приросту ВВП, % ;  $x_2$  – середній курс гривні до долару, грн. ;  $x_3$  – дефіцит бюджету, млн. грн. ;  $x_4$  – середня відсоткова ставка за державними зовнішніми запозиченнями, %,  $x_5$  – сальдо платіжного балансу, млн. дол. США. Як досліджуваний показник –  $Y$  – обрано зовнішній борг України, млрд. грн.

Дослідити вплив зазначених чинників на надходження прямих інвестицій дозволить побудова багатфакторної лінійної моделі. За результатами дослідження, найбільш значущі чинники з усіх розглянутих – середній курс гривні до долару та сальдо платіжного балансу. Інші показники, такі як: темп приросту ВВП, дефіцит бюджету та середня відсоткова ставка за державними зовнішніми запозиченнями були відсіяні через їх незначний вплив на досліджувану змінну. У підсумку було отримано лінійну двофакторну модель, рівняння якої набуває такого вигляду:

$$Y = -143,586 + 55,444 \times x_2 - 0,00723 \times x_5 \quad (1)$$

Отже, дана модель пояснює вплив факторів, які увійшли до неї, на стан зовнішнього боргу України. Для більш кращого розуміння необхідно визначити її інтерпретацію, тобто інтерпретацію її показників.

Коефіцієнт регресії  $a_1$  дорівнює 55,444. Він показує, що в разі підвищення середнього курсу гривні до долару на 1 грн., зовнішній борг України збільшиться на 55,444 млрд. грн. Коефіцієнт регресії  $a_2$  дорівнює -0,00723, і означає, що в разі збільшення сальдо платіжного балансу на 1 млн. дол. США, обсяг зовнішнього боргу України знизиться на 0,00723 млрд. грн. Також був розрахований коефіцієнт детермінації, який показує, що зміна зовнішнього боргу пояснюється на 99,24% досліджуваними показниками, а решта – 0,76% - іншими факторами, які не увійшли

в модель. На наступний рік прогноз обсягу зовнішнього державного боргу України дорівнює 1243,64 млрд. грн.

Таким чином, дослідивши вплив факторів на зовнішній борг України, можна визначити, що найвпливовішими з проаналізованих є курс гривні до долару та сальдо торгового балансу України. Такий стан є актуальним для періоду з 2010 року до теперішнього часу, тому що спостереження показників велося саме у цей період.

Отже, результати моделювання створили підґрунтя для розробки дієвих заходів з управління зовнішнім боргом країни, а саме:

1) катастрофічна девальвація гривні відносно долару не тільки не привела до активізації експорту, так як це далеко не єдина умова збільшення його обсягів, а фактично знизилася цінність гривні як стабільної валюти для кредиторів та інвесторів. На жаль, на сьогодні відсутні механізми коригування курсу гривні до такого значення, яке дозволило би позбутися великого нагромадження зовнішньої заборгованості. Тому доцільним для підвищення рівня боргової безпеки України є диверсифікація валютної структури зовнішнього боргу у бік зменшення її доларової складової;

2) подолання негативного сальдо платіжного балансу, так як у його структурі важливе місце для України займають інвестиції, збільшення яких дозволяє активізувати економіку, зменшити гарантований зовнішній борг та в цілому має позитивний ефект на економічний стан країни.

#### **Список використаних джерел:**

1. Коляда Т. А. Формування бюджетної стратегії України: теорія, методологія, практика : монографія. Ірпінь: Університет ДФС України, 2016. 396 с.
2. Макогон Ю. В., Пахомова О. А. Зовнішній борг України на сучасному етапі економічної кризи. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»* : збірник наукових праць. 2016. № 13. С. 108–113.
3. Офіційний сайт Національного банку України. URL : <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення 20.02.2021).
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL : <http://www.minfin.gov.ua> (дата звернення 20.02.2021).

\*\*\*\*\*

## **РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19**

Електронна комерція (e-commerce) – це електронна економічна діяльність, спрямована на реалізацію товарів і послуг із використанням інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) на основі мережевої взаємодії між покупцем і продавцем. Електронна комерція – галузь, яка найшвидше зростає і миттєво реагує на найостанніші тенденції та виклики завдяки застосуванню ІКТ і цифровим ринкам, тому потребує постійного моніторингу та заходів регулювання з боку державних органів. Крім того, e-commerce – один із надійних каналів продажів під час кризи в усьому світі. Адже за допомогою Інтернету можна не лише купувати їжу та продукти першої необхідності, а й замовляти послуги доставляння товарів, ремонту, прибирання тощо. Очевидно, що пандемія COVID-19 зачепила економічні ринки і повсякденне життя багатьох людей і компаній по всьому світі. Проте вірус став каталізатором для розвитку електронної комерції, оскільки багато підприємств сконцентрувались саме на розвитку свого бізнесу в Інтернеті. При цьому компанії, які спеціалізувались на Інтернет-роздрібній торгівлі, отримали значні переваги під час коронавірусу, серед них AliExpress, eBay, Amazon, Taobao, Tmall, Global, ETao, JD, Wish, Newegg, Lazada [1].

В Україні такими бенефіціарами стали OLX, Prom.ua, Rozetka, Eldorado, MOYO, Алло, Watsons та EVA. Як бачимо, ритейлери переходять в Інтернет через карантин [2]. Цікавим є те, що соціальні мережі стали потужними торговельними майданчиками. Так, один із провідних роздрібних банків Іспанії CaixaBank запустив технологію, яка дозволяє ритейлерам продавати товари через соціальні мережі та месенджери. Оскільки малі підприємства були змушені закрити свої фізичні представництва через карантин, багато хто з них намагався запустити роботу в режимі онлайн. Щоб допомогти бізнесу з продажами, CaixaBank розгорнув сервіс Social Commerce, який дозволяє ритейлерам управляти в онлайн форматі прямо з їхніх профілів у Facebook, Twitter, Instagram, WhatsApp, Telegram та інших месенджерів.

Використання соціальних мереж дозволяє не тільки продавати товари і послуги, але і просувати свій бренд, застосовуючи для цього різні доступні інструменти (відеоролики, текстові пости, публікації з фото, рекламу, колаборації з відомими блогерами і т.д.). Крім того, у період коронакризи соціальні мережі допомагають малим підприємствам з просуванням. Так, у Facebook та Instagram з'явилася кнопка «Share a Business», за допомогою якої користувачі можуть розповісти про своїх улюблених виробників і магазини. Крім того, Instagram

запустив в Україні нову функцію для замовлення їжі онлайн, а також дозволив підприємцям знайомити підписників зі своїми пропозиціями за допомогою спеціальних стікерів у Сторіс (Stories) [3].

Електронна комерція заповнила усе, онлайн-платформи почали пропонувати свої місячні підписки зі знижкою, або безкоштовну версію на декілька місяців. Навіть такий журнал як Vogue зробили свій продукт доступним абсолютно кожному в онлайні, щоб підтримати людей, після цього багато підприємств надихнулися і почали робити щось подібне. Дуже великим проривом на світовому ринку стала платформа Zoom, люди почали вчитися, працювати, проводити вечірки та просто розмовляти годинами за допомогою цього віджету. Їх акції зросли неймовірно швидко і досягли неймовірних висот.

Отже, у той час як після COVID-19 деякі підприємства залишаться закритими, інші можуть побачити величезне зростання. Переглядаючи всі дані опитування, бренди готуються до майбутнього електронної комерції, врівноважуючи управління витратами з прогресивною тактикою зростання, такою як інвестиції в рішення по боротьбі з контрафактною продукцією для запобігання продажу і ерозії бренду. Як свідчить досвід, діяльність в офлайн є менш ефективною порівняно з онлайн. Тому, найімовірніше, криза переконає підприємців у тому, що варто зосередитися на вдосконаленні свого сайту, створенні якісного контенту, SEO. Прийшла пора витратити час і матеріальні ресурси на розвиток бізнесу в напрямках, які раніше видавалися не досить важливими.

#### **Список використаних джерел:**

1. Research Report via Market Growth Reports. URL: <https://www.marketwatch.com/press-release/cross-border-e-commerce-market-size-and-growth-manufacturers-and-future-advancements-analysis-2020-2025-research-report-via-market-growth-reports-2020-07-20> (дата звернення 21.03.2021).
2. Симоненко К. Все буде онлайн: як ритейлери переходять в інтернет через карантин. URL: <https://rau.ua/novyni/novini-kompanij/ritejlery-perehodyat-v-internet/> (дата звернення 29.03.2021).
3. ТОП трендів електронної комерції у 2020 році. URL: <https://psm7.com/uk/e-commerce/top-trendov-elektronnoj-kommercii-v-2020-godu.html> (дата звернення 30.03.2021).

\*\*\*\*\*

## **ФІСКАЛЬНІ РИЗИКИ В УКРАЇНІ ЗА УМОВ ПАНДЕМІЇ COVID-19**

Фіскальні ризики – це загрози виконанню державного та місцевих бюджетів. Їх особливість полягає у тому, що вони, як чинники впливу на бюджетну систему, мають свою складну систему причин та факторів виникнення, природа яких не завжди є економічною. Пандемія COVID-19 тільки підтвердила це. Вжиті безпрецедентні заходи безпеки поставили національну економіку на «паузу», що негативно позначилося на виконанні показників державного та місцевих бюджетів.

Трансмісія пандемії на бюджетну систему транслиувалася через канал попиту, а також митний, казначейський та приватизаційний канали. Так, українські експортери сільськогосподарської продукції понесли збитки від несприятливих змін кон'юнктури на світовому товарному ринку. Внаслідок переорієнтації зарубіжних країн на внутрішній ринок ємність світового ринку готової сільськогосподарської та промислової продукції скоротилася. За 2020 р. у порівнянні із 2019 р. вітчизняна економіка має скорочення експорту продукції тваринництва та рослинництва, в тому числі й зернових культур. Не характерним стало й падіння ринку чорних металів [1].

Спостерігається підвищення ризику ліквідності щодо спроможності своєчасної оплати зовнішніх боргів внаслідок скорочення залишку коштів на єдиному казначейському рахунку. Після більш як п'ятиразового зростання суми коштів на єдиному казначейському рахунку у 2019 р. відбулося його скорочення у 2020 р. майже у три рази [2]. Це обумовлено недовиконанням показників дохідної частини державного та місцевого бюджетів внаслідок запровадження локдауну. Втім, план по приватизації державного майна перевиконано у 2020 р. більш як на 50%: до загального фонду державного бюджету перераховано 761,7 млн. грн., хоча планувалося тільки 500 млн. грн. [3]. Варто відзначити, що незважаючи на функціонування вітчизняної економіки у 2020 р. під тиском жорстких заходів безпеки Національний банк України зберіг відносну стабільність української гривні, продовжуючи лібералізацію монетарної політики. На фоні скорочення внутрішнього та зовнішнього попиту, а також падіння світових цін, індекс інфляції за 2020 р. становив 5%, що більше 0,9 п.п. порівняно із 2019 р., девальвація обмінного курсу української гривні щодо долара США була помірною (14,13%) [1, 4]. За цей час облікова ставка знизилася майже вдвічі до 6% [4].

Водночас не варто розглядати відсутність фіскального відтоку коштів через валютний та процентний канали монетарної трансмісії як незмінне явище. Про потенційно високий валютний ризик свідчить вагома частка (60%) державного боргу в іноземній валюті. Значне навантаження на платоспроможність України припадає



на 2021–2022 рр., що обумовлене необхідністю погашення кредитів, отриманих від МВФ та більшої частини випусків ОЗДП, випущених у 2014 – 2016 рр. під гарантію США та у 2015 р. внаслідок реструктуризації державного та гарантованого державою зовнішнього боргу [4]. За таких умов особлива загроза посилення фіскальних ризиків очікується в разі ускладнення доступу України до міжнародних ринків капіталу, що може бути спричинене другою та третьою хвилями пандемії у світі. Крім того, занепокоєння викликає, вимушений під впливом пандемії COVID-19, перехід Міністерства фінансів України до емісії короткострокових ОВДП (від трьох до шести місяців), які використовуються для рефінансування довгострокових зовнішніх запозичень. Також у 2021 р. залишається актуальним потенційний фіскальний ризик зумовлений необхідністю державної підтримки банківської системи шляхом капіталізації державних банків, оскільки отриманий ними чистий прибуток за 2020 р. є на третину меншим за показник 2019 р. [4]. За базовим сценарієм Міністерства фінансів України у 2021 р. істотного погіршення показників державного бюджету не прогнозується, оскільки передбачається зростання ВВП на рівні 4,6 %, а зростання індексу споживчих цін очікується на рівні 7,3 % [3].

Проведене дослідження показало, що вплив пандемії на бюджетну систему України має відкладені у часі наслідки. Тому, щоб утримати плановий шестивідсотковий рівень дефіциту державного бюджету дозволить мінімізація фіскальних ризиків через: подовження середнього строку обслуговування державного боргу і забезпечення рівномірного графіка його погашення; обмеження надання державних гарантій виключно для реалізації інвестиційних проектів із забезпеченням належного контролю за їх впровадженням; розвиток системних та довгострокових відносин з інвесторами.

#### **Список використаних джерел:**

1. Економічна статистика: офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 27.03.2021р.)
2. Офіційний портал статистичних даних Міністерства фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/> (дата звернення: 29.03.2021р.)
3. Управління фіскальними ризиками: офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/zvity> (дата звернення: 29.03.2021р.)
4. Статистика: офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/> (дата звернення: 30.03.2021р.)

\*\*\*\*\*

## **СВІТОВА ЕКОНОМІКА В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ**

Перша світова війна та глобальна економічна депресія на початку 1930-х років супроводжували закінчення попередньої епохи глобалізації. Поруч із відновленням торговельних бар'єрів та обмежень на рух капіталу, важливою причиною закінчення ери глобалізації стало те, що понад 40% країн того часу оголосили дефолт, що закрило їм доступ до міжнародних ринків капіталу до 1950-х років чи навіть довше. До кінця Другої світової війни нова Бреттон-вудська система поєднувала внутрішні фінансові репресії з жорстким контролем над потоками капіталу, що було мало схоже на попередню епоху світової торгівлі та фінансів.

Поточний цикл глобалізації після фінансової кризи 2008-2009 рр. зазнав низки ударів: європейська боргова криза, Brexit та торговельна війна США та Китаю. Пандемія – це перша криза з 1930-х років, яка охопила як розвинуті країни, так і країни, що розвиваються. Їхні рецесії можуть виявитися глибокими і тривалими. Як і в 1930-х роках, варто очікувати дефолтів.

Пандемія змінила структуру світової економіки та життя взагалі. Через карантини та локдауни чимало людей втратили роботу, багато хто перейшов на дистанційну роботу та став працювати не в офісі, а вдома. Нищівного удару зазнала туристична галузь та сфера послуг. Чимало ресторанів і кафе просто розорились, а туристичні країни втратили мільярди. Дуже важко прийшлося кіноіндустрії, в першу чергу – кінотеатрам. Ще ніколи в новітній світовій історії пандемія не ставала причиною таких масштабних кризових явищ. За останні 10 років фондові ринки різко падали лише кілька разів: у 2011–2012 рр., через неможливість Греції та інших країн Єврозони обслуговувати свої борги, а також у 2015–2016 рр., під час громадянської війни в Сирії та небувалої втечі її громадян до ЄС. Головний американський фондовий індекс S&P 500 від середини лютого 2020 року обвалився на 30%. Капіталізація найбільших світових компаній за цей час втратила близько 7 трлн. дол.

Пандемія може завдати світовій економіці понад 5 трлн. дол. збитків протягом двох років. Водночас експерти банку JPMorgan Chase оцінюють ці показники у 5,5 трлн. дол. А рецесія в мирний час стане найглибшою з 1930-х років. Економічний спад у розвинених країнах буде на рівні 2008-2009 рр. та 1974-1975 рр., зазначили в JPMorgan Chase. А експерти з банку Morgan Stanley вважають, що ВВП розвинених країн прийде в норму тільки в третьому кварталі 2021 року [1]. На думку експертів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), найбільш сильно від пандемії постраждали економіки країн Євросоюзу: очікуваний рівень обвалу навіть при найкращому сценарії був на рівні 9,1%, але друга хвиля пандемії скоротила

економіки на 11,5%. Особливо важка ситуація, на думку економістів, в Іспанії, Франції, Італії та Великобританії. Очікуване падіння глобального ВВП може скласти 4,5%, за оцінкою ОЕСР. На листопадовій доповіді Конференції ООН із торгівлі та розвитку попереджали, що криза може виштовхнути за межу бідності ще 130 мільйонів людей і погіршить ситуацію із нерівністю і соціальною захищеністю. Економічні наслідки «відчуватимуться довго, особливо серед найбідніших і найуразливіших соціальних груп», – йдеться у доповіді ЮНКТАД від 19 листопада 2020 року [2]. Там зазначається, що загальносвітовий рівень бідності почав зростати вперше після фінансової кризи в Азії 1988 року. Додаткову невизначеність принесла і друга хвиля пандемії, яка зачепила більшість країн Європи, Америки та інших континентів в останні місяці 2020 року.

За перші дев'ять місяців 2020 року глобальна кількість робочого часу скоротилося на 11,7%, що еквівалентно 323 мільйонам постійних робочих місць, згідно з даними Міжнародної організації праці при ООН. Зменшення робочого часу привело до скорочення доходів у розмірі 3,5 трильйона доларів або 5,5% глобального ВВП. Зайнятість у країнах ЄС зменшилася на 2,6%, або на 5,5 мільйона робочих місць (без 45 мільйонів робочих місць у Німеччині, Франції, Великій Британії, Італії та Іспанії, які охоплені програмами захисту зайнятості). У Японії економіка впала у річному вимірі на 27,8%. Лише за два місяці з початку пандемії понад 20 мільйонів осіб втратили роботу у США, перекресливши зусилля майже десяти років зі збільшення кількості робочих місць. За пів року, із березня до вересня 2020 року, 61 мільйон американців подали документи на страхування на випадок безробіття. Іноземні інвестори розпочали виводити кошти із країн, що розвиваються (майже 42 млрд. дол.). Це може спричинити значну рецесію в Азії. У Латинській Америці 29 мільйонів громадян можуть зазнати бідності, що зведе нанівець десятиліття спроб зменшити нерівність у доходах. Загалом же пандемія вже знизила потенціал світової економіки на 90 трлн. дол. – більше, ніж будь-коли [4, С. 8]. За прогнозом МВФ [3], сукупний дохід на душу населення в країнах з ринковою економікою і в країнах, що розвиваються, за винятком Китаю, в період між 2020 і 2022 роком буде на 22% нижче, ніж якби пандемії не було. 26 січня 2021 року МВФ оновив прогнози по світовій економіці, де очікується зростання в 5,5% в зв'язку з початком вакцинації від COVID-19 [5]. У МВФ заявили про більш швидке відновлення світової економіки, але воно буде нерівномірне, і є тривожні ознаки зростання розриву між розвиненими економіками і тими, що розвиваються. Зростаючі ринки надто чутливі до обмежень на пересування, порушення господарських зв'язків, торгівлі, туризму і грошових переказів, тому, на думку багатьох економістів, сильні регіони виграють, слабкі стануть ще слабшими. У Китаї, де був зафіксований перший випадок коронавірусної хвороби, вже відзначається економічне зростання. З липня по вересень 2020 року друга за величиною економіка світу виросла на 4,9% в порівнянні з тим же кварталом попереднього року. Це менше прогнозованих 5,2%, однак динаміка ВВП Китаю ставить його в авангард економічного відновлення від пандемії. Зростання майже в 5% – це небачений прогрес на тлі тієї прірви, в якій китайська економіка виявилася

на початку 2020 року з початком пандемії. Тоді, за перший квартал 2020 року, економіка Китаю скоротилася на 6,8% на тлі припинення роботи заводів по всій країні. Це стало першим масштабним падінням китайської економіки з 1992 року, коли там почали вести щоквартальну статистику. Аналітики вважають, що перехід від падіння до зростання може свідчити про успішну політику влади, яка запровадила вкрай жорсткий карантинний режим, а потім вжили заходів щодо стимулювання виробництва.

Сценарії розвитку світової економіки в період, який настане після пандемії, представлені двома групами прогнозів: оптимістичними і негативними. Якщо оптимістичні прогнози припускають розвиток світової економіки в напрямку її цифровізації і переходу на шостий технологічний уклад, то негативні прогнози будуються на припущенні, що пандемія спровокує розпад сучасного світового фінансово-економічного порядку: в світовій економіці і фінансах настане тривалий «льодовиковий період», загостряться національні конфлікти, можливо, закриються кордони, а країни підуть в самоізоляцію. Поступово вибудується світова економіка віртуальності, економіка виробництв і послуг крокової доступності, дешевих локальних джерел енергії. Вочевидь, що в негативному прогнозі робота в її нинішньому розумінні залишиться у небагатьох.

#### **Список використаних джерел:**

1. Коронавірус і світова економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua.krymr.com/a/koronavirus-svitova-ekonomika-kryza/31032479.html> (дата звернення: 29.03.2021)
2. Доповідь ЮНКТАД від 19 листопада 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://unctad.org/programme/covid-19-response> (дата звернення: 29.03.2021)
3. Інфографіка МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/ru/Topics/imf-and-covid19> (дата звернення 30.03.2021)
4. Звонова Е.А. Трансформація мирової економіки и пандемия. – Экономика. Налоги. Право. – 2020. – № 13 (4). – С. 6-19.
5. Світова економіка відновлюється швидше, ніж прогнозувалося. – Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2021/03/21/672148/> (дата звернення 30.03.2021)

\*\*\*\*\*

**Добринец Яна Ивановна**  
*аспирантка кафедры экономики и бизнеса*  
**Друк Валентина Юрьевна**  
*к.э.н., доцент кафедры экономики и бизнеса*  
*Полесского государственного университета*  
*г. Пинск, Республика Беларусь*

## **ЦИФРОВИЗАЦИЯ СФЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

За последнее время сфера государственных закупок в Беларуси претерпела ряд значимых изменений. Новая редакция Закона «О государственных закупках товаров (работ, услуг)» направлена на сокращение расходов для их проведения, создание конкурентных, простых и прозрачных закупок. Документ, соответствующий передовым мировым практикам, заработал с 1 июля 2019 года. Благодаря ему оцифровали большинство процедур государственных закупок и порядок их проведения [1].

Государственная закупка – приобретение товаров (работ, услуг) полностью или частично за счет бюджетных средств и (или) средств государственных внебюджетных фондов получателями таких средств, а также отношения, связанные с исполнением договора государственной закупки.

Видами процедур государственных закупок являются: открытый конкурс (в том числе в виде двухэтапного конкурса и конкурса с ограниченным участием); закрытый конкурс; электронный аукцион; процедура запроса ценовых предложений; процедура закупки из одного источника; биржевые торги.

К основными целями и принципами сферы государственных закупок относятся: эффективное расходование бюджетных средств и (или) средств государственных внебюджетных фондов; гласность и прозрачность при осуществлении государственных закупок; обеспечение развития конкуренции; обеспечение справедливого и беспристрастного отношения к потенциальным поставщикам (подрядчикам, исполнителям); стимулирование инноваций; экологизация государственных закупок; профессионализм при осуществлении государственных закупок; оказание поддержки отечественным поставщикам (подрядчикам, исполнителям) в той мере, в которой это не противоречит международным договорам Республики Беларусь; предотвращение коррупции.

С 1 июля 2019 года начала работу государственная информационно-аналитическая система управления государственными закупками (ГИАС), взаимодействие которой с иными государственными информационными системами, государственными информационными ресурсами, электронными торговыми площадками, обеспечивает формирование, обработку, анализ, контроль, хранение и предоставление информации о государственных закупках. Оператором системы определен Национальный центр маркетинга [2].

С 2020 года в Беларуси все процедуры государственных закупок возможно провести в электронной форме. С 1 апреля 2020 года при объявлении конкурентных процедур государственных закупок на электронных торговых площадках осуществляется предварительное резервирование бюджетных средств и (или) средств государственных внебюджетных фондов в автоматизированной системе финансовых расчетов Министерства финансов. Благодаря электронному формату заказчик может провести на электронной торговой площадке все важнейшие этапы закупки. В цифровом поле потенциальные участники подают предложения, заказчики их рассматривают, здесь же проходит принятие решения о выборе участника-победителя процедуры закупки и заключение с ним договора.

В настоящее время в связи с принимаемыми в различных странах мерами по защите от пандемии COVID-19 с 26.04.2020 в Республике Беларусь вступил в силу Указ от 24.04.2020 № 143 «О поддержке экономики». В число предусмотренных Указом мер входят изменения в правовом регулировании порядка проведения государственных закупок товаров (работ, услуг), направленные на минимизацию рисков при заключении, исполнении и расторжении договоров государственной закупки.

Проведенный анализ развития сферы государственных закупок показал, что на сегодняшний день каждый этап проводимой процедуры отображается в открытом доступе в хронологии событий, что обеспечивает ее максимальную доступность и прозрачность. На организацию и проведение процедуры государственной закупки теперь уходит значительно меньше времени, так как большинство процессов автоматизировано и не требует от заказчика повторения одних и тех же действий. Поставщики товаров (работ, услуг) также оценили доступность процедур государственных закупок, участие в которых ранее ограничивалось кругом приглашенных заказчиком лиц. Кроме того, одновременно гарантируется предоставление возможности участия в процедурах государственных закупок по перечню товаров (работ, услуг), определяемому Советом Министров Республики Беларусь субъектам малого и среднего предпринимательства. Открытая электронная система в сфере государственных закупок актуальна как с точки зрения развития экономики страны, так и с точки зрения пресечения коррупционных проявлений.

#### **Список использованных источников:**

1. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь : Закон Республики Беларусь от 13.07.2012 № 419-З «О государственных закупках товаров (работ, услуг)». URL: <https://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11200419> (дата обращения: 05.03.2021).
2. Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен. URL: <https://ncmps.by/> (дата обращения: 05.03.2021).

\*\*\*\*\*

## **ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БРЕНДУ ЯК НЕМАТЕРІАЛЬНОГО АКТИВУ КОМПАНІЇ**

В сучасну епоху стрімкого розвитку наукових знань та технологій нематеріальні активи займають більш високе стратегічне значення ніж матеріальні активи, однак існує проблема оцінки їх вартості. Нематеріальні активи важко розпізнати і неможливо знайти в фінансовій звітності компанії, до того ж, ситуація ускладнюється тим, що технології пов'язані з активом, можуть бути занадто нові для правильної оцінки його конкурентних переваг та доходу, що може бути згенерованим у майбутньому. Бухгалтерська спільнота стикається з труднощами вартості нематеріальних активів через складність сурового розмежування за часом доходів і витрат фінансового року, за який складається звітність. Оцінка нематеріальних активів суб'єкта господарювання є дуже делікатним питанням, яке виникає при їх ідентифікації, особливо тих активів, які не відображаються в балансі.

Постіндустріальна економіка акцентує увагу на розвитку нематеріальних факторів розвитку таких як бренд компанії, її інтелектуальний капітал, інновації, соціальна довіра та репутація організації. Тому проблематику даного питання досліджували багато вчених, зокрема, Астахов В.П., Банаський Т.М, Бігдан І.А, Герасимович А.М, Давидов Г.М., Козирєв А.Н., Кузьмінський А.М., Шульга С.В., Яремко І.Й. та інші. Окремі аспекти визнання, оцінки та обліку нематеріальних активів розглядали зарубіжні вчені, серед них Рейлі Р. та Дж.Р. Хітчнер. Однак, проблемні питання стосовно оцінки нематеріальних активів залишаються невирішеними та потребують подальших досліджень. Тому вважаємо необхідним розглянути детальніше концепцію бренду, як об'єкту оцінки нематеріальних активів.

До недавнього часу фінансові аналітики оцінювали діяльність компаній, в значній мірі покладаючись на матеріальні чинники - виробничі потужності, активи, інвестиції і отриманий прибуток. Сьогодні загальноновизнано, що значна частина вартості, створеної бізнесом, походить від нематеріальних активів, серед яких бренд займає первісне місце. Значення бренду у вартості бізнесу різняться в різних галузях, але серія досліджень, проведених на західних ринках, показала, що в переважній більшості випадків в середньому становлять понад третину загальної вартості компаній. Яскравим прикладом є Apple, капіталізація якого станом на 15 березня 2021 року склала 2.08 трлн. дол. США, навіть якщо вартість чистих активів на кінець фіскального 2020 року складала 65.34 млрд. дол. США [1]. Значна частина

вартості бізнесу (2,01 трлн. дол. США) була пов'язана з нематеріальними активами (унікальна операційна система, елітність продукту, глобальна мережа дистриб'юторів, торгова марка) та здатністю компанії вигідно керувати ними. Ми можемо зрозуміти, наскільки важливою є назва бренду, якщо його вартість може сягати 2 трильйонів доларів, як у випадку з Apple. Бренд є сукупністю особливостей та досвіду, який робить компанію унікальною та привабливою, тому управління брендом, стало одним із основних інструментів сучасного маркетингу, просуваючи товари до сучасних споживачів.

Однак існує проблема оцінки гудвілу, що полягає в незабезпеченні наукою вартості нематеріальних активів, що належать компанії. Покупець оцінює вартість, спираючись на свої знання про бізнес, в який він має намір інвестувати. Це означає, що майже незмінно чи компанія чи інвестор в кінцевому підсумку переоцінить або, навпаки, занижить вартість нематеріальних активів. В даний час вартість бренду відображається лише у фінансовій звітності, коли вони придбані шляхом об'єднання бізнесу або придбання активів. Якщо бренди створюються компанією, вони підпадають під дію Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку МСБО 38 згідно зарубіжного досвіду, в Україні діють П(С)БУ 8 [2, 3].

Включення вартості брендів, що належать компанії, при розрахунку їх фінансової звітності визначили диверсифікацію цілей, для яких використовується оцінка бренду. Таким чином, використання оцінки вартості бренду може здійснюватися з наступними цілями:

1) Введення вартості бренду у фінансовий баланс компаній. За цих обставин, чим більша кількість брендів, належить компанії, тим більша їх значимість для її річного балансу.

2) Використання у комерційних або юридичних суперечках. У разі виникнення суперечок, таких як розірвання комерційного партнерства, порушення авторських прав або невиконання домовленостей між компаніями, важливо знати загальну вартість брендів, які зазнали збитків.

3) Для вимірювання ефективності інвестицій. Співвіднесення цієї вартості бренду з інвестиціями, здійсненими компанією допомагає розподілити ресурси та скорегувати інвестиційну політику.

4) У випадку пропозицій про придбання компанії. Як акціонерам компанії, так і учаснику торгів чітко необхідно визначити, справедлива це пропозиція чи ні, чи має вона бути збільшена, низька чи відхилена.

5) Для встановлення стратегії бренду. Якщо вартість бренду точно відома, його менеджерам набагато простіше встановити необхідність збільшення/зменшення бюджету, напрямок стратегії бренду, прийнята для бренду, розвитком, підтримкою чи, навпаки, звуженням його важливості [4].

6) Використання як міри PR. Компанії використовують вартість бренду як показник піару, включення у рейтинги вагомих бізнес-видань.

Різноманіття цілей та методів оцінки вартості бренду підтверджує складність і неоднозначність проблеми бренду в сучасній економіці. Можна відзначити наступні основні проблеми оцінки вартості бренду:



- множинність факторів, що впливають на вартість бренду;
- складність ідентифікації;
- питання вибору підходу і методу до оцінки вартості;
- суб'єктивність і невизначеність інформації, необхідної для того чи іншого методу.

У роботі було розглянуто основні моменти оцінки нематеріальних активів, зокрема концепції бренду та ситуацій, коли його правильна оцінка може бути корисною. В даний час не можна говорити про правильну оцінку компанії, якщо вона не враховує ті нематеріальні фактори, які в деяких випадках вирішальним чином впливають на вартість об'єкта. Однак, вартість брендів в даний час не відбивається в балансі або в фінансовій звітності. Це залишено на розсуд фінансових аналітиків, трейдерів і економістів, На це проблематично для інвесторів. Дані, що знаходяться в балансі, не дозволяють об'єктивно представити компанію. Гіпотетично компанія може мати ті ж активи, що і Apple, але без такої ж впізнаваності бренду на ринку. Що стосується нематеріальних активів, їх вимірювання, хоча і розглядається у багатьох наукових дослідженнях, є досить суперечливим. Тому необхідно переглянути поточні стандарти і розглянути можливість зміни способу оцінки брендів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Kolakowskia M. At \$2.08 Trillion, Apple Is Bigger Than These Things. *Investopedia*. March 17, 2021. URL: <https://www.investopedia.com/news/apple-now-bigger-these-5-things/> (accessed 29 March 2021).
2. МСБО 38 «Нематеріальні активи». Міністерство фінансів України. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_050](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050) (дата звернення: 28.03.2021).
3. П(с)БО 8 «Нематеріальні активи». Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99> (дата звернення: 28.03.2021).
4. Поплавська В.В. Теоретичні засади та моделі брендингу: облікові аспекти. *Вісник ЖДТУ: Економіка, управління та адміністрування*. 2019. №1 (87). С. 57–60.  
\*\*\*\*\*

**Жердецька Лілія Вікторівна**  
*д.е.н., доцент, завідувачка кафедри банківської справи*  
**Алайбова Ірина**  
*студентка 4 курсу факультету фінансів та банківської справи*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

## **ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА КРЕДИТНУ ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ**

Наприкінці 2019 року почались зміни суспільного та економічного життя у всьому світі, спричинені пандемією через появу нового коронавірусу COVID-19. В багатьох країнах уряди були вимушені впроваджувати карантинні обмеження, які не могли не вплинути на соціальну поведінку людей та розвиток економік. Природно, що економіка України і її банківський сектор не стали винятком.

У нашому дослідженні ми розглянемо, які зміни відбулись в кредитній діяльності банків України у ході впливу «коронакризи». Динаміку окремих показників, що характеризують кредитну діяльність банків України за період з 01.02.2019 р. по 01.03.2021 р. наведено на рис. 1.

Наслідки пандемії та запроваджених карантинних заходів стали відчутними на банківському ринку у квітні-червні 2020 року через скорочення кредитного портфеля та зниження прибутковості. Як свідчать дані рис. 1 (а), якщо у 2019 році ми можемо спостерігати рівномірне коливання змін кредитних портфелів банків, то динаміка цих змін у 2020 році є більш волатильною. На тлі пандемії COVID-19, не зважаючи на подальше здешевлення кредитів, попит як бізнесу, так і населення на кредити знижувався, що призвело до зменшення кредитного портфеля банків.

Так, портфель чистих кредитів бізнесу (тобто портфель без урахування резервів) скоротився за перший квартал на 6,3% у гривні та на 3,6% у іноземній валюті у доларовому еквіваленті. Портфель чистих кредитів населенню зменшився на 5% за перший квартал (-4,4% за квітень) вперше з початку 2017 року. Ключовим чинником такого скорочення було формування банками резервів за одночасного скорочення попиту на кредити внаслідок погіршення споживчих настроїв. Зокрема, у другому кварталі скоротилися позики на побутову техніку та автокредити[1].

Водночас, на відміну від попередніх криз, зростали обсяги депозитів населення та бізнесу, що в цілому позначилося на зростанні активів банків. Можемо відмітити, що за два останніх роки скоротилася частка кредитного портфеля в загальних активах банків з 80% до 52% (рис. 1 (б)). Високий рівень кредитного ризику, зменшення попиту на кредити через «згортання» економіки, погіршення ділових очікувань призвели до перерозподілу спрямування банківських ресурсів у бік цінних паперів, передусім ОВДП. До позитивних тенденцій слід віднести скорочення частки непрацюючих кредитів (NPL), яка спостерігається протягом 2019-2020 років з 53% до 40% станом на 01.03.2021 р. (рис. 1 (в)). Скорочення частки непрацюючих кредитів, зокрема в державних банках, відбувається унаслідок списань.

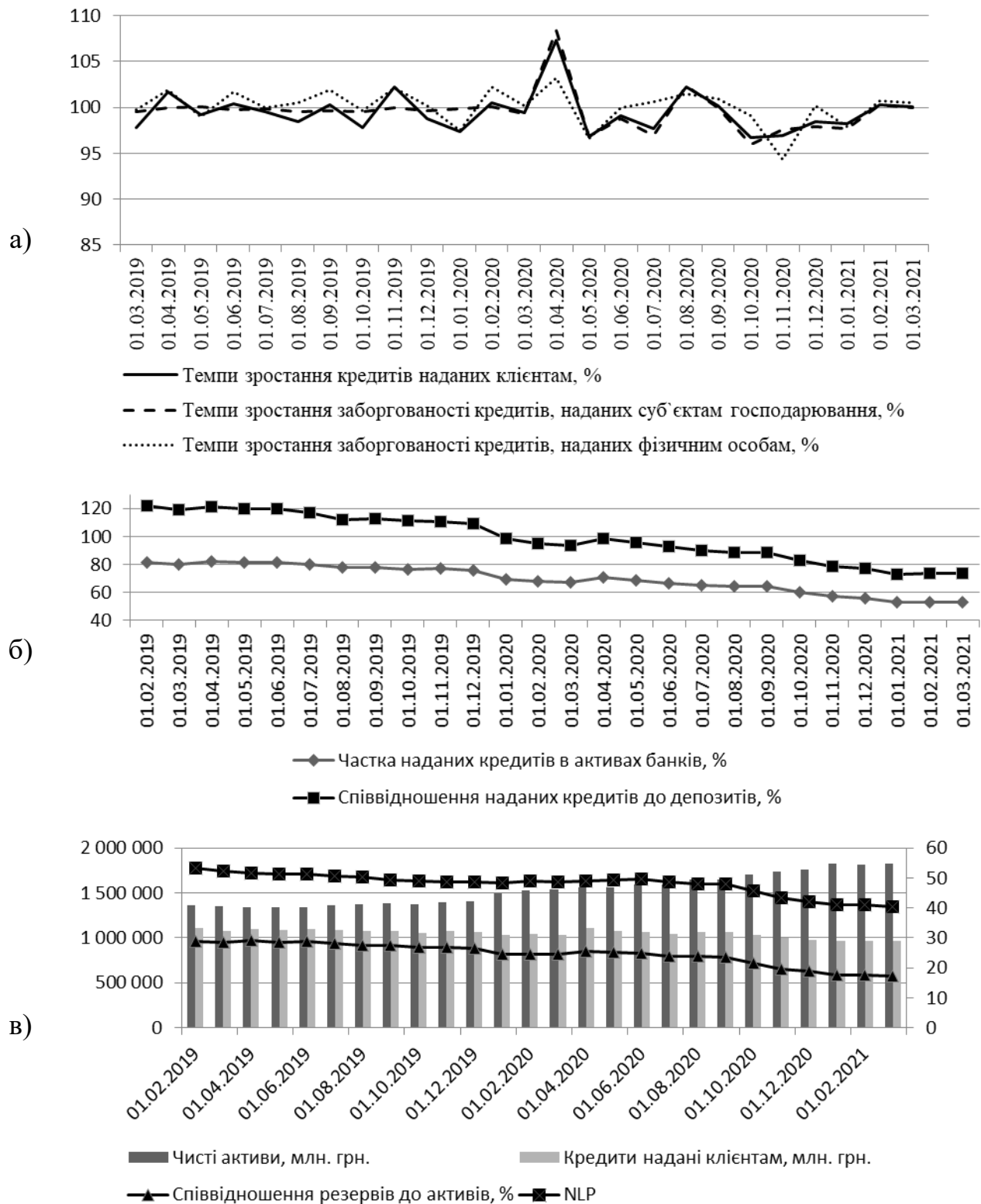


Рис. 1. Динаміка окремих показників, що характеризують кредитну діяльність банків України за період з 01.02.2019 р. по 01.03.2021 р.

Джерело: складено за даними [2].

Незважаючи на зниження показників прибутковості український банківський сектор залишається високоприбутковим завдяки стійкості операційних прибутків та

відсутності значних кредитних втрат. Чисті комісійні доходи лише тимчасово знизилися на піку кризи, проте в наступних місяцях стрімко відновилися. Чисті процентні доходи зростали завдяки збереженню високого процентного спреду – упродовж року ставки за активами та зобов'язаннями знижувалися паралельно. У середньостроковій перспективі звуження спреду є неминучим. За збереження макроекономічної стабільності ставки за кредитами знижуватимуться й надалі.[3]

Вплив COVID-19 був настільки стрімким, що моделі кредитного ризику не могли адекватно відповісти на зміни. Тому банкам необхідно переоцінити критерії своєї сталості та всі види ризиків. З метою проведення ефективних реструктуризацій для боржників, що постраждали внаслідок карантинних заходів, НБУ ввів спрощені правила оцінки кредитного ризику.

Таким чином Національний банк прагне створити сприятливі умови, які дозволять і банкам, і позичальникам пройти кризу, але вимагає належної оцінки ризиків учасниками ринку. Ефективність проведених реструктуризацій НБУ планує проаналізувати у 2021 році. Кредитні портфелі будуть переглянуті, а критерії кредитування, ймовірно, стануть жорсткішими. Все більшого значення набуватиме доступність і якість даних у рамках функції управління ризиками, оскільки значні обсяги даних як і раніше зберігаються в розрізних базах даних. Зараз важливо зробити процес роботи у віддаленому форматі дійсно ефективним, провести відповідні зміни в політиках і процедурах банку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кредитний портфель банків скоротився, а прибуток зменшився внаслідок COVID-19 та карантину – Огляд банківського сектору. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/kreditniy-portfel-bankiv-skorotivsy-a-pributok-zmenschivsy-vnaslidok-covid-19-ta-karantinu--oglyad-bankivskogo-sektoru> (дата звернення: 23.03.2021)
2. Основні показники діяльності банків. Наглядова статистика. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1> (дата звернення: 23.03.2021)/
3. Банки демонструють стійкість до коронакризи. URL: <https://finclub.net/ua/news/banki-demonstruyut-stijkist-do-koronakrizi.html> (дата звернення: 23.03.2021)/

\*\*\*\*\*

**Жердецька Лілія Вікторівна**

*д.е.н., доцент, завідувачка кафедри банківської справи*

**Гой Владислав Костянтинович**

*студент 4 курсу факультету фінансів та банківської справи*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

## **ОЦІНКА КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКІВ УКРАЇНИ: ВПЛИВ КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ**

У портфелі активів банків України традиційно значну частку займають кредитні операції. Відповідно кредитна діяльність є основним джерелом доходів та ризиків для банків. Не дивлячись на той факт, що банки після криз 2008 та 2014 рр. вимушені були диверсифікувати джерела доходів у бік зростання їхньої безризикової частки (комісійних за розрахунково-касове обслуговування), зовнішні шоки мають серйозний вплив на якість кредитної діяльності банків та їхньої здатності підтримувати необхідний рівень платоспроможності. Отже, ураховуючи той вплив, який чинить якість активів на рівень платоспроможності банків, дослідження кредитного ризику є своєчасним та актуальним.

Для оцінки кредитного ризику пропонується використовувати низку показників [1]:

- співвідношення резервів за кредитами до кредитного портфелю – усього та за контрагентами;
- чисту процентну маржу;
- маржу, скориговану на ризик.

Співвідношення резервів за кредитами до кредитного портфелю характеризує рівень можливих збитків та розраховується наступним чином:

$$R = \frac{\text{Loan Provisions}}{\text{Gross Credit Portfolio}} \times 100 \quad (1)$$

де *Loan Provisions* – резерви під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів;

*Gross Credit Portfolio* – кредитний портфель-брутто (з урахуванням резервів).

Теоретично прийнятним вважається рівень, що не перевищує 5%, однак банківська система України зазнала суттєвих втрат, а шоківі події 2008 та 2014 рр. зумовили рівень проблемної заборгованості на рівні 50%. Тому при оцінці

кредитного ризику банків нам важливішим є аналіз динаміки показника, а не порівняння з теоретичним рівнем.

Наступні показники характеризують дохідність кредитного портфелю, що пов'язане з його якістю та здатністю генерувати позитивний грошовий потік.

$$NIM = \frac{NII}{AI} \times 100 \quad (2)$$

де *NIM* – чиста процентна маржа;

*NII* – чистий процентний дохід;

*AI* – активи, що приносять процентний дохід.

$$RAM = \frac{NII - Provision\ Expenses}{AI} \times 100 \quad (3)$$

де *RAM* – маржа скоригована на ризик;

*Provision Expenses* – витрати на формування резервів.

Теоретично значення *NIM* та *RAM* не повинні суттєво відрізнятися та складати 3-5%. Чим більше відрізняються показники, тим більшим є ризик кредитного портфелю:

$$\Delta = \frac{NIM - RAM}{NIM} \times 100 \quad (4)$$

Теоретично  $\Delta$  (різниця) не повинна перевищувати 10%. Значення у 15% можна вважати ще прийнятним, однак рівень більше 20% повинен змусити керівництво банку замислитися щодо якості кредитного портфелю.

Задля досягнення завдань дослідження показники 1-4 будуть проаналізовані за період з 01.01.2020 р. по 01.03.2021 р. – перші карантинні обмеження було введено в березні 2020 року, із послабленням влітку та підсиленням на початку листопада.

Результати розрахунку показників відображені в таблиці 1.

Як свідчать дані таблиці 1, рівень ризику кредитної діяльності на початку 2020 року ще до так званої «корона-кризи» був дуже високим. Як зазначалося вище, ці показники зумовлені кризою 2014 року та політикою НБУ щодо підсилення стандартів регулювання та очищення банківського сектору економіки України.

Підвищення рівня ризику відбулося станом на 01.06.2020 р., що частково може бути пояснене карантинними обмеженнями та погіршенням фінансового стану позичальників. Таке погіршення відбулося за всіма категоріями клієнтів – фізичними та юридичними особами.

Водночас показники процентної маржі відреагували на зростання резервів більш суттєво: чиста процентна маржа скоротилася до 4,75%, а різниця між NIM та RAM склала 43,55% станом на 01.06.2020 року.

Таблиця 1.

Динаміка показників, що характеризують якість кредитного портфеля банків України за період з 01.01.2020 р. по 01.03.2021 р., %

Звітні дати	Коефіцієнт ризику за кредитами та заборгованістю клієнтів, усього	У тому числі:		Чиста процентна маржа (NIM)	Маржа, скоригована на ризик (RAM)	Різниця між NIM та RAM (у % до NIM)
		юридичних осіб	фізичних осіб			
01.01.2020	45,60	49,25	31,03	8,80	7,61	13,58
01.02.2020	46,54	50,39	31,46	9,91	8,08	18,44
01.03.2020	46,38	50,35	30,96	9,64	8,75	9,18
01.04.2020	46,34	49,72	32,58	8,87	6,88	22,44
01.05.2020	46,97	50,33	33,22	8,94	6,93	22,43
01.06.2020	<b>47,61</b>	<b>51,08</b>	<b>33,62</b>	<b>8,65</b>	<b>6,64</b>	<b>23,25</b>
01.07.2020	46,50	49,67	34,17	8,42	<b>4,75</b>	<b>43,55</b>
01.08.2020	46,52	49,61	34,37	8,30	5,00	39,75
01.09.2020	46,37	49,54	34,02	8,41	5,30	36,98
01.10.2020	43,42	46,18	33,03	8,18	5,43	33,60
01.11.2020	41,02	44,20	28,59	8,06	5,36	33,50
01.12.2020	39,35	42,43	27,58	7,96	5,37	32,57
01.01.2021	38,18	41,48	25,53	<b>7,57</b>	<b>4,91</b>	<b>35,18</b>
01.02.2021	38,11	41,42	25,51	9,13	7,91	13,33
01.03.2021	37,72	41,21	24,51	8,77	8,21	6,36

Джерело: складено за даними [2].

Наступне погіршення маржі відбулося станом на 01.01.2021 р. із поступовим відновленням напруженості наступних 2-ох місяців.

Отже, внаслідок того, що банки України мали значний обсяг проблемної заборгованості ще на початку 2020 року, карантинні обмеження не спричинили збиткової діяльності банків, хоча й мали негативний вплив на процентну маржу банків.

#### Список використаних джерел:

1. Жердецька Л.В. Системний банківський ризик: причини та напрями регулювання : монографія. Одеса: Видавництво «Атлант», 2017. – 353 с.
2. Основні показники діяльності банків України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1> (дата звертання 23.03.2021 р.)

\*\*\*\*\*

**Жердецька Лілія Вікторівна**  
*д.е.н., доцент, завідувачка кафедри банківської справи*  
**Ткач Вікторія Сергіївна**  
*студентка 5 курсу факультету фінансів та банківської справи*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

## **РОЗВИТОК КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ: ВПЛИВ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА СПЕЦИФІКА В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19**

Задля забезпечення захисту економіки країни від фінансово-економічних криз (як національних, так і світових) та подолання наслідків у разі їх настання, держава, в першу чергу, має забезпечити зростання виробництва й активізації розвитку реального сектору економіки, тобто – економічне зростання.

Дієвість кредитного впливу на стимулювання економіки країни залежить від ефективності інструментів монетарної політики центрального банку країни. Монетарна політика відіграє вагомий роль у діяльності комерційних банків та кредитуванні ними суб'єктів господарювання. Адже за допомогою використання адміністративних та ринкових інструментів центральний банк може істотно впливати на ресурсну базу та нормативні значення кредитних операцій, а отже й на кредитне стимулювання виробництва.

Монетарна політика забезпечує цінову стабільність та здійснює вплив на економічний розвиток, по-перше, впливаючи на пропозицію грошей та розвиток кредитування; по-друге, позитивний внесок цієї політики в економічне зростання забезпечується дотриманням низької інфляції.

Банківське кредитування – один із основних інструментів соціально-економічного розвитку, завдяки якому економічні суб'єкти отримують кошти для фінансування поточної та майбутньої господарської діяльності. Однак, на сьогоднішній день кредитні процеси обмежені, оскільки включають у себе високі вимоги до потенційного позичальника, надмірну вартість залучення та обслуговування кредитів, об'ємні транзакційні витрати. Одночасно із цим значна частка суб'єктів господарювання, які є потенційними позичальниками, характеризується низьким рівнем ключових економічних показників їх діяльності, а саме: ліквідності, фінансової стійкості, прибутковості, рентабельності, кредитоспроможності, фондівіддачі та інших [1].

Задля визначення впливу індикаторів макростабільності на складові монетарної політики використано такі показники з урахуванням наявної інформаційної бази: внутрішній кредит приватному сектору, у % до ВВП – для оцінки активності банків на кредитному ринку та фази кредитного циклу; дефіцит/профіцит бюджету, у % ВВП – для оцінки напряму фіскальної політики та впливу на економічне зростання порівняно з монетарною; зростання ВВП, річний % – з метою оцінки економічного зростання; інфляція, споживчі ціни, річний % – для



оцінки можливостей послаблення монетарної політики; ключова ставка та реальна процентна ставка, % – для оцінки напряму монетарної політики.

В Україні (табл. 1) фіскальна політика має середній позитивний зв'язок з економічним розвитком. На відміну від розвинених країн, напрям зв'язку між ставкою центрального банку та динамікою ВВП відповідає теоретичному - обернений та середньої щільності. Розвиток кредитування негативно та на середньому рівні корелює з динамікою ВВП. Рівень інфляції негативно із середньою щільністю корелює з економічним зростанням (інфляція в 2015 році склала майже 50%).

Таблиця 1

Матриця кореляції індикаторів економічного зростання України за період 2008-2019 рр.

Показники	Дефіцит/профіцит бюджету, % ВВП	Внутрішній кредит приватному сектору, % ВВП	Зростання ВВП, річний %	Інфляція, споживчі ціни (річний %)	Реальна процентна ставка, %	Ключова ставка, %
Дефіцит/профіцит бюджету, % ВВП	1					
Внутрішній кредит приватному сектору, % ВВП	-0,4981285	1				
Зростання ВВП, річний %	0,2769364	-0,3893818	1			
Інфляція, споживчі ціни (річний %)	0,34001019	0,00473605	-0,46296	1		
Реальна процентна ставка, %	-0,3991809	-0,0313166	0,11074074	-0,8494658	1	
Ключова ставка, %	0,40572736	-0,5438737	-0,31456	0,77797767	-0,53682	1

Джерело: складено за даними [2].

За даними рис.1. спостерігаємо скорочення обсягів кредитування суб'єктів господарювання протягом останнього десятиріччя. Перелом тренду бачимо у 2015 році, який стався через зовнішньополітичну ситуацію та масштабну ліквідацію неплатоспроможних та неліквідних банків. За даними НБУ [3] протягом 2020 року на тлі пандемії Covid-19, не зважаючи на здешевлення кредитів, попит як бізнесу, так і населення на кредити знижувався, що призвело до зменшення кредитного портфеля банків.

Варто зазначити, що в Україні реакція НБУ на кризові події внаслідок пандемії мала форму макростимулів для послаблення монетарного тиску для економіки. Національний банк здійснив певні кроки назустріч економіці, а саме: облікову ставку було знижено з 10 до 8% річних (історичний момент), було відтерміновано впровадження більш жорстких нормативів банківського регулювання, збільшено рівень підтримки ліквідності банків і підвищено строковість короткострокових кредитів рефінансування до 90 днів, а також відновлено тендери з надання довгострокового рефінансування банкам на строк до п'яти років [4].

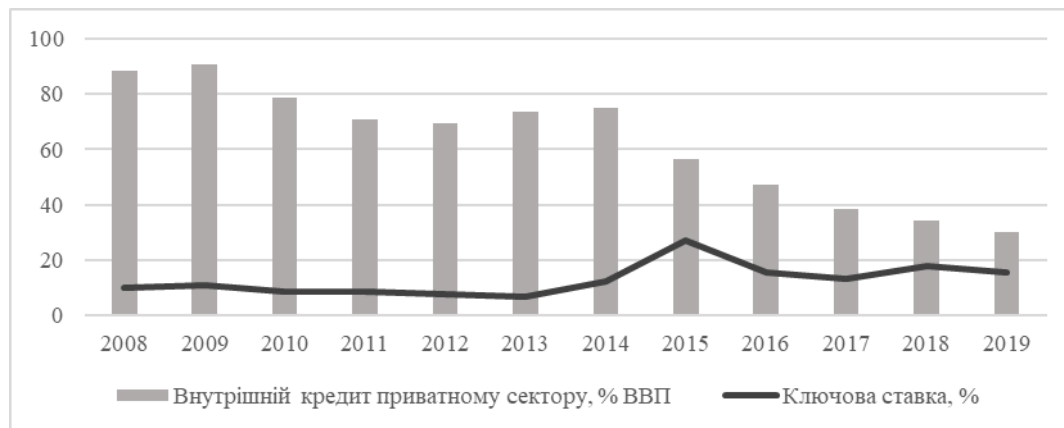


Рис. 1. Внутрішній кредит приватному сектору в Україні, % ВВП

Джерело: складено за даними [2].

Отже, вплив макроекономічної політики центральних банків здійснюється через банки, які відіграють важливу роль у процесі трансмісії грошових ресурсів у реальну економіку. Завдяки механізму кредитної системи в ринковій економіці позичковий капітал перерозподіляється між сферами, галузями економіки й суб'єктами господарювання, що призводить до не лише стабільності, а й розвитку економіки і стійкості держави перед глобальними кризами, як от ковідна криза 2020 року.

#### Список використаних джерел:

1. Жердецька Л.В., Зверяков М.І. (2017) Банківський та реальний сектори економіки України: оцінка взаємозв'язків та детермінант розвитку. Економіка України. № 10 (671). 2017. С. 31 – 48
2. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.worldbank.org/uk/country/ukraine> (дата звернення: 23.03.2021).
3. Національний банк України. Огляд банківського сектору, серпень 2020 [Електронний ресурс] / Національний банк України – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/kreditniy-portfel-bankiv-skorotivsvya-a-pributok-zmenschivsvya-vnaslidok-covid-19-ta-karantinu--oglyad-bankivskogo-sektoru> (дата звернення: 24.03.2021)
4. Національний банк України. Облікова ставка Національного банку [Електронний ресурс] / Національний банк України – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/monetary/stages/archive-rish> (дата звернення: 25.03.2021)

\*\*\*\*\*

**Жердецька Лілія Вікторівна**  
*д.е.н., доцент, завідувачка кафедри банківської справи*  
**Пухкан Наталя Михайлівна**  
*студентка 5 курсу Центру заочної та вечірньої форми навчання*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

## **МАКРОПРУДЕНЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

В умовах пандемії COVID-19 Національний банк України оперативно оновлює монетарну політику залежно від стану ліквідності чи інших показників та у разі потреби посилює або обмежує вимоги до банків. В зв'язку з цим, НБУ постійно здійснює моніторинг та комплексний аналіз стану банківської системи з метою забезпечення її стабільного функціонування.

Для недопущення дефіциту ліквідності найбільша увага приділяється таким показникам, як коефіцієнт покриття ліквідністю (LCR) та коефіцієнт чистого стабільного фінансування (NSFR). Важливим аспектом оцінки стану ліквідності є також нагляд за структурою банківських зобов'язань за строками, виконання лімітів відкритої валютної позиції банків; дотримання вимог фондування (співвідношення обсягів кредитів та депозитів), спостереження за часткою зовнішніх запозичень у структурі зобов'язань банків та динамікою CDS за борговими інструментами банків. Ці інструменти є проміжними цілями макропруденційної політики. З 1 квітня 2021 року стає обов'язковим до виконання новий пруденційний норматив – коефіцієнт чистого стабільного фінансування або NSFR (англ. Net Stable Funding Ratio), який розроблений у відповідь на глобальну фінансову кризу 2007-2008 років Базельським комітетом з банківського нагляду та розраховуватиметься щодавно. Банківській системі України характерна коротка строковість коштів населення та бізнесу, що підвищує ризик ліквідності. Для стимулювання банків покладатися на більш стабільні та довгострокові джерела фондування та зменшення залежності короткострокового фінансування, а також збалансування активів та пасивів за строками погашення створений норматив NSFR, який знизить системний ризик для фінансової стабільності. Банки повинні будуть досягти 100% значення нормативу NSFR поступово. Показники банків мають відповідати нормативним значенням, які становлять не менше ніж: 80% – з 1 квітня 2021 року; 90% – з 1 жовтня 2021 року; 100% – з 1 квітня 2022 року.

Для виконання банківською системою своїх функцій необхідно збалансувати дефіцит та профіцит ліквідних ресурсів, що забезпечить ефективне функціонування банківської системи та сталий економічний розвиток. Розглянемо наскільки банківська система України є ліквідною (рис. 1).

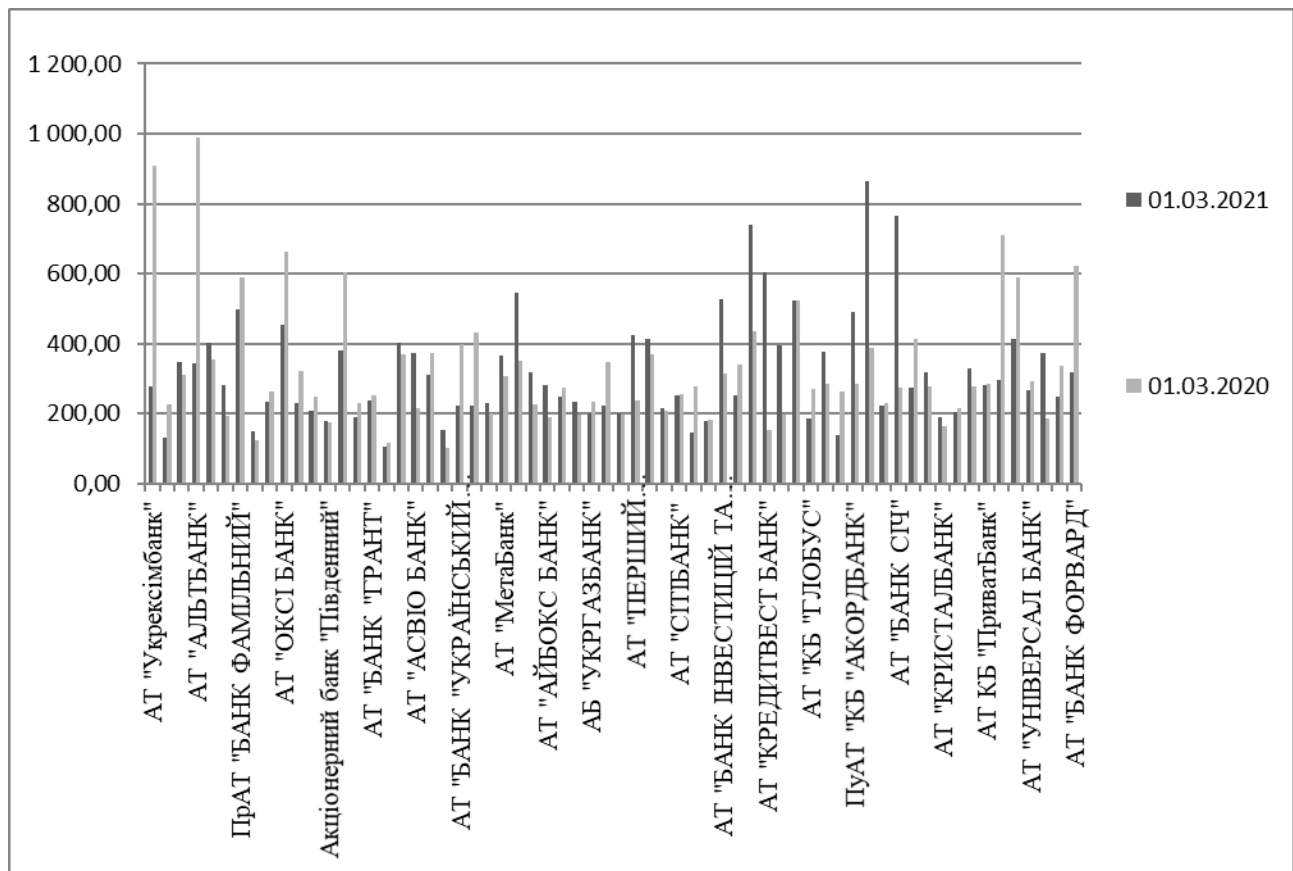


Рис. 1. Динаміка показника покриття ліквідності LCR комерційних банків України на 01.03.2020 та 01.03.2021 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [1].

На рис. 1 видно, що майже всі банки виконують норматив LCR, це свідчить про надійність банківської системи та готовність до фінансових криз або інших потрясінь. До таких банків можна віднести і системно важливі: Приватбанк (285 %), Ощадбанк (276 %), Укресімбанк (910 %), Укргазбанк (235 %), Альфа-банк (337 %), "Райффайзен Банк Аваль" (310 %), Укрсиббанк (373 %), Універсал банк (292 %). Перевиконання даного показника є негативним явищем, адже банки недоотримують потенційний прибуток.

Норматив коефіцієнта покриття ліквідністю (LSR) має бути не менше 100%, тому більшість банків виконують його, значно перевищуючи рекомендоване значення, що означає велику кількість високоліквідних активів (а саме ОВДП), та значний профіцит ліквідності через вкладання коштів в ОВДП та депозитні сертифікати НБУ, бо вони приносять високу дохідність та вважаються безризиковими інструментами. При цьому страждає реальна економіка, в реальному бізнесі значно більше ризиків та непередбачуваних обставин.

Підтримуючи коефіцієнт LSR на певному рівні, банківські установи зберігають достатній рівень ліквідності, щоб пережити кризові періоди та непередбачувані обставини. Регулятор може знижувати вимоги до LCR під час системної кризи ліквідності, щоб банки мали змогу в повній мірі виконувати свої зобов'язання перед вкладниками.

У сучасних умовах ми можемо спостерігати зниження бізнес-активності у вигляді кредитування фізичних осіб та суб'єктів господарювання. Рівень ліквідності протягом року тримався на достатньо високому рівні у 160-180 млрд грн., що дозволило банкам нарощувати обсяги активних операцій. Ставки за наданими кредитами і депозитами взяли чіткий тренд на зниження. Вартість кредитів у національній валюті складає у середньому 12-15%, дохідність депозитів у гривні дорівнює 5-7%. Ставки в іноземній валюті теж знизилися і складають 4-6% за кредитами, а за депозитами впевнено рухаються до нульових або від'ємних значень.

Залежно від ситуації з пандемією, рівнем інфляції та станом ліквідності Нацбанк оперативно оновлює монетарну політику. Результати роботи нашої банківської системи у найбільш гострі місяці пандемії переконливо свідчать про накопичений адекватний опір кризі та достатній запас міцності для подальшого розвитку банківської системи України. Позитивно вплинула на ринок найменша за всю історію банківської системи облікова ставка 6%. Були запроваджені і запроцювали нові корисні інструменти НБУ для підтримки ліквідності банків, які стали суттєвою підтримкою банківських установ та бізнесу. Такими інструментами стали: довгострокові кредити рефінансування до п'яти років під плаваючу облікову ставку НБУ; своп процентної ставки для хеджування ризиків; програми підтримки малого бізнесу «Доступні кредити 5-7-9%», портфельних гарантій для малого та середнього бізнесу і пільгової іпотеки від уряду.

За таких умов банки матимуть змогу в повній мірі виконувати свої зобов'язання перед вкладниками після підвищення ефективності управління економічними процесами.

#### **Список використаних джерел:**

1. Економічні нормативи та ліміти відкритої валютної позиції, розрахунок яких передбачено Інструкцією № 368 та Положенням № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#2> (дата звернення: 25.03.2021).
2. Що чекає на банківську систему в 2021 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://finclub.net/ua/priama-mova/shcho-chekaye-na-bankivsku-systemu-v-2021-rotsi.html> (дата звернення: 26.03.2021).

\*\*\*\*\*

**Зборина Ирина Михайловна**  
*к.э.н., доцент кафедры экономики и бизнеса*  
**Пискунович Денис Игоревич**  
*студент 1 курса факультета экономики и управления*  
*Полесского государственного университета*  
*г. Пинск, Беларусь*

**К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКЕ  
НАСЕЛЕНИЯ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ  
(на примере США и Евросоюза)**

Влияние на экономику развитых и нефтедобывающих стран, состояние мировой торговли и прогнозы по выходу из кризиса свидетельствуют о том, что наблюдается неопределенность, а иногда и страх в отношении ожидаемых последствий пандемии для мировой экономики и бизнеса в целом. Именно пандемия спровоцировала глобальные изменения, в том числе, и экономический кризис, структурные трансформации в сфере здравоохранения, которые повлияли на характер государственной поддержки населения. Но, несмотря на это, страны США и Европы подошли к пандемии ответственно и серьезно, что помогло сдержать интенсивное распространение COVID-19.

Сегодняшний экономический кризис, как считают ведущие экономисты, существенно отличается от кризиса 2008 года, так как из-за пандемии различные страны вводят разноформатные ограничения, что стало внезапным ударом по совокупному предложению. При этом некоторые страны начали практиковать метод добровольных ограничений, тем не менее, это не помогло уйти от этого удара по совокупному спросу. При этом наблюдается падение производства в США и странах Евросоюза, где в этих сложных условиях инициируется реализация программ по поддержке населения, касающиеся различных сфер жизнедеятельности общества.

В США первый пакет поддержки населения составил 2 триллиона долларов (сопоставимо с 15% от ВВП). Одной из социально-политических причин такой беспрецедентной поддержки населения является противодействие стремительному росту антисистемных партий, токсичного популизма, который произошел после кризиса 2008 года. Но эта поддержка не смогла компенсировать издержки производства и затраты от огромного падения мирового ВВП (4,5%). В США и странах Евросоюза сегодня средний показатель 6%, в Европе 8%, в Америке 4%, в Японии 5%, а в Великобритании 10% [1], при условии, что такое падение ВВП стало следствием бюджетного дефицита, который также оказался огромным [2]. Из-за этого прогнозируется увеличение количества мировых долгов на 10–15% от ВВП по итогам 2021 года. И по этому случаю в ЕС планируется выпуск дополнительных еврооблигаций.

В связи с этим, необходимо обратить внимание на состояние нефтедобывающих стран, которые вдвойне пострадали от ценовой политики и

пандемии в 2020 году. Так, незадолго до пандемии COVID-19 цены на нефть на мировом рынке уже начали свое падение в результате ценовой войны между Саудовской Аравией и Россией. Переговоры между этими двумя странами зашли в тупик во время встречи ОПЕК в Вене 6 марта 2020 г. В результате на международном рынке образовался избыток нефти, что ускорило беспрецедентный обвал цен на нефть, который негативно сказался на мировой экономике, особенно таких зависимых от нефти стран, как Нигерия, Венесуэла и Ангола. С началом пандемии COVID-19 цена на нефть снизилась примерно на 30%. Такого падения мировой рынок нефти не видел с конца войны в Персидском заливе в 1991 году. Однако после того, как была достигнута договоренность между членами ОПЕК о сокращении добычи, цены на нефть начали движение вверх. Снижение цен на нефть является основным каналом, через который COVID-19 оказывает влияние на нефтедобывающие страны. Хотя есть и другие факторы, но именно COVID-19 представляется наиболее важным из них, поскольку вследствие пандемии резко сократился спрос и закрытия китайской экономики. На долю Китая приходится около 14% мирового спроса на нефть и более 75% роста спроса на нефть. Цена на нефть марки Brent упала с 68,60 долл. за баррель до 21,44 долл. за баррель с 30 декабря 2019 г. по 20 апреля 2020 г., что было беспрецедентным за последние десятилетия [3]. Это почти 70% стоимости барреля нефти. Как и нефть марки Brent, нефть марки WTI также резко упала в цене с 63,05 долл. за баррель 30 декабря 2019 г. до минимума 16,94 долл. за баррель 20 апреля 2020 г. Это примерно 73%. Пандемия не обошла и мировую торговлю. Мировая торговля уже замедлялась в 2019 году, еще до начала пандемии, в связи с ростом торговой напряженностью и замедлением экономического роста. Мировая торговля товарами зафиксировала незначительное снижение в 2019 г. на -0,1% в натуральном выражении после роста на 2,9% в 2018 г. Между тем долларовая стоимость мирового товарного экспорта в 2019 году упала на 3% и составила 18,89 трлн долл. Напротив, в 2019 году мировая торговля коммерческими услугами увеличилась, а экспорт услуг в долларовом выражении вырос на 2% до 6,03 трлн. долл. Темпы роста, таким образом, были медленнее, чем в 2018 году, когда торговля услугами выросла на 9%. Экономический шок и психологическая депрессия, вызванные пандемией COVID-19, неизбежно вызывают схожие последствия с глобальным финансовым кризисом 2008–2009 гг., хотя, по своей природе они совершенно различные. У этих кризисов есть также и общие черты, но есть и различия. Как и в 2008–2009 гг. правительства стран Евросоюза и США вновь скорректировали денежно-кредитную и фискальную политику, чтобы противостоять спаду и обеспечить временную поддержку доходов предприятий и домашних хозяйств. Но эти ограничения на передвижение и социальное дистанцирование, введенные чтобы замедлить распространение вируса, являются беспрецедентными, поскольку непосредственно затронуты рынок рабочей силы, транспортный сектор и туристический бизнес. Так, были закрыты целые отрасли национальной экономики, включая гостиницы и рестораны. Ограничительные меры коснулись обрабатывающей промышленности, а также розничной торговли. И торговля услугами также оказалась непосредственно

затронута пандемией COVID-19 в результате введения транспортных и туристических ограничений и закрытия многих торговых предприятий и гостиниц. Услуги не включены в прогноз WCO по торговле товарами, но большая часть торговли невозможна без осуществления транспортных услуг. Сегодня в воздушный транспорт не актуализирован в полном объеме, что связано с проведением культурных, спортивных и рекреационных мероприятий, которые в условиях пандемии были либо отменены полностью, либо существенно сокращены.

В итоге некоторые секторы экономики могут извлечь выгоду из полномасштабного кризиса, который спровоцировал динамичный рост услуг в области информационных технологий (спрос резко возрос по мере того, как компании предоставили работать дистанционно). Влияние COVID-19 на экономику, вероятно, будет меньше, чем влияние жестких государственных мер, принятых для предотвращения распространения вируса. Так, в результате пандемии мировые фондовые рынки зафиксировали свое самое большое и резкое падение со времен глобального финансового кризиса 2008 года.

Проведенный анализ мировой экономики свидетельствует о том, что на государственном уровне потребуются скоординированные действия всех стран по реализации медицинского протокола сокращения распространения пандемии. А также фискальных мер, направленных на поддержку производственного сектора для быстрого восстановления мировой экономики, что может потребовать принятие дополнительных мер для поддержки потребителей, восстановления покупательной способности граждан и помощи бизнесу.

#### **Список источников литературы:**

1. INTERNATIONAL MONETARY FUND [Electronic resource]. – Available at: [https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP\\_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEO\\_WORLD](https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEO_WORLD) (date of access: 28.02.2021).
2. CONGRESSIONAL BUDGET OFFICE [Electronic resource]. – Available at: <https://www.cbo.gov/publication/56996> (date of access: 12.02.2021).
3. MARKETS INSIDER [Electronic resource]. – Available at: <https://markets.businessinsider.com/commodities/oil-price> (date of access: 13.02.2021).

\*\*\*\*\*



## **НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ СОДРУЖЕСТВА НЕЗАВИСИМЫХ ГОСУДАРСТВ: ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ И ДОСТИЖЕНИЯ**

Развитие двусторонних отношений с государствами – участниками СНГ является одним из основных приоритетов внешней политики Беларуси. Договоренности, реализуемые с государствами – участниками СНГ в научно-технической сфере, призваны сформировать надежную правовую основу для обеспечения реализации совместных научных и научно-технических программ и проектов, что, в свою очередь, позволит расширить объемы коммерциализации наукоемкой продукции на внешних рынках.

Одним из основных направлений международного научно-технического и инновационного сотрудничества на двусторонней основе является реализация международных научно-технических проектов, содействующих развитию белорусской прикладной и фундаментальной науки, освоению наукоемких технологий, решению проблем социального развития Беларуси.

Договоренности, реализуемые с государствами – участниками СНГ в научно-технической сфере, призваны сформировать надежную правовую основу для обеспечения реализации совместных научных и научно-технических программ и проектов, что, в свою очередь, позволит расширить объемы коммерциализации наукоемкой продукции на внешних рынках.

Так, правовой основой сотрудничества Республики Беларусь и Украины в научно-технической области является Договор между Правительством Республики Беларусь и Правительством Украины о сотрудничестве в области науки и технологий от 17 декабря 1992 г. В рамках международных договоров в 2020 году в Республике Беларусь выполнялось 117 проектов, в том числе 10 белорусско-украинских проектов на 2019-2020 гг.

В рамках СНГ взаимодействие в данной сфере происходит в рамках Соглашения о создании общего научно-технологического пространства государств-участников СНГ (1995 г.). В СНГ с 2009 года функционирует Межгосударственный совет по сотрудничеству в научно-технической и инновационной сферах (далее – МС НТИ). МС НТИ – это площадка для анализа существующих барьеров в научной

сфере, разработки приоритетных направлений сотрудничества, координации совместных научных исследований.

В рамках СНГ в 2020 году закончилось действие Межгосударственной программы инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года (далее – Программа). Функции национального контактного центра в ее рамках были возложены на ГУ «БелИСА».

За время ее реализации (с 2012 года) достигнуты существенные результаты: сформирован работающий механизм ее реализации, продолжает развиваться сопутствующая инфраструктура, создана нормативная и правовая база, которая обеспечивает успешное взаимодействие всех участников. Одним из основных направлений реализации Программы являлось выполнение межгосударственных инновационных пилотных проектов. Все проекты носят исключительно практическую значимость и реализовывались в различных отраслях: в сфере окружающей среды, энергетической сфере, здравоохранении, обрабатывающей промышленности, аэрокосмической отрасли, информационные технологии.

Показательными являются результаты данных проектов. Среди них:

– разработка и внедрение комплексной информационной системы аэрокосмического прогнозного мониторинга чрезвычайных ситуаций природного характера, что позволит снизить от 10% до 20% ущерб от чрезвычайных ситуаций природного характера и затрат на ликвидацию их последствий за счет своевременно принятых мер [1];

– разработка высокочувствительной тест-системы для выявления гепатита Е у человек и животных. На основании полученных данных разработана система противоэпидемических мероприятий среди населения Республики Беларусь.

В период с 2019-2020 гг. в НАН Беларуси реализовывалось три пилотных проекта Программы:

1) «Разработка и сертификация многоцелевой аэрокосмической системы прогнозного мониторинга (МАКСМ), и создание на её основе сервисов комплексного представления информации предупреждения о чрезвычайных ситуациях природного и техногенного характера в совокупности с семантическими и геопространственными данными»;

2) «Создание тест-систем для серологической диагностики гепатита Е и испытание их диагностической эффективности на клиническом материале из эндемичных и неэндемичных регионов»;

3) «Развитие инфраструктуры суперкомпьютерных центров в интересах инновационного развития стран – участниц СНГ».

Поскольку поставленные указанной программой задачи носят долгосрочный характер, а также учитывая заинтересованность государств-участников СНГ в дальнейшей реализации, государствами-участниками СНГ было принято решение продолжить работу в данном направлении. Как результат, 6 ноября 2020 года решением Совета глав правительств СНГ утвержден проект Межгосударственной программы инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2030 года.

В отличие от предыдущей программы, новая программа стала более гибкой. Например, существует возможность приступить к реализации проектов с участием двух государств-участников СНГ и дальнейшим присоединением других заинтересованных стран (в предыдущей – необходимо было наличие трех участников).

#### **Список использованных источников:**

1. Многоцелевая аэрокосмическая система прогнозного мониторинга (МАКСМ). URL: <http://russianspacesystems.ru/bussines/bezopasnost/maksm/> (дата обращения: 30.03.2021).
2. Результаты союзной программы «Спинальные системы» превзошли все ожидания. URL: <https://soyuz.by/realizaciya-soyuznyh-programm-i-proektov/rezultaty-soyuznoy-programmy-spinalnye-sistemy-prevzoshli-vse-ozhidaniya>. (дата обращения: 30.03.2021).

\*\*\*\*\*

#### **JEF Classification: F02, O30**

**Лисица Екатерина Сергеевна**

*к.э.н., доцент, заведующая отделом научно-технического и инновационного сотрудничества с государствами-участниками СНГ*

**Карапетян Андрей Грантович**

*ст. научный сотрудник отдела научно-технического и инновационного сотрудничества с государствами-участниками СНГ*

*ГУ «Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы»  
г. Минск, Республика Беларусь*

### **НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА И ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА**

Активно ведется взаимодействие в научно-технической и инновационной сферах в рамках Союзного государства России и Беларуси, где основа заложена такими документами, как Соглашение о научно-техническом сотрудничестве (1996), постановлением Совета Министров Союзного государства «Об основных направлениях формирования единого научно-технологического пространства» (2017). В Союзном государстве также функционирует координационный отраслевой орган – Комиссия по формированию единого научно-технологического пространства.

Взаимодействие через реализацию научно-технических проектов нацелено на развитие прогрессивных технологий в обеих странах. При отборе научно-технических программ акцент делается на такие перспективные направления как космос, машиностроение, медицина, оптика, информационные технологии.

Среди основных результатов стоит выделить:

- уменьшение габаритов и энергопотребления элементов систем ракетно-космической техники, повышение энергоемкости аккумуляторов, снижение массы космических аппаратов на 5–15% в год (программа «Технология-СТ») [1];
- разработка нового подхода выявления на ранней стадии у детей врожденных деформаций позвоночника (программа «Спинальные системы») [3].

В 2020 году выполнялось 7 научно-технических программ Союзного государства, финансирование которых осуществляется из бюджета Союзного государства. В 2020 году финансирование научно-технических программ Союзного государства составило 100,3% к плану (679,6 млн рос. руб. при плане 677,4 млн рос. руб.).

В рамках ЕАЭС научно-техническое сотрудничество носит фрагментарный характер, «сквозной характер», а именно сотрудничество в сфере промышленности, сельского хозяйства, транспорта и энергетики. В рамках ЕАЭС сотрудничество в научно-технической сфере осуществляется в большей степени в рамках двусторонних соглашений. Более того, большинство соглашений подписаны в период 1990-х гг. и начала 2000 гг. В настоящий момент в ЕАЭС разрабатываются подходы к международному договору о научно-техническом сотрудничестве в ЕАЭС.

В целях реализации проекта «Евразийская сеть промышленной кооперации, субконтрактации и трансфера технологий» национальными операторами стран ЕАЭС учрежден оператор сети в форме Международного Евразийского индустриального фонда (далее – МЕИФ) в юрисдикции Республики Беларусь.

Учредителями фонда и национальными операторами проекта от государств-участников Евразийского экономического союза определены:

- Фонд «Центр поддержки инвестиций» (Республика Армения);
- Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей (Республика Беларусь);
- акционерное общество «Казахстанский центр индустрии и экспорта «QazIndustry» (Республика Казахстан);
- государственное предприятие «Центр «единого окна» в сфере внешней торговли» при Министерстве экономики Кыргызской Республики (Кыргызская Республика);
- Федеральное государственное автономное учреждение «Российский фонд технологического развития» (Российская Федерация).

В 2020 году подписано совместное соглашение между ЕЭК, Евразийским банком развития, АО «Российский экспортный центр» и организационный комитет конкурса «Регионы – устойчивое развитие» (участники – ПАО «Сбербанк», АО «Россельхозбанк») об организации международного отбора инвестиционных проектов (бизнес-инициатив) в рамках евразийского конкурса «Интеграция». Данное соглашение предусматривает финансовую и другую поддержку инвестиционных проектов с интеграционным эффектом в странах ЕАЭС, помощь предпринимателям в кооперации и масштабировании бизнеса, выходе на новые рынки. Также

предполагается, что конкурс станет эффективным инструментом реализации интеграционных направлений в рамках ЕАЭС, предоставит широкие возможности для промышленной и научно-технической кооперации, для увеличения взаимных прямых и долговых инвестиций. Инвестиционные проекты будут отбираться ежегодно и рассматриваться в рамках развития нескольких крупных интеграционных направлений (промышленность и АПК, транспорт и логистика, экология, туризм и культура, здравоохранение и медицина, инновации и цифровизация, инфраструктура).

Согласно соглашению, предполагается через два года рассматривать не менее 400 инвестиционных проектов в год и получать одобрение на финансирование со стороны банков не менее 40 инвестиционных проектов [2]. Ежегодный объем финансирования (кредитования) инвестиционных проектов прогнозируется на уровне не менее 4 млрд рублей в год. Первый этап конкурса состоялся осенью 2020 года (01.09.2020-30.10.2020), второй этап – весна 2021 года (01.03.2021-30.05.2021).

В совокупности данные меры позволят создать условия для кооперации в производстве конкурентоспособных промышленных товаров на общем рынке ЕАЭС, приведут к существенному увеличению объемов несырьевого экспорта всех стран, а также позволит устранить сохраняющиеся барьеры во взаимной торговле между странами-членами ЕАЭС.

Пандемия COVID-19 оказала негативное воздействие на научно-техническое сотрудничество не только Республики Беларусь. Значительное количество мероприятий было перенесено в режим on-line, были приостановлены различные научные стажировки, финансирование в данной сфере было перераспределено на проекты, связанные с преодолением воздействия пандемии, много рабочих визитов было отменено. Как результат, в настоящее время научно-техническое сотрудничество сводится к проведению семинаров, конференций, круглых столов в режиме видеоконференции. Однако такой подход привел к ускоренному развитию цифровых технологий, появлению новых форм сотрудничества, которые позволяют, если не заменить, то компенсировать упущенные и потерянные научные контакты.

#### **Список использованных источников:**

1. В НАН Беларуси завершили союзную программу «Технология СТ». URL: <https://soyuz.by/realizaciya-soyuznyh-programm-i-proektov/v-nan-belarusi-zavershili-soyuznuyu-programmu-tehnologiya-sg>. (дата обращения: 20.03.2021).
2. ЕЭК и финансовые институты ЕАЭС запускают конкурс евразийских бизнес-инициатив. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/14-05-2020-1.aspx>. (дата обращения: 14.01.2021).
3. Результаты союзной программы «Спинальные системы» превзошли все ожидания. URL: <https://soyuz.by/realizaciya-soyuznyh-programm-i-proektov/rezultaty-soyuznoy-programmy-spinalnye-sistemy-prevzoshli-vse-ozhidaniya>. (дата обращения: 30.03.2021).

\*\*\*\*\*

## **ВЛИЯНИЕ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ВЫЯВЛЕНИЕ И ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ МОШЕННИЧЕСТВА**

В современных условиях ведения бизнеса и развития цифровых технологий каждая компания или банк в определенные периоды своей деятельности сталкиваются с мошенничеством. При этом мошенничество может быть внутренним, внешним или комбинированным. Текущие процессы и изменения, происходящие в экономиках различных стран, оказывают далеко не положительное влияние на степень возникновения риска мошенничества. В результате стоимость убытков от реализации таких рисков не перестает возрастать.

В 2019 году компания KPMG провела «Глобальное исследование по вопросам мошенничества в банковской сфере», согласно которому большая часть респондентов из разных стран столкнулась в реальности как с ростом количества внешних мошеннических действий, так и с ростом суммы потерь от них. При этом в ходе исследования было установлено, что суммы убытков в результате мошенничества растут более быстрыми темпами, чем расходы на управления риском мошенничества.

Период с 2015 по 2020 год характеризуется значительным увеличением количества мошеннических схем в банковской сфере, включая кражу личных данных и учетных записей, кибератаки, CNP-атаки и авторизованные платежи мошенникам. Благодаря внутреннему и внешнему аудиту было выявлено 58% мошеннических действий. Средний процент возврата потерь от мошеннических операций составляет 25% [2].

Согласно исследованию «Борьба с мошенничеством – никогда не оканчиваемая битва 2020», проведенное PricewaterhouseCoopers, за последние два года потери от мошенничества (среди опрошенных 5000 участников) составили 42 млрд долларов. При этом компании, которые разработали специальную программу противодействия мошенничеству, понесли на 42% убытков меньше, чем компании, не имеющие данной программы. Источниками потерь из-за мошенничества в 39% случаях были случаи внешнего мошенничества, 37% случаев приходится на внутреннее мошенничество и около 20% – на комбинированное. Субъекты внутреннего мошенничества – это, в основном, менеджмент среднего уровня (34% случаев), сотрудники (31%) и представители высшего менеджмента (26%) [1].

Данные приведенных выше исследований свидетельствуют об актуальности риска мошенничества и указывают на необходимость совершенствования аудита в целях предотвращения такого риска.

Внутренние аудиторы при работе с данным риском могут применять следующие подходы [3]:

1. Системный подход. Данный подход предполагает комплексную проверку на уровне организации.

2. Менее системный подход. Подход предусматривает целенаправленную проверку в разрезе процесса или подразделения.

3. Ситуативный подход. Данный подход основывается на изучении конкретного случая, связанного с мошенничеством, с целью составления рекомендаций по его избежанию.

4. Точечный подход. В рамках данного подхода внутренние аудиторы, участвуя в рабочей группе или осуществляя проверку иного типа риска, изучают и оценивают в том числе и риск мошенничества.

На практике необходимость применения того или иного подхода по работе с риском мошенничества зависит от наличия в компании следующих катализаторов. Например, если сфера деятельности компании или страна, в которой функционируют её активы, входит в так называемую зону возникновения рисков мошенничества, стоит усилить работу внутреннего аудита по данному направлению. Факт того, что в организации происходит частое (или медленное) обновление состава сотрудников либо некоторые подразделения показывают выдающиеся результаты, которые сильно выбиваются из тренда в лучшую сторону, может указывать на вероятность возникновения риска мошенничества. Ухудшение финансовых показателей организации на протяжении длительного периода, а также получение сигналов аудитором по внутренним каналам и из иных источников по факту мошенничества требует усиление мер по выявлению данного риска.

Классический цикл работы по выявлению и предотвращению рисков мошенничества может включать следующие этапы [3]:

1. Предварительный этап (на данном этапе осуществляется подготовительная работа, в том числе направленная на определение целей, задач, глубины и параметра охвата).

2. Этап анализа (проводится непосредственный анализ информации, процессов и т.д.).

3. Этап калибровки (осуществляется калибровка целей, задач, объемов и других параметров (что не было учтено при первоначальном планировании и выявилось на стадии анализа)).

4. Этап формирования результатов (формируются итоговые выводы по установленным недостаткам (выявление недостатков), точкам роста, злоупотреблениями и др.).

5. Обсуждение результатов и предоставление рекомендаций (формируются рекомендации и иные меры реагирования, направленные на изменение процессов контроля, управления рисками с целью предотвращения в будущем).

6. Мониторинг рекомендаций (этап предполагает проведение мониторинга предоставленных рекомендаций).

Оценивая систему внутреннего контроля и эффективность работы внутреннего аудита, можно предупредить значительное количество ошибок и мошенничества [4, с. 196-198].

Резюмируя вышесказанное, можно прийти к выводу: практически любой компании или банку присущ риск мошенничества. Выделяют как минимум четыре подхода, которые могут быть использованы внутренними аудиторами при работе с данным риском. В каждом отдельном случае выбор конкретного подхода зависит от совокупности индивидуальных особенностей компании. Сущность деятельности внутренних аудиторов заключается в умении определить факторы риска мошенничества, а также предоставить обоснованные рекомендации по их устранению, по совершенствованию системы управления риском. В целях повышения эффективности при осуществлении внутреннего аудита по данному направлению необходимо поддерживать координацию с иными подразделениями компании.

#### **Список использованных источников:**

1. Борьба с мошенничеством – никогда не оканчиваемая битва 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pwc.com/gx/en/forensics/gecs-2020/pdf/global-economic-crime-and-fraud-survey-2020.pdf> (дата обращения: 05.04.2021).
2. Глобальное исследование по вопросам мошенничества в банковской сфере [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2019/12/ru-ru-global-banking-fraud-survey.pdf> (дата обращения: 05.04.2021).
3. Курбанов С. Мошенничество и внутренний аудит / С. Курбанов // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kachestvo.pro/kachestvo-upravleniya/instrumenty-menedzhmenta/moshennichestvo-i-vnutrenniy-audit/> (дата обращения: 06.04.2021).
4. Лемеш, В.Н. Контроль и аудит : учеб. пособие / В.Н. Лемеш.– 3-е изд. , перераб. и доп. Минск: Амалфея, 2021 – 312 с.

\*\*\*\*\*



**Лойко Инна Владимировна**  
*аспирантка кафедры экономики*  
**Антипенко Надежда Анатольевна**  
*к.э.н., доцент кафедры менеджмента, учета и финансов*  
*Минского филиала РЭУ имени Г.В. Плеханова*  
*доцент кафедры экономики*  
*Белорусского государственного университета информатики и*  
*радиоэлектроники*

## **НЕОБХОДИМОСТЬ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19**

Сегодня в условиях пандемии COVID-19, динамично прогрессирующей социальной, политической и экономической жизни важно понимать ценности, цели и стратегию развития предприятия. Только на основе ценностей, глобальной цели предприятия, выступающих в качестве фундамента, имеет смысл разрабатывать стратегию, долгосрочные и краткосрочные планы. Такой углубленный подход к планированию является неотъемлемой частью успешного бизнеса, так как планы – это вектор в реализации глобальных целей и задач предприятия. Анализируя успешно функционирующие корпорации, следует отметить, что у каждой выстроена конкретная стратегия развития, где качественно проработаны основные шаги достижения целей до конкретного результата [1, с. 47].

Основной целью финансового планирования является обеспечение деятельности организации, в частности, необходимыми денежными ресурсами, и с точки зрения глобальных целей – достижение стратегических целей организации.

Финансовое планирование является финансовыми инструментом управленческого учета. В свою очередь, управленческий учет – это процесс, посредством которого руководители обеспечивают эффективное и результативное использование ресурсов для целей организации. Системы управления крупными предприятиями выделяют бюджетирование как одну из самых эффективных технологий управления финансово-хозяйственной деятельностью. Бюджетирование, как планирование и разработка бюджетов, сегодня является одной из составляющих системы финансового управления, предназначенной для оптимального распределения ресурсов хозяйствующего субъекта во времени. Основной его задачей является обеспечение производственно-коммерческого процесса необходимым денежными ресурсами, а также: повышение эффективности работы организации при помощи целевой ориентации и координации всех действий на предприятии; выявление рисков и снижение их уровня; повышение гибкости и приспособляемости к изменениям [2, с. 7].

В условиях пандемии COVID-19, руководству важно владеть текущими оперативными данными, контролировать выполнение стратегических и тактических планов. Для целей оперативного управления предприятием в современных условиях

ведения бизнеса ключевую роль играют средства автоматизации, в частности, различные информационные системы, которые предназначены не только для ведения регламентированного учета, а также и для оперативного управления организацией. Сегодня в данном сегменте обрели популярность ERP-системы, позволяющие полностью автоматизировать всю деятельность предприятия. Основной целью внедрения ERP-системы является организация эффективного управления предприятием, опирающегося на стратегию его развития. В зависимости от размеров предприятия, финансовых возможностей и прочего важное значение приобретает выбор необходимых программных продуктов, соответствующих целям конкретного предприятия.

В условиях пандемии основные проблемы финансового планирования – непонимание, как результативно работать с инструментами финансового планирования, как выстроить эффективно работающую на конкретном предприятии систему управления и, в целом, каковы цели финансового планирования.

Следует отметить, что у каждого предприятия применяется индивидуальный подход и данные к финансовому планированию. Сам по себе проект развития финансового планирования – это проект развития системы управления [3, с. 211].

Таким образом, финансовое планирование является проектом развития системы управления с применением индивидуального подхода по формированию, обработке и контролю данных. Перед автоматизацией системы финансового планирования следует провести полное обследование предприятия во всех аспектах его деятельности, определить центры финансовой ответственности и центры контроля, а также провести работу с персоналом, повысить уровень заинтересованности сотрудников в освоении информации по внедрению системы путем поощрений, благодарностей. Современный мир и общество ставят новые вызовы, которые требуют нового мышления и новых подходов. Одним из примеров является растущее внимание к человеческому поведению и опыту — вот почему мы говорим также об экономике, основанной на опыте. Постоянные изменения в технологиях, бизнесе и обществе порождают как новые возможности, так и новые вызовы [4, с. 68].

В эпоху цифровых технологий большое значение приобретают возможности подготовки финансовых отчетов в режиме реального времени, а также точность финансового прогнозирования. По мере выхода компаний на международный рынок растет сложность операций и появляются новые правила. Эффективное управление финансами и получение достоверных данных в режиме реального времени создают для компании конкурентные преимущества. Ценная аналитическая информация позволяет принимать взвешенные решения, которые способствуют повышению прибыльности и производительности бизнеса. Для достижения поставленных целей необходимо решение, способное ускорить финансовую консолидацию и предоставить полноценную картину о положении дел в компании [5, с. 11].

Проведенный анализ методологии финансового планирования в условиях пандемии COVID-19 свидетельствует о необходимости применения программных продуктов, позволяющих оптимизировать процесс финансового планирования на

предприятия. Среди множества целей для конкретного предприятия требуется свой программный продукт, который будет соответствовать задачам, поставленным предприятием. Решение этих проблем в области финансового планирования связано с внедрением ERP-систем, обеспечивающих интеграцию всей информации на предприятии в одну информационную базу.

#### **Список использованных источников:**

1. Антипенко, Н.А. Особенности устойчивого развития бизнес-субъектов в условиях цифровизации экономики Республики Беларусь / Н.А. Антипенко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2020. – № 1. – С. 46-50.
2. Бохан Т.И. Современные методы контроля за состоянием дебиторской за состоянием дебиторской задолженности / Т.И. Бохан // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: Материалы IX международной научно-практической конференции (Минск, 14 мая 2015 г.) / сост. Кривцов В.Н., Горбачев Н.Н. – Минск: «Ковчег», 2016. – С. 7-8.
3. Бохан Т.И., Галушкина А.А., Копать И.С. Подходы к учету затрат / Т.И. Бохан, А.А. Галушкина, И.С. Копать // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: Материалы VIII международной научно-практической конференции (Минск, 14 мая 2015 г.) / сост. Кривцов В.Н., Горбачев Н.Н. – Минск: «Ковчег», 2015. – С. 211-212.
4. Бусыгин, Д. Ю. Практикум по финансовому и инвестиционному менеджменту [Текст]: учеб. пособие / Д. Ю. Бусыгин, Ю.Н. Бусыгин, И.А. Антипенко. – Мн.: БГАТУ, 2015. – 108 с.
5. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года. Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. 2015. № 4. С. 11–12.

\*\*\*\*\*

#### **JEL Classification: D25**

**Макарецкая Татьяна Дмитриевна**

*к.э.н., доцент кафедры экономики организации*

**Хилькович Кристина Максимовна**

*студентка 2 курса Института управленческих кадров*

*Академии управления при Президенте Республики Беларусь*

*г. Минск, Республика Беларусь*

#### **КРАУДФАНДИНГ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19**

Пандемия коронавируса серьезно повлияла на все сферы деятельности в мире. Большинство организаций не смогли возобновить работу, увеличился процент безработицы. Однако с другой точки зрения, это явление повлекло за собой создание новой продукции, многим это дало возможность пересмотреть свою деятельность и создать что-то новое. Сейчас востребованы онлайн-сервисы для дистанционной работы, бизнес по доставке еды, одежды и других товаров.

Для восстановления бизнеса в условиях пандемии COVID-19, а также для реализации совершенно новых стартапов краудфандинг является верным решением. Краудфандинг представляет собой механизм для привлечения финансирования. Такой способ инвестирования осуществляется с помощью интернет-платформ. Уникальность краудфандинга заключается в том, что, используя интернет-технологии, предоставляется возможность быстро получить небольшие инвестиции от большого количества людей для поддержания проекта, обычно развиваемого представителем малого бизнеса [2].

В мире выделяют следующие виды краудфандинга:

- благотворительный или социальный краудфандинг;
- наградной краудфандинг;
- краудлендинг;
- краудинвестинг [1].

В Республике Беларусь краудфандинг наиболее ярко представлен платформами Ulej.by и TALAKA. Они включают в себя как благотворительный, так и наградной краудфандинг. В период коронавируса появились проекты «Дыши легко, Витебск!» (необходимо: 9 400 BYN, собрано: 74 503 BYN (793%)) и «Дыши легко, Копыль» (необходимо: 7 000 BYN, собрано: 11 886 BYN (170%)), объединенные единой идеей «Вместе против COVID-19». Данные проекты были созданы с целью покупки кислородных концентратов и средств защиты для работников двух больниц. Финансирование в первый и второй проекты превысило запрашиваемые суммы, поэтому помощь получило большее количество больниц.

В период пандемии люди стали больше уделять времени творчеству, поэтому на данных платформах большая часть проектов направлена на издание книг, календарей, открыты сборы для поддержки кинематографа [3].

В России ярким примером успешного использования краудфандинга в условиях пандемии коронавируса является платформа Boomstarter. В марте 2020 года там был открыт сбор средств на разработку экспресс-тестов на COVID-19. Благодаря большому числу желающих кампания была завершена досрочно (собрано 2,58 миллиона рублей, что на 500 тысяч рублей больше, чем изначально планировалось). Также на российских платформах появились бизнес-проекты по созданию продукции из вторсырья, квест-комнаты, проект производства фермерских сладостей без химических добавок и многое другое.

Одним из самых ярких примеров краудфандинговых платформ является платформа Indiegogo. Несмотря на пандемию коронавируса, проекты, представленные там, активно набирают необходимые суммы. К примеру, бизнес-проект по созданию портативного твердотелого накопителя с расширяемым адаптером, который собрал \$7 488 903 НКД вместо \$107 442 НКД, что превысило запрашиваемую сумму на 6933%.

Таким образом, краудфандинг является одним из главных способов сохранения и развития малого и среднего бизнеса, а также предоставляет уникальную возможность осуществлять благотворительную помощь в период пандемии. При этом сами находятся на стадии выживания. Но благодаря развитию

цифровизации и вовлечению людей в деятельность, связанную с возможностью дистанцирования или же с не распространяющимися на нее карантинными мерами, появляется реальная возможность сохранения и краудфандинговых платформ, и бизнеса.

### Список использованной литературы

1. Голикова А. Ключевые аспекты функционирования краудфандинга. *Банкаўскі веснік*. 2019. С. 33–43.
2. Котенко Д. А. Краудфандинг – инновационный инструмент инвестирования. *Закон №5*. 2014. С. 140–141.
3. Макарецкая, Т.Д. Краудфандинг как современная финансовая технология. *Научные труды Республиканского института высшей школы. Философско-гуманитарные науки. Выпуск 19*. 2020. С. 373–379.

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: G23; L13**

**Макуха Сергій Миколайович**

*к.е.н., доцент кафедри загальної економічної теорії та економічної політики  
Одеського національного економічного університету  
м. Одеса, Україна*

### ФІНАНСОВІ ПРІОРИТЕТИ СУБ'ЄКТІВ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Результативне функціонування суб'єктів публічного управління вимагає створення в економіці конкурентного середовища, формування якого в Україні триває в умовах масштабної кризи спричиненої багатьма істотними факторами серед яких особа виділяється масштабне поширення пандемії COVID-19. В результаті маємо спад ділової активності та ще більше пригнічення діяльності суб'єктів господарювання. Спадна динаміка обсягів виробництва та надання послуг суб'єктами господарювання вимагає кваліфікованих та рішучих дій суб'єктів публічного управління та адміністрування. Одним з важливих напрямків посилення їх діяльності може стати чітке визначення фінансових пріоритетів – поточних, на найближчу перспективу та стратегічних, з метою подолання негативних тенденцій на ринках товарів і послуг та створення умов адекватної відповіді на виклики, що сформувалися.

Саме слово «пріоритет» містить в собі латинську приставку «prio», яка означає «перед, перш ніж». Розстановка пріоритетів – це важлива складова діяльності у будь якій сфері, коли потрібно вирішити що потрібно зробити в першу чергу для того, щоб досягти визначених цілей. Фінансовий пріоритет – це визначення на відповідному рівні завдань та напрямків на які у першу чергу мають бути спрямовані фінансові ресурси. Для успішного визначення фінансових пріоритетів потрібно проаналізувати і класифікувати усі проблеми та завдання, що стоять перед суб'єктом публічного управління та адміністрування. І тоді може бути сформульований

послідовний перелік цілей, завдяки якому можна визначити завдання та напрямки на які у першу чергу мають бути спрямовані фінансові ресурси як у короткостроковій, середньостроковій так і у довгостроковій перспективі. Розвиток світової промисловості характеризується еволюцією ланцюгів доданої вартості з сукупності ізольованих економічних агентів у саморегульовані інноваційні екосистеми, що швидко реагують на зміни споживацьких запитів та кон'юнктури світових ринків і позбавлені галузевого принципу організації виробництва та чіткої структурованості процесів створення, виведення на ринок, виробництва та обслуговування кінцевої продукції [1]. Зазначені процеси істотно впливають на умови функціонування суб'єктів публічного управління та визначення їхніх пріоритетів. Крім того, визначення фінансових пріоритетів суб'єктів публічного управління сьогодні в Україні відбувається в умовах тотальної економічної кризи, та як наслідок в умовах зменшення капіталу господарюючих суб'єктів, погіршення фінансових результатів діяльності та збільшення кількості збиткових підприємств. Поряд з тим, відбувається зростання частки сумнівних та безнадійних боргів, зменшення обсягів реалізації продукції, зниження показників ліквідності суб'єктів підприємництва, зменшення обсягів інвестицій, погіршення доступу підприємств до зовнішніх джерел фінансування [2].

Основною метою ключових гравців фінансової екосистеми є задоволення потреб кінцевих споживачів, якими є суб'єкти економіки України, які в процесі своєї діяльності потребують використання різних фінансових інструментів для досягнення власних цілей. Саме кінцеві споживачі фінансових послуг перебувають у центрі уваги всіх учасників фінансової екосистеми, адже створення умов для ефективної роботи економічних суб'єктів є основним завданням усього фінансового сектору [3, с. 11]. Недостатньо ефективна державна фінансово-кредитна політика сприяння розвитку підприємництва, її певна неадекватність щодо умов фінансово-економічної кризи, підсилена такими фінансовими ризиками для суб'єктів підприємництва, як значне зменшення попиту на товари та послуги вітчизняних підприємств, зниження рівня інноваційно-інвестиційної активності економіки, збільшення фінансових витрат та термінів окупності капіталовкладень та інші, суттєво знижують рівень фінансової стійкості підприємницького сектору та національної економіки загалом. Це актуалізує потребу в удосконаленні державної політики сприяння посиленню фінансової стійкості вітчизняного підприємницького сектору економіки, передусім спрямованої на покращення рівня доступності фінансових ресурсів, сприяння збільшенню обсягів господарської діяльності, підвищення рівня фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності суб'єктів підприємництва, покращення доступу підприємств до кредитних ресурсів, посилення фінансової складової економічної безпеки вітчизняних підприємств сектору малого підприємництва [2]. Серед пріоритетних напрямів за якими має здійснюватися державна фінансова політика суб'єктів публічного управління та адміністрування України з використанням інституційних, економічних та організаційних засобів, з урахуванням існуючих негативних наслідків фінансово-економічної кризи виділяються наступні.

По-перше потрібно в найкращий час навести порядок у фінансовій сфері, забезпечивши ефективно, адекватне та цілеспрямоване використання фінансових ресурсів, що наявні у суб'єктів публічного управління та адміністрування.

По-друге, важливішим напрямком спрямування фінансових ресурсів має стати модернізація технічної сфери суб'єктів господарювання, впровадження високотехнологічних виробництв з метою підвищення якості вітчизняної продукції та підвищення продуктивності праці.

По-третє, важливішим фінансовим пріоритетом є забезпечення структурної оптимізації економіки регіону із зосередженням зусиль на точках росту, які здатні у найближчий час значно збільшити обсяги виробництва, створити попит на ринку праці та стати запорукою економічного зростання.

По-четверте, враховуючи значну аграрну складову в економіці регіонів, має бути забезпечена підтримка сільськогосподарських товаровиробників, особливо тваринницького сектору. З метою залучення фахівців у економіку регіонів в бюджеті суб'єктів публічного управління та адміністрування мають бути передбачені витрати на фінансування придбання житла, компенсацію за переїзд у сільську місцевість (підйомні) для випускників закладів вищої освіти та інших висококваліфікованих фахівців.

По-п'яте, з метою стабілізації фінансового сектору мають бути створені умови для суттєвого покращення інвестиційного клімату. Це може бути реалізовано шляхом розробки регіональних стратегій залучення іноземних інвестицій як невід'ємного складника стратегії соціально-економічного розвитку території, надання фінансово-кредитного сприяння реалізації інноваційних проектів підприємств, розширення програм залучення іноземних інвестицій з врахуванням крім прямого портфельного інвестування в програмах розвитку окремих галузей регіону заходів щодо сприяння портфельним та неакціонерним формам інвестування для задоволення їхніх потреб у фінансових ресурсах [2].

По-шосте, істотним чинником покращення фінансової атмосфери може стати робота по створенню системи стимулів легітимізації тіньових доходів.

Таким чином, головним фінансовим пріоритетом суб'єктів публічного управління та адміністрування мають бути заходи, щодо економічного розвитку регіону з метою створення умов для істотного підвищення рівня життя людей, збільшення доходів, покращення транспортної доступності та рівня медичного обслуговування.

### **Список використаних джерел:**

1. Щодо пріоритетних напрямів державної підтримки розвитку нових моделей організації виробничої та інноваційної діяльності у промисловості України. Аналітична записка Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <http://old2.niss.gov.ua/articles/3358/> (дата звернення: 15.04.2021).
2. Пріоритети державної політики сприяння посиленню фінансової стійкості суб'єктів підприємництва України в умовах фінансово-економічної кризи.

Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень: URL: <http://old2.niss.gov.ua/articles/238/> (дата звернення: 15.04.2021).

3. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. Національний банк України: URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/develop-strategy> (дата звернення: 15.04.2021).

\*\*\*\*\*

## **JEL Classification: M42**

**Малиновская Ольга Владимировна**

*к.э.н., ассистент кафедры бухгалтерского учёта, анализа  
и аудита в отраслях народного хозяйства*

**Близнюк Мария Александровна**

*студентка 3 курса факультета финансов и банковского дела  
Белорусского государственного экономического университета  
г. Минск, Беларусь*

## **ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА В УСЛОВИЯХ COVID-19 В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Для получения достаточных надлежащих аудиторских доказательств аудиторы должны выполнить ряд процедур [1, с. 236]. Однако с учетом складывающейся в Республике Беларусь ситуацией пандемии COVID-19, необходимо учитывать ряд особенностей.

В 2020 году большинство организаций были вынуждены перейти на удаленную работу, однако, к сожалению, отменить необходимость по проведению обязательного аудита бухгалтерской отчетности невозможно. Как и нельзя приостановить ситуации в компаниях, требующие проведения аудита в оперативном порядке с целью минимизации бизнес-рисков. Поэтому деятельность аудиторских компаний и аудиторов – индивидуальных предпринимателей не была остановлена, а для этого была разработана система по реализации аудиторских проектов посредством совмещения удаленной (дистанционной) работы аудиторов и работы на территории Клиента.

Удаленный аудит уже проводится в многих странах мира, и при правильно выстроенном плане не должен потерять в качестве. Но стоит отметить, что для проведения удаленного аудита должны быть обеспечены необходимые технические условия:

– наличие у Клиента бухгалтерской программы «1С» (или аналогичной ей, с возможностью увидеть весь массив бухгалтерской информации – от синтетических регистров бухгалтерского учета до документов регистрации хозяйственной операции);

– наличие у Клиента технической и корпоративной возможности создания и передачи аудитору архива 1с;



– наличие у Клиента технической возможности создания удаленного доступа и подключения к удаленному рабочему столу аудитором.

Можно выделить 4 этапа проведения удаленного аудита:

1-й этап – выезд к клиенту. Он заключается в знакомстве с аудиторами, сборе копий документов, необходимых для настройки удаленной работы, настройка дальнейшей работы.

2-й этап – удаленная работа. Он включает: изучение и тестирование системы бухгалтерского учета Клиента, проверку методологии бухгалтерских записей по финансово-хозяйственным операциям, формирования бухгалтерской отчетности, расчета налогов и т.д., построение выборки первичных учетных документов на основании проделанной удаленной работы.

3-й этап – работа в офисе клиента. Он заключается в Аудите хозяйственных операций на основании первичных учетных документов по построенной аудитором выборке.

4-й этап – подведение итогов аудита [2]. Важным моментом является то, что несмотря на сложившиеся ограничения аудитор должен получить достаточные и надлежащие аудиторские доказательства с целью формирования обоснованных выводов, на которых базируется аудиторское мнение. Для этого Министерство финансов Республики Беларусь на своем сайте разместило письмо, в котором отражены рекомендации по проведению аудита как индивидуальной, так и консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций.

Аудиторы при оказании аудиторских услуг в 2020 г. должны учитывать и отразить в своей рабочей документации влияние на аудит следующих обстоятельств:

1) принадлежность клиента к сферам деятельности, наиболее пострадавшим в условиях ухудшения эпидемиологической ситуации (авиаперевозки, автоперевозки, культура, организация досуга и развлечений, физкультурно-оздоровительная деятельность и спорт, деятельность в сфере туризма, гостиничный бизнес, общественное питание, образовательная деятельность, деятельность по организации конференций и выставок, по предоставлению бытовых услуг населению);

2) необходимость пересмотра оценки рисков, а также принятых ответных действий;

3) необходимость пересмотра запланированных аудиторских процедур, их эффективность, а также оценку необходимости проведения альтернативных аудиторских процедур;

4) существенное влияние сложившейся ситуации на соблюдение клиентом принципа непрерывности деятельности.

5) сложность контроля руководством клиента за подготовкой бухгалтерской (финансовой) отчетности в случае перевода сотрудников на дистанционную форму работы, в т.ч. в подразделениях либо дочерних компаниях, находящихся за пределами Беларуси;

6) сложность внутренней оценки качества работы аудиторов из-за дистанционного общения членов аудиторской группы между собой, с руководством и иными сотрудниками аудиторской организации, с работниками клиента;

7) сложность сбора аудиторских доказательств и принятые ответные действия в связи с переходом на дистанционную форму работы и необходимостью обеспечения обмена информацией с аудируемым лицом посредством ИТ-технологий;

8) сложность доступа к рабочим документам предшествующего аудитора и аудитора компонента группы компаний консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности [3].

Не стоит забывать, что отчет по результатам аудита должен быть обязательно подписан от аудиторской организации ее руководителем, а в отсутствие руководителя – лицом, исполняющим его обязанности. Для того, чтобы минимизировать контакты Министерство финансов предложило следующее решение – возможность подписывать отчет в заочной форме, это предполагает подписание заявления о согласии с содержанием выпускаемого отчета по результатам аудита (в бумажном или электронном виде). Заявление должно содержать имя, отчество, фамилию аудитора, выражение согласия/несогласия аудитора, дату подписания, подпись аудитора. Заявление о согласии является частью рабочей документации аудитора.

Таким образом, отчет по результатам аудита, подготовленный к передаче заказчику аудиторских услуг, может иметь подписи только руководителя аудиторской организации, подписывающего и аудиторское заключение. Как мы видим, нет ничего невозможного, даже в условиях пандемии. Аудиторские организации продолжают оказывать свои услуги несмотря на определенные ограничения и сложности проведения аудита, и при этом качество таких услуг остается по-прежнему на высоком уровне.

#### **Список использованных источников:**

1. Лемеш, В.Н. Контроль и аудит : учеб. пособие / В.Н. Лемеш.– 3-е изд. , перераб. и доп. Минск: Амалфея, 2021 – 312 с.
2. Проведение аудита в период карантина. Новые условия работы // БелАудитАльянс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://belaudit.by/archives/2394>. — Дата доступа: 08.04.2021.
2. Влияние COVID-19 на оказание аудиторских услуг // Главный бухгалтер электронный журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gb.by/izdaniya/glavnyi-bukhgalter/vliyanie-covid-19-na-okazanie-auditorski>. – Дата доступа: 08.04.2021.

\*\*\*\*\*

**Малиновская Ольга Владимировна**

*к.э.н., ассистент кафедры бухгалтерского учёта, анализа  
и аудита в отраслях народного хозяйства*

**Гришанова Елизавета Михайловна**

*студентка 3 курса факультета финансов и банковского дела  
Белорусского государственного экономического университета  
г. Минск, Республика Беларусь*

## **ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ПРИ АУДИТЕ УЧРЕДИТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ**

В качестве цели аудита учредительных документов можно выделить: подтверждение законности функционирования организации, полнота, точность и правильность расчетов с учредителями по следующим аспектам: а) по формированию уставного капитала; б) по промежуточным расчетам с учредителями по начислению и выплате дивидендов; в) по окончательным расчетам с учредителями при выходе (продаже) доли.

Аудит осуществляется на основании различных информационных источников, среди которых можно выделить следующие: устав организации; учредительный договор; документы, подтверждающие факт внесения долей в уставный капитал, как в денежной, так и неденежной форме; экспертная оценка и (или) оценка неденежных вкладов в уставный капитал; свидетельство общереспубликанской регистрации; официальные изменения, внесенные в учредительные документы; документы, подтверждающие права собственности учредителей на имущество как вклад в уставный капитал; переписка с учредителями и акционерами; свидетельство о регистрации в органах статистики; отчетность организации; протоколы собраний учредителей; выписки из протоколов собраний акционеров, учредителей, годового собрания акционеров; иные документы, связанные с деятельностью аудируемого лица.

Аудитор должен установить полноту, достоверность и своевременность оформления документов, необходимых для различных стадий функционирования организации (начало функционирования, непосредственно функционирование и прекращение функционирования).

В ходе аудита вышеупомянутых документов аудитор получает информацию о соответствии (несоответствии) требованиям законодательства. В свою очередь, несоответствие требованиям законодательства признается как нарушение, которое влечет за собой ответственность. При этом возможно выявление различного рода ошибок и искажений относительно учредительных документов [1, с. 207].

Среди наиболее типичных ошибок, выявленных в ходе проведения аудита можно выделить: осуществление видов экономической деятельности без уведомления регистрирующего органа; несообщение либо несвоевременное сообщение по месту постановки на учет органам статистики, ФСЗН, БРУСП «Белгосстрах», лицензирующего органа и т.д. о смене юридического адреса;

размещение органов управления юридического лица не по адресу, указанному в учредительных документах; осуществление лицензионного вида деятельности без получения лицензии либо несоблюдение лицензионных требований [1, с. 207-240].

Наиболее распространенными считаются нарушения, связанные с: неуведомлением либо несвоевременным уведомлением по месту постановки на учет органов статистики, Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь (далее – ФЗСН), БРУСП «Белгосстрах», лицензирующего органа о смене юридического адреса. Действующее законодательство Республики Беларусь устанавливает перечень государственных органов и организаций, которых необходимо уведомить об изменении места нахождения юридического лица, сроки уведомления и ответственность в случае нарушения данных норм.

Самостоятельно уведомлять налоговые органы и обособленные подразделения "Белгосстрах" об изменении места нахождения юридического лица необходимо лишь организациям, постановка на учет которых не осуществлялась при их государственной регистрации.

В первую очередь, в течение 5 рабочих дней со дня принятия решения об изменении места своего нахождения необходимо сообщить об этом в органы ФЗСН по месту постановки на учет. Это регламентируется абз. 10 п. 26 Положения об уплате обязательных страховых взносов, взносов на профессиональное пенсионное страхование и иных платежей в бюджет государственного внебюджетного фонда социальной защиты населения Республики Беларусь, утвержденного Указом Президента Республики Беларусь от 16.01.2009 № 40 "О Фонде социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты".

Несоблюдение данного требования влечет за собой административную ответственность в виде штрафных санкций в размере от 4 до 20 базовых величин [2, ст. 23.16].

Помимо ФЗСН, необходимо уведомить и другие государственные органы, среди которых непосредственно регистрирующий орган. Так, в соответствии с ч. 2 п. 22 Положения о государственной регистрации в случае изменения местонахождения коммерческой, некоммерческой организации, такая организация в течение 10 рабочих дней со дня изменения местонахождения обязана направить в регистрирующий орган уведомление об изменении местонахождения юридического лица по форме, установленной постановлением Министерства юстиции Республики Беларусь от 27.01.2009 № 8 "О некоторых мерах по реализации Декрета Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 г. № 1".

Далее необходимо отметить, что уведомление налоговых органов о смене юридического адреса должно осуществляться в срок не позднее десяти рабочих дней со дня изменения места нахождения [3, подп. 1.9.5 п. 1 ст. 22]. Данное нарушение влечет привлечение к ответственности в форме штрафа в размере 2 базовых величин с увеличением его на 1 базовую величину за каждые три календарных дня просрочки представления документов и иных сведений, но не более 30 базовых величин [2, ст. 13.8].

В свою очередь, уведомление Белорусского республиканского унитарного страхового предприятия "Белгосстрах" должно осуществляться в месячный срок со дня изменения своего местонахождения [4, абз. 3 п. 16].

Таким образом, необходимо известить об изменении места нахождения следующие организации: регистрирующий орган, налоговый орган, ФСЗН, «Белгосстрах», а также обслуживающий банк – в соответствии с условиями договора, контрагентов – в соответствии с условиями договора.

#### **Список использованных источников:**

1. Энциклопедия бухгалтерских ошибок: причины, выявление исправление / В.Н. Лемеш – Минск : Регистр. 2016. – 280 с. - (Подписная серия «Современному бухгалтеру»).
2. Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях: Кодекс Респ. Беларусь, 6 января 2021 г. № 91–З: принят Палатой представителей 18 декабря 2020 г.: одобр. Советом Респ. 18 декабря 2020 г. URL: [https://ilex-private.ilex.by/view-document/BELAW/193845/#M0\\_h1\\_3](https://ilex-private.ilex.by/view-document/BELAW/193845/#M0_h1_3) (дата обращения: 07.04.2021).
3. Кодекс Республики Беларусь от 19.12.2002 № 166-З (ред. от 29.12.2020) «Налоговый кодекс Республики Беларусь (Общая часть)» // <https://ilex-private.ilex.by/view-document/BELAW/193199/#M100001>. (дата доступа: 07.04.2021).
4. Положение о регистрации (перерегистрации) на Белорусском республиканском унитарном страховом предприятии «Белгосстрах» страхователей по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, утвержденное постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 10.10.2003 № 1294 URL: <https://ilex-private.ilex.by/view-document/BELAW/163410/?searchKey=zplx&searchPosition=1#M100001> (дата обращения: 07.04.2021).

\*\*\*\*\*

#### **JEL Classification: M42**

**Малыхин Юрий Геннадьевич**

*к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учёта, анализа и аудита  
в отраслях народного хозяйства*

**Касинский Дмитрий Юрьевич, Филень Дмитрий Сергеевич**

*студенты 3 курса факультета финансов и банковского дела  
Белорусского государственного экономического университета  
г. Минск, Республика Беларусь*

### **ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (На примере Словацкой Республики)**

Словакия – государство со стабильной и развивающейся экономикой. Крупные фирмы и компании, организующие свою деятельность на территории этой страны, нуждаются в регулярном бухгалтерском обслуживании и проведении аудита. Данные процедуры направлены на сбор информации о статусе фирмы и компании,

их бюджете и возможных рисках финансового характера. Доверять проведение аудита рекомендуется независимым специалистам с богатым опытом работы. В таком случае владельцы фирмы получают массу неоспоримых преимуществ и экономят бюджет.

Преимущества аудита в Словакии независимыми специалистами состоит в том, что необязательно держать в штате сотрудников бухгалтеров и экономистов, которым необходимо регулярно выплачивать заработную плату и оформлять социальные пакеты. Бухгалтерская отчетность может собираться сторонними специалистами, которые могут работать, как в стенах предприятия, так и в удаленном режиме. При заказе аудита независимыми специалистами владельцы фирмы освобождаются от необходимости оборудования для них рабочего места, приобретения оргтехники и канцелярских товаров, а также выплаты ежемесячной заработной платы.

Аудит в Словакии проводят аудиторы, у которых есть лицензия и которые зарегистрированы в Палате аудиторов. Проводится аудит в определенных фирмах на основании закона Словацкой Республики № 431/2002 «О бухгалтерском учете». Сам аудит и деятельность аудиторов в Словакии регулируется уже законом № 540/2007 «Об аудиторах, аудите и надзоре за выполнением аудита» [2].

Аудит нужен всегда – фирме или кооперативу в случае, если ценными бумагами торгуют на регулируемом рынке. Например, если вместо ООО будет решено зарегистрировать акционерное общество и акции этого общества можно купить на бирже. Если зарегистрировано акционерное общество и акциями владеет кто-то из членов семьи, то проводить аудит в данном случае нет необходимости.

На начальном этапе владельцам фирмы или компании необходимо выбрать аудиторскую компанию, которая может предложить оптимальные условия для сотрудничества, включая стоимость и сроки проведения процедуры, особенно соблюдающая условия пандемии COVID-19. На следующем этапе необходимо определить условия проведения проверки и распланировать весь период. При проведении консультации владельцы фирмы, в которой будет проводиться аудит, должны утвердить список специалистов, а также определить их место работы – оно может быть в офисе или же удаленным.

В условиях пандемии COVID-19 вносятся поправки, которые заключаются в том, что аудиторы или руководители групп аудиторов, которые принимают участие в аудите, могут подписывать отчет в заочной форме.

Аудит необходим таким финансовым учреждениям, как, например, банки, медицинские страховые компании, перестраховочные компании, управляющие компании, негосударственные пенсионные фонды, биржи ценных бумаг, эмитенты электронных денег. Из нефинансовых организаций, которым необходим аудит, – это каждый населенный пункт в Словакии.

*Некоммерческой организации* необходим аудит, если:

- 1) собрано более 200 тыс. евро в течение календарного года от общественности или в виде 2% от налога;

2) общие доходы организации превысили сумму более 500 тысяч евро (в отличие от первой группы, сюда могут входить доходы от аренды);

3) получение коммерческими организациями более 15 тысяч евро в виде 2% отчислений с налога на прибыль.

Коммерческим организациям необходим аудит в случае выполнения в отчетном периоде хотя бы двух из трех следующих условий на протяжении двух лет подряд: общая первоначальная стоимость имущества превышает 1 млн. евро [1]; чистый оборот превышает 2 млн. евро за отчетный период; среднее количество трудоустроенных сотрудников превысило 30 человек.

Любая компания, которая занимается оптовой торговлей, очень быстро выполнит эти два условия, потому что в имущество входит не только амортизированное имущество, но также все активы, вся левая сторона баланса: это и полуфабрикаты, и купленный товар, и дебиторская задолженность. Если, например, куплен товар за 1 млн. долларов евро, то условие уже выполнено. Продали чуть дороже – близки к выполнению второго условия. Однако необходимо отслеживать, чтобы это условие не повторилось два года подряд.

Практика проведения аудита показывает, что его не нужно бояться: после прохождения аудита повышается благонадежность компании в глазах партнера. Если фирма или компания участвует в европейских тендерах, очень часто запрашивают информацию о прохождении аудита у той или иной компании. Для компании, которая прошла аудит, это большой плюс.

Многие фирмы в Словакии заинтересованы в том, чтобы ежегодная проверка независимыми аудиторами была проведена в сжатые сроки. При проведении аудита сторонним лицам ограничен доступ к информации экономического плана, поскольку в данные могут быть внесены изменения, которые негативно повлияют на результаты аудиторской проверки. Также руководство предприятия обязательно назначает штатного сотрудника куратором проведения аудита. Данный сотрудник не только проводит контроль над деятельностью аудиторов, но и своевременно предоставляет им запрашиваемую информацию, которая необходима для проверки. К документам, которые готовят для аудиторской проверки, чаще всего относятся договоры, счета-фактуры, накладные, расходные и приходные чеки, данные о кадрах, работающих на фирме.

Таким образом, исходя из вышеизложенного материала, можно сделать вывод, что аудит необходим и важен для любой фирмы, организации, предприятия и банка во всем мире. Проведение аудита в Словакии на протяжении многих лет доказывает свою эффективность, а именно: дает возможность объективно оценить финансовое положение компании; выявить и сократить финансовые риски; оценить эффективность распределения доходных средств компании.

#### **Список использованных источников:**

1. Аудит в Словакии удаленно/ International Wealth. Крупнейший портал о международной защите и диверсификации активов [Электронный ресурс].– Режим

доступа: <https://internationalwealth.info/best-offshore-services/audit-in-slovakia-remotely/>  
(дата обращения: 07.04.2021).

2. Группа компаний SlovakiaInvest Group [Электронный ресурс].– Режим доступа: <https://slovakiainvest.sk/ru/bukhgalterskiy-uchet/audit/> (дата обращения: 07.04.2021).

\*\*\*\*\*

## **JEL Classification: M31**

**Марченкова Екатерина Евгеньевна**  
*к.филол.н., доцент кафедры экономики*  
*Белорусского государственного университета информатики и*  
*радиоэлектроники*  
*г. Минск, Республика Беларусь*

## **ПОИСКОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19**

В настоящее время, когда все мировое сообщество охватила пандемия covid-19, многие экономические процессы претерпевают значительную трансформацию. Это проявляется как на макроэкономическом уровне, так и на уровне отдельных субъектов хозяйствования. В любом случае современным бизнес-структурам приходится не просто, поскольку сложившаяся ситуация требует значительного пересмотра устоявшейся системы взаимосвязей и коммуникаций. Теперь все большее распространение получают удаленные формы сотрудничества и конкуренции, реализуемые посредством современных информационных и компьютерных технологий, которыми часто приходится замещать традиционный инструментарий.

Поэтому именно в условиях пандемии методы электронного маркетинга приобретают особую актуальность и востребованность.

Поисковая оптимизация (SEO) – это процесс работы над сайтом с целью увеличения релевантности данного ресурса определенным, заранее известным, ключевым словам.

Поисковая система с точки зрения маркетинга – это наиболее эффективная рекламная площадка, дающая обширные возможности для быстрого, качественного и успешного продвижения бизнеса через Интернет. В современном мире поисковая система поможет найти ответы на все интересующие вопросы, выбрать и приобрести товар, заказать услугу, решить множество задач с помощью интернет-коммуникаций.

К основным преимуществам SEO следует отнести:

– доступность и низкая стоимость. В большинстве случаев для успешного продвижения в поисковых машинах достаточно качественного контента или закупки тематических ссылок. Данные действия возможно выполнять без услуг профессионалов, что сводит затраты на продвижение к минимуму;



– долгосрочные результаты. Эффект от SEO будет наблюдаться в течение длительного промежутка времени и не потребовать значительных усилий. Одновременно это является и недостатком, поскольку требуют незамедлительных результатов;

– узнаваемость бренда. Пользователи склонны запоминать сайты и страницы, находящиеся на высших строчках по ключевым запросам. В результате возрастает узнаваемость компании [1].

Как видно, SEO-оптимизация является эффективным инструментом интернет-продвижения, который может при минимальных затратах принести максимальный эффект в будущем.

Положение сайта в поисковой системе зависит от внешних и внутренних факторов. Внутренние факторы находятся под контролем владельца сайта. Сюда можно отнести работу по оптимизации структуры сайта, по улучшению качества контента и обеспечению его соответствия правилам HTML-верстки, отсутствию каких-либо запрещенных технологий и вирусов, правильно настроенному серверу и т.д. Значение общего количества таких факторов в большинстве источников колеблется в районе 200. Оптимизация сайта под каждый критерий не является эффективной, поскольку несет в себе большие затраты. Современные специалисты взаимодействуют с 5-6 ключевыми факторами, а, при невозможности продвижения, обращаются к внешним факторам оптимизации.

Внешние факторы обуславливают релевантность сайта, которая определяется количеством цитирования его веб-ресурсами.

Основой внешней оптимизации является наращивание ссылочной массы для сайта предприятия, регистрация в каталогах и ведение блогов.

При этом положение сайтов в поисковой выдаче определяют поисковые системы. При оценке и ранжировании сайтов они учитывают следующие факторы: наличие и объем тематической информации, рекомендательные ссылки, их качество и количество, «возраст» сайта — история присутствия в сети, статистика поведения пользователей на ресурсе, плотность ключевых слов, «водность» слов.

Для определения степени релевантности поисковая система учитывает следующие параметры сайта:

– плотность ключевых слов – в тексте ключевое слово не должно встречаться слишком часто, поисковая система принимает его за спам и отсеивает;

– индекс цитирования сайта. Авторитетность сайта зависит от количества ресурсов, ссылающихся на этот сайт.

Если текст на сайте является не уникальным, использует большое количество ключевых слов или ссылок, то рейтинг сайта снизится. Необходимо постоянно контролировать ситуацию и не допускать использования этих средств.

Отдельно определяется качество сайта, т.е. сможет ли сайт находиться в топе. Это происходит благодаря мониторингу сайтов ассессорами. Они следят за конкурирующими сайтами, за их качеством и наполненностью информацией. Неудачные сайты покидают топ благодаря жалобам пользователей или хорошему мониторингу. Важную роль в качестве сайта играет грамотный продуманный

контент [2]. Основной алгоритм поискового продвижения можно представить следующим образом:

1. Определение целей продвижения сайта. Целью может быть увеличение трафика, увеличение продаж, обгон конкурентов по тем или иным позициям и др.

2. Составление и группировка ядра ключевых запросов. На данном этапе необходимо отчетливо представлять себе, кто является целевой аудиторией и какие релевантные для конкретного сайта запросы пользователи могут вводить в поисковую систему.

3. Анализ конкурентов по каждому из запросов. Это поможет не только увидеть позиции конкурентных компаний в «поисковиках», но и посмотреть, по каким ключевым словам находятся те или иные фирмы; кто находится выше в поисковой выдаче, а кто ниже. Кроме того, анализ конкурентов, скорее всего, натолкнет на новые идеи, что приведет к корректировке и улучшению стратегии продвижения сайта.

4. Внутренняя оптимизация сайта. Сюда входит выбор страниц под каждую группу ключевых слов, оптимизация содержимого сайта для продвижения и внутренняя перелинковка (перенаправление) страниц.

5. Добавление сайта в Яндекс и Google: сообщить поисковикам о своем сайте для ускорения его индексации.

6. Внешняя оптимизация сайта – это продвижение сайта за его пределами.

Процесс работы над оптимизацией сайта достаточно длительный, но стоящий. Практика показывает, что пользователи, ищущие что-либо через поисковые системы, обращают внимание на результаты, расположенные максимум на двух-трех страницах выдачи. Лучшие места – первые 10 ссылок на первой странице, именно за них происходит борьба между конкурентными сайтами. Выход на данный результат гарантирует максимальную видимость сайта для целевой аудитории.

Проведенное исследование свидетельствует, что в период неблагоприятной эпидемиологической обстановки и неопределенности в условиях COVID-19, рассмотренные технологии маркетинговой оптимизации действительно могут оказать значительное влияние на экономическую эффективность бизнеса. Развитие данного направления электронного маркетинга уже на данный момент является важнейшим фактором конкурентоспособности многих организаций и имеет большую перспективу на будущее.

#### **Список использованных источников:**

1. Что такое SEO оптимизация. URL: <https://www.i-media.ru/seo/searchengineoptimization> (дата обращения: 01.12.2020).
2. Digital -маркетинг в бизнесе. URL: <https://kirulanov.com/13-kanalov-prodvijeniya-digital-marketing-v-biznese> (дата обращения: 01.12.2020).

\*\*\*\*\*

**Милашевич Елена Александровна**  
*к.э.н., доцент, ведущий научный сотрудник  
Государственного научного учреждения  
«Институт экономики Национальной академии наук Беларуси»  
г. Минск, Республика Беларусь*

## **НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19**

В 2020 году на экономики практически всех стран мира оказало негативное влияние распространение коронавирусной инфекции. По оценкам исследователей Всемирного банка, изложенным в докладе «Перспективы развития мировой экономики», пандемия COVID-19 отрицательно сказалась на мировой экономике вследствие «обвала мировых цен на сырьевые товары, сбоя в глобальных и региональных производственно-сбытовых цепях и резкого повышения степени неприятия рисков на финансовых рынках» [1]. Что касается стран Европы, то распространение коронавируса и меры по введению карантина в ряде стран привели к сокращению внутреннего спроса, вызвали перебои в предоставлении товаров и услуг населению и субъектам хозяйствования, привели к существенному сокращению, а иногда и полной остановке экономической активности.

Полная или частичная изоляция граждан разных стран, введенная правительствами в 2020 г. и не снятая до сих пор в ряде стран, показала, что граждане не имеют возможности получать необходимые медицинские услуги в период пандемии. Современные телемедицинские технологии являются одними из составляющих электронного здравоохранения, которое с ростом использования информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) становится объективной реальностью, обеспечивает полноту и достоверность медицинской информации, улучшает качество оказания медицинских услуг.

Внедрение современных ИКТ обеспечивает значительные преимущества как для достижения целей в области здравоохранения, так и для более эффективного использования ресурсов, в первую очередь, финансовых. ИКТ позволят повысить качество оказания медицинской услуги, в том числе оперативность проведения профилактических и лечебно-диагностических мероприятий, оптимизировать трудозатраты медицинских работников и административно-управленческого персонала при оказании медицинской услуги пациентам. Одним из самых больших преимуществ телемедицины является расширение доступа к медицинской помощи, которое приведет к существенному изменению способов оказания медицинских услуг, перенося оказание медицинской помощи из больниц и поликлиник в дома пациентов, чем будут снижены расходы на предоставление и оказание медицинских услуг населению.

По оценкам Всемирной Организации Здравоохранения, в настоящее время более 60% стран разрабатывают или реализуют собственные стратегии в области

электронного здравоохранения. В Республике Беларусь также разработана концепция электронного здравоохранения [2], в которой представлены основные принципы построения системы электронного здравоохранения и возможности для ее интеграции в общегосударственную автоматизированную информационную систему. Планируется, что после ее реализации в республике будет создана централизованная информационная система здравоохранения (ЦИСЗ), что даст возможность для формирования и ведения единого информационного архива пациентов и оперативного предоставления медицинских данных. Концепция направлена на реализацию задач, предусмотренных Стратегией развития информатизации в Республике Беларусь на 2016–2022 гг., документ разработан в соответствии с «Основами политики и стратегии “Здоровье-2020”», утвержденными Европейским региональным комитетом ВОЗ, и рекомендациями по созданию национальной стратегии электронного здравоохранения, предоставленными ВОЗ и Международным союзом электросвязи [2].

При реализации данной концепции предполагается решить несколько ключевых задач: разработать и принять единые стандарты, справочники и форматы обмена медицинской информацией; завершение комплексной информатизации лечебно-диагностического процесса в организациях здравоохранения позволит осуществить переход к ведению медицинских документов в электронном виде; планируется вести интегрированную (единую) электронную медицинскую карту с использованием цифровой подписи и предоставлением оперативного доступа к ней [2, 3]. При создании ЦИСЗ будут использованы современные технологии облачных вычислений и технологии web-клиента, программное обеспечение с открытым кодом, сервис-ориентированная архитектура. Верхний уровень ЦИСЗ (центральная платформа) и информационные ресурсы мелких и средних организаций здравоохранения будут размещены на республиканской платформе, действующей на основе технологий облачных вычислений [2, 3].

В результате реализации концепции предполагается снижение смертности и увеличение средней продолжительности жизни населения за счет повышения качества оказания медпомощи вследствие внедрения системы индикаторов качества медпомощи и системы поддержки принятия клинических решений. Планируется снижение инвалидности и осложнений, связанных с медицинскими ошибками, неправильным назначением лекарственных средств и выбором плана лечения, низким уровнем оперативности, полноты и достоверности информации о состоянии здоровья пациентов и имеющихся ресурсах в системе здравоохранения.

Предполагается, что увеличится время на прием одного пациента врачом-специалистом за счет снижения затрат времени на поиск необходимой информации о пациенте, работу с трудночитаемыми бумажными медицинскими документами, а также за счет подготовки учетных и отчетных документов в автоматическом режиме. Уменьшение стоимости медицинских услуг приведет к снижению финансовых издержек, это произойдет путем сокращения количества лишних исследований (лабораторных, функциональных) и их дублирования, перехода на использование цифровых технологий при проведении исследований, повышения эффективности

механизмов финансового контроля, снижения затрат на лекарственное обеспечение [3]. Финансовое обеспечение реализации Концепции будет осуществляться в основном за счет средств займа Международного банка реконструкции и развития, выделенного по проекту «Модернизация системы здравоохранения Республики Беларусь» на период 2017–2022 годы. К финансированию отдельных пунктов планируется привлечь средства республиканского и местных бюджетов, предусмотренных на информатизацию здравоохранения и финансирование госпрограмм.

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует о необходимости дальнейшего внедрения ИКТ в сферу здравоохранения. Это позволит снизить финансовые затраты, оптимизировать трудозатраты, повысить оперативность проведения профилактических мероприятий. Опыт Республики Беларусь показал, что даже в условиях пандемии внедрение и повсеместное использование элементов электронного здравоохранения позволяет оказывать отдельные медицинские услуги пациентам.

#### **Список использованных источников:**

1. Перспективы мировой экономики: Европа и Центральная Азия. URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/497001588788211664/Global-Economic-Prospects-June-2020-Regional-Overview-ECA-RU.pdf> (дата обращения 10.02.2021).
2. Концепция развития электронного здравоохранения URL: <http://minzdrav.gov.by/ru/sobytiya/kontseptsiya-razvitiya-elektronnogo-zdravookhraneniya/> (дата обращения: 10.02.2021).
3. Концепция развития электронного здравоохранения Республики Беларусь на период до 2022 года. URL: <http://www.medvestnik.by/ru/officially/view/kontseptsija-razvitija-elektronnogo-zdravookhraneniya-respubliki-belarus-na-period-do-2022-goda-17382-2018/> (дата обращения: 07.02.2021).

\*\*\*\*\*

#### **JEL Classification: E52**

**Няньчук Наталія Юріївна**

*к.е.н., доцент кафедри банківської справи*

**Ткаченко Марина Олександрівна**

*студентка 4 курсу факультету фінансів та банківської справи*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

## **ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ БАНКІВ**

Початок березня 2020 року, починаючи з «чорного понеділка» 9 березня, охарактеризувався різким зростанням волатильності світової економіки, що спричинило поширення повномасштабної економічної кризи в світі. Вперше світові економіки стикаються з економічною і фінансовою кризою, спричиненою не збоями

в ринкових механізмах, а наслідком уповільнення економічного зростання, пов'язаного із здоров'ям.

Пандемія вірусу COVID-19, яка охопила світ та Україну, створює серйозні перешкоди для банківської системи. При цьому саме банки залишаються у центрі уваги в боротьбі з кризовими факторами. Проте, можна відмітити, що у порівнянні з кризами 2008–2009 і 2014–2015 рр. як і зарубіжні, так і вітчизняні банки є більш стійкими.

За період пандемії власний капітал банків зростає. Стійкості банків сприяють нагромаджені запаси капіталу, яких достатньо для покриття можливих втрат за кредитами в разі реалізації негативного стресового сценарію розвитку економіки.

Проте банківська система все ж зазнала негативного впливу від економічної кризи, спричиненої пандемією. Так, загальний обсяг прибутку банків на 1 січня 2021 року склав 44,8 млрд грн, тоді як на 1 січня 2020 року він складав 64,3 млрд грн. Рентабельність активів значно знизилася, так само, як і ефективність використання капіталу. Проте слід відмітити, що фінансовий стан відновив тенденцію до зростання. Є підстави вважати, що українська економіка накопичила певний «запас» міцності, завдяки якому вона в змозі протистояти як короткостроковим коливанням глобальних ринків, так і зниженню економічної активності всередині країни. Однак цього запасу недостатньо, щоб витримати довготривалі зрушення.

Основні показники, які характеризують фінансовий стан банківського сектора України, представлено у табл. 1.

Таблиця 1.

Показники оцінки фінансового стану банківського сектора економіки України у 2020 році (млн грн)

Показник	Станом на:				
	01.01.2020	01.04.2020	01.07.2020	01.10.2020	01.01.2021
Чисті активи	1 494 460,07	1 564 275,18	1 589 646,70	1 707 732,15	1 824 060,17
Кредитний портфель	710645,64	821308,00	767807,13	833650,08	816894,03
Капітал	200 854,46	205 816,69	196 863,50	208 109,72	210 858,88
в т.ч., статутний капітал	469 536,28	470 025,09	471 971,64	473 028,23	480 049,06
Зобов'язання	1 293 605,61	1 358 458,49	1 392 783,21	1 499 622,43	1 613 201,30
Доходи	152 299,67	41 928,69	83 775,73	123 403,95	162 834,36
Витрати	87 983,57	24 671,41	58 248,19	82 986,30	117 996,26
Результат діяльності	64 316,10	17 257,28	25 527,55	40 417,65	44 838,09
Рентабельність активів, %	3,01	0,77	1,14	1,73	1,87
Рентабельність капіталу, %	29,69	7,83	12,08	18,07	19,59

Джерело: складено за даними [1].

У разі повномасштабної кризи банківський сектор зіштовхнеться з низкою ризиків, таких як:

- збільшення частки неплатоспроможних позичальників із постраждалих секторів, що може призвести до збільшення частки непрацюючих кредитів у кредитному портфелі банківської системи;
- зниження довіри до банків через негативну інфляцію та курсові очікування клієнтів, що може призвести до відтоку строкових депозитів після закінчення термінів їх дії та більш швидкого та значного за обсягами вилучення вкладів «на вимогу» (поточних, зарплатних, пенсійних рахунків), знизиться рівень ліквідності банківської системи, суттєво збільшаться обсяги рефінансування банків з боку регулятора, можливе додаткове зростання попиту на товарному та валютному ринку, що посилить тенденції девальвації та зростання інфляції;
- скорочення термінів активно-пасивних операцій, зокрема депозитів, що негативно впливатиме на рівень ліквідності банківської системи та унеможливуватиме надання довгострокових кредитів для інвестиційних цілей;
- підвищення рівня доларизації банківських вкладів, що знижуватиме фінансову стійкість банків у разі можливої девальвації гривні;
- введення вимушених «кредитних канікул», що значно знизить дохідну базу банківської системи;
- необхідність впровадження спеціалізованих кредитних програм для компенсації ризиків для вітчизняного бізнесу, що, очевидно, обумовлюватиме скорочення обсягів процентних доходів банків відносно «стандартних» умов кредитування [2].

Ці обставити можуть призвести до збитковості банківської системи, що безпосередньо впливатиме на зниження рівня її капіталізації, що є ключовим фактором фінансової стійкості банків. Криза, спричинена пандемією, створила дотепер невідомі виклики для банківської системи. На практиці одночасно реалізувалися ринковий та операційний ризики у значних масштабах. Також стало зрозуміло, що погіршення макроекономічних умов з часом призведе до реалізації кредитного ризику. Таким чином, загальний ризик достатності капіталу банків значно зріс.

З метою збереження фінансової стабільності банківської системи Національний банк запровадив певні пом'якшення:

- введено довгострокове рефінансування банків на строк до 5 років, на додаток до стандартних короткострокових інструментів рефінансування;
- протягом кризового періоду Національний банк не стягуватиме з банків плату за здійснення розрахунків у Системі електронних платежів (СЕП);
- було анонсовано скасування тарифів за підкріплення банків готівкою та інтерчейндж (банки, зі свого боку, повинні регулярно підкріпляти готівкою банкомати і забезпечити роботу відділень у всіх регіонах, особливо це стосується найбільших банків);
- відтермінували вимогу дотримання банками буферу запасу (консервації) капіталу та буферу системної важливості [3].

Таким чином, незважаючи на побоювання щодо фінансової стійкості банківської системи в умовах коронакризи, завдяки політиці Національного банку в останні роки та певним послабленням в період несприятливих умов, банки продовжують виконувати свою основну функцію – забезпечення економіки фінансовими ресурсами, попри погіршення макроекономічних умов, тим самим сприяючи її швидшому відновленню.

#### Список використаних джерел:

1. Статистика Національного банку України. Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/statistic> (дата звернення: 23.03.2021).
2. Шемаєва Л. Г. Проблеми та перспективи зміцнення стійкості фінансової системи України [Електронний ресурс] / Л. Г. Шемаєва // Національний інститут стратегічних досліджень. – 2020. – Режим доступу: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-05/rozgornuta-versiya-dopovidi-shemaevoi-1.g.pdf> (дата звернення: 23.03.2021).
3. Звіт про фінансову стабільність. Грудень 2020. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/FSR\\_2020-H2.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2020-H2.pdf?v=4) (дата звернення: 23.03.2021).

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: H29; H30**

**Онiщенко Ганна Василівна**

*аспірантка кафедри фінансів, банківської справи та страхування*

**Кузнєцова Анжела Ярославівна**

*д.е.н., професор, ректор Університету банківської справи*

*м. Київ, Україна*

## **КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ФІСКАЛЬНИХ СТИМУЛІВ ПІДТРИМКИ ТА ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ COVID-19**

Серед важливих проблемних питань, які загострились під час пандемії, варто відмітити негайну потребу вдосконалення податкових відносин, що при зростанні потреби у пошуку додаткових джерел розширення бази оподаткування зумовлює підвищення відповідальності використання бюджетних коштів для стабілізації і відновлення розвитку як окремих галузей, так і економіки в цілому. На цій основі повинна будуватись податкова політика, яка характеризується поліаспектністю цілей внаслідок протиріч суспільних і приватних інтересів в умовах пандемії, а тому потребує дотримання принципів передбачуваності, планомірності і стабільності.

Проблемні аспекти податкової політики досліджують зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема: Б. Бризгалін, С. Брю, З. Варналій, М. Вебер, І. Горський, Дж. М. Кейнс, А. Кізіма, А. Крисоватий, О. Лактіонова, В. Мельник, Т. Одінцова, С. Онишко, У. Петті, В. Сало, А. Сміт, А. Соколовська, Дж. Ю. Стигліц, В. Суторміна, В. Федосов, М. Фрідман та ін.



Підтримуємо позицію В. Ільяшенко, який визначає податкову політику, як сукупність «організаційно-правових та фінансово-економічних заходів держави у сфері регулювання податкових відносин, які спрямовані на мобілізацію та використання фінансових ресурсів у системі регулювання соціально-економічного розвитку країни», уточнює її цілі – для виконання державою своїх функцій, здійснення впливу на суспільний та економічний розвиток держави, сприяння розвитку підприємницької діяльності [1, с.23]. Ефективність податкової політики за процесним підходом визначається на етапах її планування, організації (реалізації) і контролю досягнення її цільових показників, а за функціональним підходом їй властиві стимулююча, заборонна, структуроутворююча функції.

Сьогодні глобальним викликом, який визначає новий етап економічного розвитку і трансформацію податкової політики, є пандемія, а своєрідним чинником ефективності податкової політики під час пандемії – введення комплексу фіскальних стимулів для виконання зобов'язань платниками податків. Розкриваючи характеристичну сутність інструментів фіскального стимулювання, відмітимо, що до них відносяться застосування пільг з оподаткування, скорочення податкових ставок, зміна бази оподаткування, а також списання податкової заборгованості, відтермінування сплати податкового зобов'язання, тимчасове звільнення від сплати майнових податків без вимог щодо напрямів витрачання вивільнених коштів, податкові канікули, податковий кредит, вільні економічні зони тощо [3, с.835].

Основною метою зміни фіскальних стимулів в умовах пандемії, на нашу думку, стало прагнення, з одного боку, збереження системної стійкості податкових надходжень, а з іншого – згладжування негативних коливань за рахунок удосконалення компенсаційних механізмів стабілізації раптового падіння економічної активності. Умовно можна виокремити три етапи зміни фіскальних стимулів для суб'єктів господарювання і домогосподарств відповідно до їх спрямування під час пандемії: перший – екстреного реагування для стримання кризи і пом'якшення її безпосереднього впливу; другий – підтримки протягом продовження кризи; третій – відновлення, що передбачає проведення експансіоністської податкової політики (табл. 1).

Таблиця 1.

Результати компаративного аналізу фіскальних стимулів підтримки та відновлення економіки в умовах COVID-19

Країна	Система фіскальних стимулів
1	2
Вірменія	державні витрати 340 млн дол США (2,5% ВВП); кредити на пільгових умовах для виплати зарплат, оплати обладнання, імпорту продовольства і сировини, сплати податків, зборів та оплати комунальних послуг; програма підтримки МСП у сфері туризму, сільському господарстві, харчовій та обробній промисловості, отримання кредиту з шестимісячної відстрочкою платежу і без нарахування відсотків протягом перших 2 років;

Джерело: сформовано автором на підставі опрацювання [4].

1	2
Азербайджан	<p>допомога у формі субсидування процентних ставок і механізмів спільного фінансування; надання субсидій на виплату заробітної плати на кожного 5 працівника; соціальна підтримка в розмірі близько 140 дол США для громадян з обмеженим доходом, які втратили роботу; фінансова підтримка вагітним жінкам, малозабезпеченим сім'ям, студентам та ін.; створення 1 тис тимчасових робочих місць в сільському господарстві державні витрати 2 млрд дол США (4% ВВП); державні гарантії щодо 60% суми кредитів і субсидування процентних ставок до 50% для деяких категорій нових кредитів, субсидування процентних ставок в розмірі 10% витрат на виплату відсотків за непогашеними кредитами протягом 1 року; введено тимчасові податкові пільги і канікули для підприємств, а саме скасування земельного і майнового податку протягом року, зниження розміру податку на прибуток і відрахувань на соціальне страхування; створено онлайн-платформу для зарахування фінансової підтримки з виплати заробітної плати; додаткова фінансова допомога в розмірі місячного фонду заробітної плати для тих, хто зберіг працівників; соціальні виплати та допомога населенню</p>
Молдова	<p>державні витрати 260 млн дол США (2,1% ВВП); призупинення аудиту індивідуальної фінансової звітності за 2019 р.; тимчасовий мораторій на всі перевірки; зниження ПДВ з 20 до 15% для продовольчого сектора і сфери готельних послуг; продовження терміну сплати прибуткового податку юридичними особами; державна компенсація відсотків за кредитами на виплату зарплати або придбання операційних активів в розмірі фонду оплати праці за 6 місяців; програми процентних субсидій і відшкодування ПДВ, збільшення страхових субсидій для сільського господарства; повернення до 100% податків на доходи фізичних осіб і відрахувань на соціальне страхування для підприємств, що припинили свою діяльність або субсидію в розмірі 100% прибуткового податку, відрахувань на соціальне і медичне страхування та інших обов'язкових державних платежів таким, що зупинили діяльність за рішенням органів влади; заходи соціальної підтримки населення</p>
Республіка Білорусь	<p>державні витрати 2,3 млрд дол США (4% ВВП); відтермінування платежів, орендні канікули і зниження майнового податку; спрощено процедури державних закупівель; податкові пільги; розширено можливості одержання кредитів, гарантованих державою; кредитні канікули; субсидії для збереження рівня заробітної плати працівників; заходи соціальної підтримки населення</p>

*Джерело: сформовано автором на підставі опрацювання [4].*

1	2
Грузія	державні витрати 1,1 млрд дол США (7,1% ВВП); введено галузеві плани дій (туризм, сільське господарство і будівництво);
Україна	відтермінування виплат за кредитами до 3 місяців та їх реструктуризація; гарантії за новими і реструктуризованими кредитами (90% і 30% відповідно); відстрочки за майновим податком і податком на прибуток в туристичній галузі; списання боргів за меліорацію, починаючи з 2012 року; повернення ПДВ; субсидії для збереження робочих місць і звільнення від податку на прибуток; адресна соціальна допомога державні витрати 2,3 млрд дол США (1,6% ВВП); адресна фінансова підтримка МСП, можливість отримання кредитів до 110 тис дол США для поповнення обігових коштів, фінансування інвестиційних проектів і збереження працівників, анонсовано кредити до 5 млрд грн з нульовою процентною ставкою і гарантією держави в розмірі 80%; одержання виплат допомоги з часткового безробіття; кредитні канікули; заходи соціальної підтримки населення

*Джерело: сформовано автором на підставі опрацювання [4].*

Таким чином, в рамках податкової політики кожна країна застосує системні, комплексні або локальні інструменти. Переважна їх більшість належать до екстреного реагування, комплексність впровадження яких має на меті підтримку системно значущих галузей і МСП, зниження ризиків втрати ліквідності, попередження зростання безробіття, обов'язковість соціальної підтримки населення. Протягом продовження пандемії вони набули розширення та удосконалення. Водночас економічні наслідки пандемії вказують на важливість випереджального реагування для підвищення стійкості державних фінансів у постпандемічний період відновлення економіки, зокрема, потребують зусиль вирішення питань покращення бізнес-клімату, залучення нових інвестицій для розширення виробничої інфраструктури і розвитку продуктивних галузей тощо.

При цьому податкова політика залишається важливою стратегічною складовою і передбачає оновлення і впровадження нових податкових інструментів для підвищення прогресивності і зміцнення податкової системи, враховуючи їх ефективність відносно майбутньої траєкторії пандемії.

### Список використаних джерел:

1. Ільшанко В. А. Податкова політика в системі регулювання соціально-економічного розвитку держави URL: [http://www.economy.in.ua/pdf/8\\_2013/7.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/8_2013/7.pdf) (дата звернення: 28.03.2021).
2. Одиноква Т. Д. Налоговая политика и ее влияние на инвестиционную деятельность предприятий региона URL: <http://lib.usue.ru/resource/free/avtoref/08/odinokova.pdf> (дата звернення: 28.03.2021).
3. Петик М.І. Інструменти фіскального стимулювання розвитку економіки України. Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 22. 2018. С.834-840.

4. Реагирование на кризис, связанный с пандемией COVID-19, в странах восточного партнерства. URL: <https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/Covid-19-crisis-response-in-eu-eastern-partner-countries-RUS.pdf> (дата звернення: 28.03.2021).

\*\*\*\*\*

## **JEL Classification: L53**

**Онищенко Світлана Володимирівна**

*д.е.н., професор кафедри фінансів, банківського бізнесу  
та оподаткування*

**Глушко Аліна Дмитрівна**

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування  
Національного університету «Полтавська політехніка  
імені Юрія Кондратюка»  
м. Полтава, Україна*

## **КОНЦЕПТИ АДАПТИВНОСТІ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ**

Пандемія COVID-19 стала найбільшим викликом ХХІ століття політико-правовій, соціально-економічній сферам, міждержавним стосункам. У зв'язку з унікальним характером це не є класична епідемічна чи економічна криза. Адже втрата трудового потенціалу відбувається в першу чергу через карантинні обмеження, які вплинули на економічну активність, загальмували економічні процеси, а також виявили неефективність звичної антициклічної політики. Закриття державних кордонів спричинило порушення ланцюгів постачання критично вплинувши на світову економіку в цілому. В цих умовах забезпечення стійкості національних економік, розробки індивідуальних моделей подолання негативних наслідків пандемії стало пріоритетним питанням для усіх країн світу.

Однією з умов підвищення стабільності національної економіки є стійкість та безпекоорієнтованість діяльності суб'єктів господарювання. В умовах невизначеності очікування бізнесу, які правомірно визначити тригерами його адаптивності до змін ринків, стали головними факторами глибини економічного спаду та можливостей економічного відновлення і зростання. Здатність бізнесу адекватно реагувати на зміну поведінки споживачів стає важливою конкурентною перевагою та базисом підтримки національної економіки.

Складна природа формування і розвитку бізнес-середовища та його дуальний об'єктно-системний характер породжують таку його властивість як багатоконтурність управління. При цьому на макрорівні повинні створюватися умови для здійснення господарської діяльності, гармонізації інтересів бізнесу, розвитку сприятливого, безпекоорієнтованого бізнес-середовища, стабільності та досконалості інституційного базису. Водночас на мікрорівні має забезпечуватися стан захищеності від ризиків і загроз в усіх функціональних зонах діяльності бізнесу, захист життєво важливих інтересів суб'єктів господарювання.

Вірусна небезпека та її наслідки призвели до поглиблення наявних проблем розвитку бізнес-середовища України. Ведення бізнесу відбувається в умовах погіршення соціально-економічної ситуації в країні; посилення зовнішнього конкурентного впливу; зниження купівельної спроможності населення країни; збільшення злочинності; зростання випадків рейдерських атак для бізнесу; неодмінності реструктуризації бізнесу на базі найсучасніших інформаційних технологій, що сприяють виникненню інформаційного та телекомунікаційного обладнання, яке вимагає своєрідного захисту; необхідності підвищення конкурентоспроможності бізнесу тощо.

Основні загрози зовнішнього середовища ведення бізнесу в умовах пандемії зумовлюють істотні зміни ведення малого й середнього бізнесу в Україні та потребує дієвих механізмів державної підтримки та інструментів стимулювання. Одним із ключових аспектів адаптації суб'єктів господарювання є створення системи розвитку компетенцій, які мають допомогти підприємцям посісти належні місця на вістрі інноваційного розвитку, демонструвати лідерство в економічній та управлінській ефективності, перемагати у конкурентній боротьбі на внутрішньому та міжнародних ринках [1].

Аналіз світового досвіду розроблення й реалізації заходів адаптації бізнесу до змін внутрішнього та зовнішнього середовища в умовах пандемії та карантинних обмежень дозволив визначити найбільш ефективні. Заслугує на увагу досвід провідних компаній в Китаї.

По-перше, в компаніях були сформовані команди з оперативного реагування на надзвичайні ситуації. Їх основним завданням є оцінювання ризиків та формулювання стратегій на основі планування різних сценаріїв. Це дає можливість розробляти ефективні механізми реагування на нові виклики та загрози.

По-друге, з початку пандемії компанії впровадили гнучкі графіки роботи середнього та бек-офісу, щоб мінімізувати скупченість працівників. Водночас були розроблені так звані «системи декларації охорони здоров'я працівників», з метою відслідковування динаміки рівня захворюваності працівників та дотримання вимог адміністративної звітності.

По-третє, компанії відразу почали оновлювати (розробляти за відсутності) плани забезпечення безперервності бізнесу. В цьому аспекті були збільшені інвестиції в цифрові торгові рішення для боротьби з перебоями в ланцюгу поставок, подолання проблем логістики та дефіциту робочої сили, а також для оперативного постачання продукції на внутрішній ринок. Швидкість експлуатації та якість даних були критичними при плануванні сценаріїв ланцюгів поставок.

По-четверте, більшість компанії швидко створили відкриті й постійні лінії зв'язку зі своїми клієнтами щодо впливу COVID-19 на бізнес та вжитих заходів. Такий підхід до партнерської роботи створив впевненість в умовах невизначеності.

Водночас китайські компанії переглянули поточний ландшафт електронної комерції та активно розробляють цифрові дорожні карти на короткий, середній та довгостроковий періоди. Власники бізнесу зрозуміли, що з метою забезпечення фінансової стійкості організації в умовах пандемії необхідно широко

використовувати та впроваджувати цифрові можливості. Деякі провідні компанії у сфері послуг почали пропагувати досвід «без дотику», тобто здійснювати діяльність без наявності офісу [2].

Деструктивні впливи пандемії COVID-19 є вкрай критичними, викликають ланцюгову реакцію дисбалансу усіх показників соціально-економічного розвитку та роблять неефективними стандарти підходи до забезпечення безпеки національної економіки у зв'язку з непрогнозованістю загроз, які їх спричиняють [3]. Рівень адаптивності бізнесу залежить від умов внутрішнього та зовнішнього середовища його функціонування. Ключовими аспектами забезпечення стійкості суб'єктів господарювання правомірно визначено оптимізацію внутрішніх механізмів дієздатності та впровадження заходів адаптації до змін діяльності в умовах пандемії.

Проведений аналіз позитивного досвіду провідних компаній Китаю дав можливість визначити, що розроблення та реалізація бізнес-стратегій, котрі базуються на цифрових рішеннях, є першочерговим завданням для вітчизняного бізнесу. Впровадження інформаційних технологій у логістиці, розроблення цифрових дорожніх карт на коротко-, середньо- та довгостроковий періоди, використання досвіду функціонування «без дотику» суб'єктами господарювання, що проваджують діяльність у сфері послуг, – це ряд заходів, які засвідчили свою ефективність і сприятливий вплив на бізнес-середовище в Китаї та доцільні для використання в Україні.

#### **Список використаних джерел:**

1. Україна після коронакризи – шлях одужання. Центр економічних і соціальних досліджень. Тези наукової доповіді під керівництвом д.е.н. Я.А. Жаліла. Київ. 2020. 35 с. URL: [https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-06/tezi\\_virus.pdf](https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-06/tezi_virus.pdf) (дата звернення: 10.04.2021).
2. Punit Renjen. The heart of resilient leadership: Responding to COVID-19 A guide for senior executives. 2020. URL: <https://www2.deloitte.com/global/en/insights/economy/covid-19/heart-of-resilient-leadership-responding-to-covid-19.html> (accessed 25 March 2021).
3. Онищенко С.В., Глушко А.Д. Пандемія – реальна загроза соціально-економічній безпеці України. *Actual trends of modern scientific research. Abstracts of the 3rd International scientific and practical conference*. MDPC Publishing. Munich, Germany. 2020. Pp. 190-195.

\*\*\*\*\*

## **ОСОБЕННОСТИ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ПАТОЛОГИЧЕСКИХ ВЫЗОВОВ И ПРОЦЕССОВ ЦИФРОВИЗАЦИИ**

В последнее время существенно возрос уровень неопределенности и изменчивости организационно-экономической и экологической среды. Особенно это стало очевидным в условиях пандемии COVID-19, когда даже в развитых странах уровень ВВП сократился на 7-8 %, усилилась социальная напряженность в обществе, а вместе с этим возросла и вероятность возникновения так называемых цветных революций со всеми вытекающими отрицательными последствиями. В народно-хозяйственном комплексе Республики Беларусь, как и во многих других странах, особенно сильно снизился уровень развития услуг (сфера туризма, транспортное сообщение и т.д.), хотя в целом уровень снижения ВВП здесь был не столь существенен, как в большинстве развитых стран. Связано это с мерами государственного регулирования, принятыми правительством страны.

Все эти негативные явления, нередко называемые вызовами современного мира, обобщенно можно назвать **патологиями** социально-экономического и экологического характера (этот термин образован от греческого «патос», что означает болезнь). Учитывая, что в последние десятилетия на разных уровнях общественной иерархии участились всевозможные кризисы, которые весьма болезненно переживаются населением, представляется, что развитие различного рода патонаук является весьма актуальным. И речь здесь идет не только об известных традиционных науках медико-биологического характера (патоанатомии, патопсихологии, патофизиологии и т.п.), но и о новых научно-учебных дисциплинах общественного характера. Начиная с 90-х годов XX века автор в ряде научных работ уже высказывал идею о целесообразности возникновения и развития такого рода патонаук [1, с.14], которые было предложено называть патоэкономикой [2, с.136], патоэкологией [3, с.94] и пр.

Влияние пандемии COVID-19 на функционирование социально-экономической системы практически всех стран мира воочию показало, насколько серьезным может быть влияние патогенных факторов на систему общественного воспроизводства, на сколько может измениться функционирование так называемой нормальной социально-экономической и экологической системы вплоть до появления общественных закономерностей патологического типа. Однако наряду с негативными факторами на функционирование общественных систем большое влияние оказывают и прогрессивные факторы, особенно связанные с передовыми технологиями и другими направлениями современного научно-технического

прогресса. Равновесное функционирование общества в значительной мере зависит от соотношения (даже можно сказать – от противодействия) этих двух групп факторов – патологических вызовов современного мира и факторов, связанных с НТП. В настоящее время к последней группе относятся процессы цифровизации общества на разных уровнях управленческой иерархии.

Таким образом, факторы общественного развития и возникающие вследствие их действия социально-экономические тенденции с достаточной степенью условности можно разбить на две большие группы. К первой группе следует отнести факторы и тенденции негативного характера, связанные с действием всевозможных патологий, отрицательно влияющих на функционирование воспроизводственной системы. Ко второй группе, наоборот, можно отнести позитивные факторы и тенденции, прежде всего связанные с прогрессивным влиянием НТП, в частности с цифровизацией общества.

Проведенный анализ свидетельствует, что в обозримой перспективе влияние этих двух групп факторов и тенденций окажет существенное воздействие на уровень равновесия и устойчивости общественных систем, во многом определяет динамику и перспективы развития социума и его различных составляющих. От того, какая из этих двух групп факторов и тенденций возобладает, во многом и будет зависеть состояние общественного устройства: будет ли оно деградировать или, наоборот, прогрессировать и развиваться. Очевидно, что от этого зависит динамика многих важнейших экономических показателей – уровня и темпов роста ВВП, качества жизни, инфляции и многих других значимых параметров.

#### **Список использованных источников:**

1. Лузин Г.П. Патэкономика: задачи, проблемы, направления исследований : монография / Г.П. Лузин, К.В. Павлов– Апатиты: Изд-во Кольского НЦ РАН, 1995. – 111с.;
2. Павлов К.В. Патологические процессы в экономике: монография / К.В. Павлов – М.: Магистр, 2009. – 461 с.;
3. Павлов К.В. Патологические процессы в эколого-экономической сфере: монография / К.В. Павлов – Германия: Изд-во LAP LAMBERT, 2011. – 438 с.

\*\*\*\*\*



**Панфілова Яніна Анатоліївна**  
*аспірант кафедри фінансів та обліку*  
**Жилякова Олена Валеріївна**  
*к.е.н, доцент кафедри фінансів та обліку*  
*Харківського державного університету харчування та торгівлі*  
*м. Харків, Україна*

## **ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ**

Світові економічні тенденції демонструють об'єктивну необхідність забезпечення інноваційності розвитку підприємства як передумови його виживання у глобальному конкурентному середовищі. Загальна світова економічна криза, викликана пандемією COVID-19 проявилась у загальному спаді економіки і промислового виробництва; різкому зниженні можливостей державної підтримки сфери досліджень і розробки; зниженні платоспроможного попиту. Сукупність впливу цих чинників призвела до зниження конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Таким чином, пріоритетною ціллю суб'єктів підприємницької діяльності стало збереження економічної стабільності. Затяжна економічна криза мала гальмівний вплив на інноваційний розвиток багатьох підприємств, як на рушійну силу ефективного функціонування економічної системи.

У кризові періоди, на наш погляд, стратегія інноваційного розвитку може сприяти досягненню та збереженню економічної стабільності підприємства. З погляду на взаємозв'язок інноваційного розвитку та економічної стабільності підприємства необхідно уточнення цих категорій та класифікація підприємств які мають стратегію, що орієнтована на екстенсивний розвиток та інтенсивний розвиток.

Підприємства, що спрямовані на інтенсивний розвиток (інноваційний) використовують більш ефективні наукомісткі технології, більш досконалі форми і методи організації праці, інформаційного забезпечення, розвиваються за рахунок капіталовкладень у персонал, в розвиток його загальнокультурного та професійного рівня. На противагу підприємства, що спрямовані на екстенсивний розвиток збільшують видобуток природних ресурсів, залучають в господарський процес додаткові земельні ресурси, людські ресурси, націлені на поширення в часі і просторі застарілих технологій, форм і методів організації праці, простого збільшення обсягу інформації без її якісної переробки. При цьому вкладення в людський фактор мінімальні, що призводить до посилення експлуатації праці. Тривалий екстенсивний процес розвитку, як правило, призводить до виснаження ресурсів, до консервації рутинних форм праці, всієї системи економічних відносин, до погіршення екологічної ситуації, зростання соціальної напруженості і, врешті-решт, до загального і глибокої кризи всієї суспільної системи [1].

З метою обґрунтування взаємозв'язку економічної стабільності та інноваційного розвитку пропонуємо інноваційний розвиток підприємства трактувати, як «безперервний процес якісних необоротних змін цільового характеру,

пов'язаних з інноваціями, які впроваджуються відповідно до стратегії розвитку підприємства за рахунок ефективного використання усіх наявних, зокрема й інтелектуальних ресурсів, як власних, так і залучених, і характеризується прогресивною зміною якісного стану усіх сфер діяльності підприємства» [2, с.85]. Зважаючи на те, що категорію «економічна стабільність підприємства» використовують, в більшій мірі, для макроекономічних характеристик, то для підприємств це достатньо нова наукова дефініція, що не має чіткого, однозначного визначення. Загалом термін «економічна стабільність» порівнюють із терміном «економічна стійкість» та «економічна безпека», проте термін «економічна стабільність» є більш ширшим, бо це стан, коли економічна система функціонує в стані рівноваги, зберігаючи незмінною свою структуру. В той час як економічна стійкість – це здатність зберігати показники на певному рівні, незважаючи на постійний вплив зовнішнього та внутрішнього середовища [3]. Тобто, економічна стійкість виступає ознакою «життєздатності» підприємства.

Взаємозв'язок інноваційного розвитку і економічної стабільності, на нашу думку, полягає у забезпеченні в період кризи підприємством, що спрямовано на інтенсивний (інноваційний) розвиток, такого рівня економічної стабільності, який дозволяє «пережити» кризу та прискорює процес виходу з неї. При чому забезпечення стабільності відбувається за рахунок ефективного використання усіх наявних, зокрема й інтелектуальних ресурсів, що потребує значно менших фінансових ресурсів ніж екстенсивний шлях розвитку.

Таким чином, в умовах кризи інноваційний розвиток може стати для підприємства шляхом забезпечення економічної стабільності та економічного зростання у період виходу з кризи.

#### **Список використаних джерел:**

1. Словарь терминов и понятий по обществознанию. Автор-составитель А.М. Лопухов. 7-е изд. переб. и доп. М., 2013. С. 128-129.
2. Бондаренко С.А. Сучасна парадигма інноваційного розвитку промислового підприємства // Науковий вісник Херсонського державного університету Серія Економічні науки. Вип. 10. Ч. 1. 2015. С.84-87.
3. Бланк І.О. Інвестиційний менеджмент: підручник. К.: КНЕУ, 2005. 398с.

\*\*\*\*\*

## **ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ПЕРІОД КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ**

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки до недавнього часу свою активність проявляли суб'єкти господарювання, які провадять діяльність у сфері послуг. Зокрема, мова йде про страхові, туристичні компанії, компанії, що займаються пасажирськими перевезеннями, а також ті, які задіяні у сфері обслуговування. Проте, як стало очевидним, встановлення карантинних умов суттєво змінило траєкторію розвитку цих суб'єктів господарювання і багатьох інших бізнес-структур. Водночас, дуже важко спрогнозувати зміни у фінансово-господарській діяльності, яких можуть зазнати суб'єкти господарювання у довгостроковій перспективі.

В умовах коронакризи формуються нові реалії та загрози для ефективного функціонування бізнесових структур. За проведеним спостереженням, саме малий бізнес виявився найбільш уразливим і почав нести чималі збитки. Зокрема, до них призвела низка проблем, пов'язаних зі зривом закупівель і поставчань, зменшенням обсягу продажів, нестачею коштів для оплати оренди та виплати зарплати персоналу. В колі практиків якраз доречно зауважується, що малі підприємства ще не мають достатнього запасу міцності, щоб дозволити собі деякий час провадити діяльність у збиток, тому вони потребують заходів посиленої підтримки з боку держави. У колі наукової спільноти висловлюється пропозиція, відповідно до якої на час коронакризи у межах менеджменту підприємства мають реалізовуватися такі заходи: розроблення антикризової стратегії або коригування наявної з урахуванням загроз, що стоять перед підприємством, і можливих ризиків; здійснення аналізу прибутковості проектів, які виконуються, або запланованих, та виділення з них першочергових і менш збиткових; проведення інвентаризації активів підприємства для того, щоб отримати дані, потрібні під час розроблення можливих моделей подальшого розвитку суб'єкта господарювання у нових економічних умовах; виявлення і використання усіх прихованих резервів для полегшення перехідного періоду в діяльності підприємства; окреслення дієвих заходів, які дадуть змогу максимально пом'якшити складний період трансформацій у бізнесі [3, 127]. У свою чергу, зі сторони держави вимагається організація ефективної підтримки суб'єктів підприємництва, у тому числі фінансової, створення умов, які б спонукали до розвитку, й конкурентного середовища, сприятливого інвестиційного, інноваційного, податкового та цінового режиму, а також забезпечення дієвого захисту під час фінансових криз, що виникають під впливом коронакризи [1, 129]. Можемо констатувати про те, що на сьогодні діє система підтримки бізнесу, яка має на меті

максимально знизити фінансове навантаження на підприємців у період карантинних обмежень. Зокрема, зі сторони держави пропонується ряд програм підтримки бізнесу – кредитні канікули, податкові преференції, підтримка роботодавців і працівників у сферах середнього та малого бізнесу.

Стосовно першої програми – кредитних канікул, то НБУ рекомендував банкам ввести особливий пільговий період обслуговування кредитів на час дії карантину. Банки можуть реструктуризувати кредити за такими варіантами: перший – повне або часткове звільнення від сплати суми боргу з відповідним подовженням позики; другий – капіталізація відсоткових платежів. У цей період заборонено застосовувати штрафи, пені за прострочення виконання договорів з фінансовими установами.

Наступна програма – податкові преференції, передбачає, що для підтримки бізнесу та зниження податкового навантаження на час дії карантину застосовується ряд заходів, окремі з яких такі: звільнення від сплати єдиного соціального внеску для фізичних осіб-підприємців; обмеження застосування більшості штрафів за порушення податкового законодавства; збільшення лімітів річного доходу для фізичних осіб-підприємців 1, 2, і 3 груп; звільнення від сплати ПДВ при ввезенні товарів, необхідних для боротьби з коронавірусом; спрощення системи обліку продукції та впровадження нульової ставки акцизного податку для державних підприємств, які виробляють дезінфектори на основі спирту; врахування без обмежень витрат платників ПДВ на передачу, в якості внеску на боротьбу з коронавірусом, установам охорони здоров'я медикаментів, ліків, обладнання тощо.

Остання програма, яка потребує особливої уваги, – це підтримка роботодавців і працівників у сферах середнього та малого бізнесу. На час дії карантину почали застосовувати поняття часткового безробіття, яке ввели на рівні Закону України «Про зайнятість населення». Власникам середнього і малого бізнесу, які мають найманих працівників, забезпечується допомога з часткового безробіття. Така допомога встановлюється за кожну годину, на яку працівникові було скорочено тривалість робочого часу, з розрахунку двох третин окладу [5; 4].

Доречно зауважити, що у таких умовах, які характеризуються сповільненням економічної активності та тотальною невизначеністю, опинилися малі підприємства в усіх країнах світу. Їхні уряди впроваджують програми підтримки, щоб допомогти суб'єктам малого бізнесу подолати кризу з мінімальними втратами. В основу державних програм підтримки закладено схожі методи щодо надання додаткової фінансової допомоги, запобігання безробіттю, зменшення податкового тиску тощо.

До слова, у Німеччині розгорнута одна з найбільш масштабних програм економічної підтримки, на яку виділено 37% ВВП країни. Зокрема, скасовано оподаткування прибутку як для фізичних осіб, так і для підприємств до кінця 2020 року. Поряд з цим, підприємства, в яких працюють до 10 осіб, мають право претендувати на отримання фінансової допомоги у розмірі від 9 до 15 тис. євро впродовж трьох місяців. Також фізичні особи-підприємці та суб'єкти мікробізнесу розраховують на виплату прямих субсидій на суму 10 млрд. євро. Поряд з цим, розроблено заходи щодо пільгових умов отримання кредитних ресурсів, а також оформлення короткострокових трудових договорів [2].

Насамкінець вважаємо за необхідне наголосити на тому, що у складних фінансово-економічних умовах, спричинених коронакризою, кожен суб'єкт господарювання повинен розробити власну стратегію виживання при виникненні загроз й адаптації до нових реалій. Для цього потрібно йти на зміни у прийнятті управлінських фінансових рішень та вносити корективи у ведення бізнесу. Саме сьогодні дуже важливо застосовувати сучасні методи фінансового менеджменту, які мають на меті покращити фінансовий стан та зміцнити конкурентну позицію серед інших суб'єктів господарювання.

### **Список використаних джерел:**

1. Бутенко О. П., Гончарова А. С. Функціонування малого підприємництва в умовах пандемії COVID-19. *Управління та адміністрування: конкурентні виклики сучасності*: матеріали Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. (Харків, 15 жовт. 2020 р.) / за заг. ред. д.е.н., проф. Н. Е. Аванесова, к.е.н. Г. В. Криворучко, асист. Ю. І. Сергієнко. Харків: ХНУБА, 2020. С. 128–130.
2. Еро О. Як врятувати малий бізнес в умовах карантину. URL: <https://eba.com.ua/yak-vryatuvaty-malyj-biznes-v-umovah-karantynu/> (дата звернення: 07.12.2020).
3. Жосан Г. В., Кириченко Н. В. Дослідження методів управління підприємством в умовах пандемії COVID-19. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2020. № 2 (68). С. 125–128.
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-2019): проект Закону України від 29.03.2020 р. № 3275. URL: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/JI01748A.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JI01748A.html) (дата звернення: 20.12.2020).
5. Програми підтримки бізнесу. URL: <https://covid19.gov.ua/prohramy-pidtrymky-biznesu> (дата звернення: 20.11.2020).

\*\*\*\*\*

### **JEL Classification: E52**

**Радова Наталія Володимирівна**

*к.е.н., ст. викладач кафедри банківської справи*

**Ларіна Тетяна Ігорівна**

*Студентка 2 курсу факультету економіки та управління підприємництвом*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

## **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГОВЛІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КРИЗИ COVID-19**

Проблема пандемії мала вплив на усі країни як в соціальному, так і в економічному планах. Але держави, які зовсім не були підготовлені до такої кризи,

постраждали найбільше, у тому числі Україна. Зовнішня та внутрішня торгівля України зазнала значних труднощів, тому для покращення цього критичного стану було необхідним втручання держави. Якщо для внутрішньої торгівлі уряд прийняв певні міри, наприклад, певна допомога дрібному бізнесу, то міжнародна торгівля залишилась майже без уваги.

Проблематику стана міжнародної торговельної політики в умовах пандемії COVID-19 аналізували такі сучасні економісти, як В. Дубровський, О. Шепотило, А. Махинова. Слід назначити, що не зважаючи на дослідження сучасних економістів, які вивчали стан міжнародної торгівлі України в період коронавірусу, питання належного впливу держави на стан міжнародної торгівлі є невирішеним.

В міжнародній торгівлі особливо важливим для економіки України є експорт товарів і послуг. В умовах COVID-19 експорт товарів та послуг за 2020 рік становив 59 млрд дол, що означає скорочення експорту, у порівнянні з попереднім роком, на 5 млрд дол або на 7,8% [2].

Наступні заходи держава могла б зробити, щоб уникнути зниження експорту. По-перше, в економічно розвинених країнах держава надає підтримку експортерам у вигляді прямого виділення коштів компаніям, важливим для економіки країни. Наприклад, в Європі та Америці сільськогосподарським виробникам виділяються дотації у вигляді грошових коштів за вироблену продукцію. Основними галузями України, орієнтованими на експорт, є виробництво зерна, металу, соняшникова олія [3].

До інших чинників, які сприятимуть ефективному розвитку міжнародної торгівлі України можна віднести наступні [4]:

- відсутність технічних бар'єрів для експорту промислової продукції до Європейського союзу та збільшення експортних квот для безмитного постачання агропродукції на ринки Європейського союзу;
- ефективний механізм представництва зовнішньоекономічних інтересів України за кордоном;
- інформаційна та навчальна підтримка експортерів для підвищення обізнаності підприємців про наявні консультаційні та фінансові можливості;
- повноцінне функціонування Експортно-кредитного агентства (ЕКА);
- задля імпорту збільшення рівня якості транспортної інфраструктури, спрощення визначення походження товару та зменшення митної вартості товарів.

Зазначимо декілька країн, до яких Україна експортувала найбільше товарів у 2019 році: Китай, Польща, Росія, Туреччина, Італія, Угорщина, Білорусь та Іспанія. За прогнозами найбільше експорт знизиться до Польщі, Росії, Італії та Угорщини, а найменше – до Китаю. До тих країн, які мають жорстокі карантинні заходи та купують в Україні переважно промислові товари, експорт постраждає найбільше. А в ті країни, до яких Україна постачає переважно аграрні товари та які мають помірні карантинні заходи (Білорусь) або вже зовсім не мають їх (Китай), експорт знизиться найменше. Тому для зменшення негативних наслідків від кризи є необхідним:

- 1) надавати оцінку ризикам закриття країн, які є важливими партнерами України;

2) проінформувати експортерів щодо змін умов доступу, введення додаткових вимог для українських товарів на ринках іноземних країн;

3) якщо є високий ризик закриття ринків чи запровадження обмежень треба вести переговори з торговельними партнерами про продовження постійних поставок продукції з України;

4) надавати допомогу експортерам аграрної продукції, адже такий ринок під час кризи є найбільш стабільним.

Розглянемо державні та всесвітні організації, які можуть покращити стан України. В Україні при Торгово-промислових палатах є Центр підтримки експорту, діяльність якого спрямована на підтримку експортерів системою торгово-промислових палат в Україні та забезпечення координації роботи центрів підтримки експорту в регіональних торгово-промислових палатах.

Значення СОТ та МТП у вирішенні цієї глобальної проблеми є не менш важливим. Оскільки зниження об'єму торгівлі стосується усього світу, тому кооперування всіх країн, що входять в дані організації, може значно полегшити удар пандемії як для світу, так і для кожної країни окремо. Позитивний вплив мало рішення СОТ стосовно спрощення імпорту та відміни торговельних обмежень, також члени СОТ реалізували 51 нове сприяння торгівлі, не пов'язане з COVID-19 [5].

Зараз у виграшному становищі перебувають країни, які спеціалізуються на промисловості, а не на сфері послуг. Можна виділити ряд галузей, які постраждають від епідемії сильніше інших. Серед них туризм, ритейл, енергоносії, технологічний сектор. Також першими постраждають всі сектори, так чи інакше пов'язані з пасажирськими перевезеннями. Країни, що мають сильну і стабільну економіку (США, Великобританія, Китай, Швейцарія, Південна Корея) мають значну перевагу перед слаборозвиненими країнами, які зараз зовсім знаходяться в занепаді.

Стосовно України, для подолання наслідків епідемії ЄС мобілізував пакет екстреної допомоги розміром понад 190 млн євро. З цієї суми найбільша частка коштів піде на потреби малого та середнього бізнесів та фермерських господарств.

У такий критичний період для всього світу є дуже важливим кооперування та взаємна підтримка держав, але навіть процес глобалізації зазнає значних змін та руйнується. Система глобалізації, яка здавалася цілком стійкою, обвалилася швидко, майже миттєво – згорання міжнародної торгівлі і глобальних авіаперевезень відбулося всього за місяць – і від відносно невеликого поштовху. Ключові ланцюги постачань розриваються, а країни прагнуть створити запаси медикаментів і обмежити переміщення людей. заплутані мережі виробництва зв'язали воєдино всю світову економіку.

Таким чином, задля покращення стану міжнародної торгівлі України можна застосовувати такі шляхи, як виділення дотацій у вигляді прямої підтримки експортерів або прийняття ряду законів для поліпшення ситуації з експортом (наприклад, скасування експортного мита, постанова про пільги по виплаті єдиного соціального податку для експорту орієнтованих галузей). Та не менш важливе значення мають державні та світові організації, як Міністерство економічного

розвитку і торгівлі України, Центр підтримки експорту, Міжнародна торгівельна палата, або Світова організація торгівлі.

### Список використаних джерел:

1. Короленко Н. В., Ларіна Т. І. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України в умовах глобальної кризи COVID-19. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 1. С. 59–65.
2. Зовнішньоторговельний баланс України у 2020 році [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2021/02/14.pdf> (дата звернення: 26.03.2021).
2. Як коронавірус вплинув на українську торгівлю, та чим він був корисним для економіки? [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://hromadske.ua/posts/yak-koronavirus-vplinuiv-na-ukrayinsku-torgivlyu-ta-chim-vin-buv-korisnim-dlya-ekonomiki> (дата звернення: 26.03.2021).
3. Програма стимулювання економіки для подолання наслідків COVID-19 [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/18%20-%20Department/Prezentacii/Programa%20Ekonomichne%20stymyluvannia/progr-covid19-analytics.pdf> (дата звернення: 26.03.2021).
4. СОТ чекає ще більш істотних для світової економіки наслідків пандемії [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kommersant.ru/doc/4432248> (дата звернення: 26.03.2021).

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: R11; R28; R51**

*Собалевская Татьяна Владимировна*

*магистр экономических наук, научный сотрудник*

*Института системных исследований в АПК НАН Беларуси*

*г. Минск, Республика Беларусь*

## **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕГИОНАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ (ПРОГНОЗИРОВАНИЯ) ПРИМЕНИТЕЛЬНО К СЕЛЬСКОМУ ХОЗЯЙСТВУ**

Неопределенности, с которыми столкнулись сельскохозяйственные производители в условиях COVID-19, требуют детализированного отражения в программах развития сельского хозяйства и бизнес-планах организаций. В последующем это способствует выработке адекватных предложений по повышению эффективности сельского хозяйства. В данной связи эффективное управление базируется на особенностях планирования (прогнозирования), поскольку в данном векторе учитываются риски, угрозы, возможности, потенциал сельского хозяйства на ближайшие 5 лет. В данном случае положительным является опыт зарубежных стран в части детализации регионов с учетом приоритетности сельскохозяйственной деятельности. Региональное планирование сельского хозяйства на современном



этапе направлено на производство конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции при использовании всех имеющихся ресурсов, что приведет к эффективному развитию сельскохозяйственных товаропроизводителей. В связи с этим состояние развития сельских территорий является индикатором развитости всего аграрного сектора [5].

Установлено, что в США региональные планы составляются на федеральном уровне, уровне штатов и организаций. Основным документом стратегического планирования США является стратегия национальной безопасности, на основании которой разрабатываются стратегические и исполнительные планы, программы развития штатов. Департаменты (агентства) формируют отраслевые и функциональные планы (например, Стратегический план Министерства торговли США на 2018-2022 гг.) [4]. Основным видом федерального управления развитием территорий являются различные федеральные программы, в рамках которых штатам, городским, сельским поселениям, пригородам, коммерческим и некоммерческим корпорациям выделяются целевые гранты на поддержку развития территорий. В планировании развития сельских территорий активно участвуют фермеры, обеспечивающие обратную связь между сельскохозяйственными товаропроизводителями, правительством и законодательной властью, что послужило подготовкой нового сельскохозяйственного закона «О безопасности фермеров и инвестициях на развитие сельских территорий на 2008-2012 гг.» [3].

Рассматривая французский опыт, следует отметить, что на современном этапе основная роль в функционировании регионального планирования отведена разработке индикативного плана. Государство, например, контролирует уровень цен, заключая с предпринимателями соглашения относительно изменения уровня цен на отдельные товары. Французское правительство на основании данных Генерального комиссариата стратегии вносит в Парламент страны проект закона, который определяет стратегические цели и приоритеты развития территорий. Исходя из этих положений, разрабатываются проекты планов развития регионов. В стратегических государственных программах содержится минимум цифр – основных макроэкономических индикаторов развития. Ответственность и равномерное развитие регионов закреплено за специальным органом – генеральным комиссариатом развития территорий (CGET) [3].

В свою очередь, Германия имеет четырёхуровневое территориальное планирование: 1) федеральный на основе закона «О территориальном планировании»; 2) федеральных земель на основе Земельного закона «О планировании», разрабатывается земельная программа территориальной организации; 3) региональный уровень должен конкретизировать главные цели, сформулированные плановыми органами, на уровне земли, координация плановых решений, принятых отдельными общинами, и приведение их в соответствие с целями земельного планирования; 4) муниципальный уровень – это комплексное планирование общины [1].

Отличительной особенностью планирования в Китайской Народной Республике является индикативное планирование и переход от количественных к

качественным показателям развития. Важную роль в системе планирования играет не только обеспечение экономического роста, но и сбалансированное пропорциональное развитие отраслей народного хозяйства. Основным стратегическим планом развития китайской экономики в настоящее время является долгосрочная программа «Китай-2050». Сюда же следует отнести: 1) программу развития западных провинций Китая (до 2050 г.); 2) программу устойчивого и гармоничного социально-экономического развития в старых революционных районах на 2012-2020 гг.; 3) программу возрождения Северо-Востока Китая. На основе стратегических программ разрабатываются пятилетние планы. В пятилетках должны присутствовать следующие целеориентированные: а) темпы экономического роста; б) основные пропорции, которые сложатся в экономике КНР по итогам пятилетки; в) основные показатели развития экономики КНР; г) средний уровень жизни городского и сельского населения КНР; д) уровень использования природных ресурсов, уровень защиты окружающей среды. Для осуществления пятилеток разрабатываются годовые планы: 1) годовой план развития; 2) годовой баланс доходов и расходов. Годовой план является основным при составлении региональных и отраслевых программ [3].

На основании изученного опыта нами предлагается выделить следующие задачи планирования сельского хозяйства на региональном уровне на современном этапе: 1) создание информационной базы, содержащей данные о рыночной конъюнктуре, об инвестиционной деятельности, осуществляемой со стороны государства или других мероприятиях; 2) ознакомление сельхозтоваропроизводителей с целевыми показателями, составляющими основу национальных проектов, государственных программ, которые могут представлять для них интерес в ходе осуществления хозяйственной деятельности; 3) ориентация сельхозтоваропроизводителей в вопросах инновационного развития; 4) уменьшение предпринимательского риска за счет увеличения вероятности наступления будущих событий и концентрации ресурсов на выбранных приоритетных направлениях деятельности сельскохозяйственных организаций».

Обобщая вышесказанное установлено, что региональное планирование сельского хозяйства является многоуровневым процессом, результат которого нацелен на обеспечение повышения экономической и социальной эффективности сельских территорий, улучшение качества жизни населения и др.

#### **Список использованных источников:**

1. Государственное стратегическое планирование: состояние, перспективы и пути развития : сборник аналитических материалов фракции Политической партии СПРАВЕДЛИВАЯ РОССИЯ в Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://duma.gov.ru/media/files/zAj1sCiOSaIA2xun8YQ5StZUyMXy5r6d.pdf> (дата обращения: 23.03.2021).

2. Меньшикова, М.А. Место и роль планирования в современной системе управления сельским хозяйством региона / М.А. Меньшикова, Д.А. Худин // Вестн. Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2012. – № 1. – С. 28–32.
3. Сильвестров, С.Н. К анализу поучительного для России опыта применения инструментария стратегического планирования развития экономики во Франции, США и КНР / С.Н. Сильвестров, В.П. Бауэр, В.В. Ерёмин // Российский экономический журнал. – 2019. – № 1. – С. 41–57.
4. Смирнова, О.О. Формирование отечественной модели индикативного планирования / О.О. Смирнова // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2020. – Т.11. № 3. – С. 266–279.
5. Сысоев, О. Планирование стратегии и тактики деятельности сельскохозяйственного предприятия / О. Сысоев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2010. – №3. – С. 46-49.

\*\*\*\*\*

## **JEL Classification: E42**

**Худолій Юлія Сергіївна**

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківського бізнесу  
та оподаткування*

**Свистун Людмила Анатоліївна**

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування  
Національного університету «Полтавська політехніка  
імені Юрія Кондратюка»  
м. Полтава, Україна*

## **ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ НА РОЗВИТОК БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ**

Пандемія та пов'язані із нею карантинні обмеження мала значний вплив на звички та характер розрахунків користувачів та надавачів різних послуг. Відбулося значне зростання кількості та обсягів безготівкових розрахунків, в тому числі через мережу Інтернет. А тренд щодо зростання популярності безконтактних платіжних інструментів та розрахунків з ними зберігся та набрав обертів. Водночас пандемія змусила комерційні компанії досить швидкими темпами розв'язувати питання безготівкових розрахунків та удосконалювати сферу фінансових послуг з вищими конкурентними перевагами.

Безготівкова економіка – це система, де в обігу немає фізичних грошей, тобто готівки, а замість неї впроваджена безготівкова система, у якій платежі здійснюються за допомогою карток, електронними банківськими платіжними документами або за допомогою віртуальних гаманців чи PoS-терміналів.

Загальна кількість операцій (безготівкових та отримання готівки) з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, за 2020 рік становила 5997,1 млн шт., а їхня сума – 3957,3 млрд грн. Кількість зазначених

операцій зросла на 18,0%, а сума – на 8,7%, якщо порівнювати з аналогічним періодом 2019 року [1]. Цей тренд пов'язаний насамперед зі зростанням суми та кількості саме безготівкових операцій. Їхня частка переважає у загальній сумі операцій із платіжними картками. Так, сума безготівкових операцій становила 2208,7 млрд грн або 55,8% від суми усіх операцій із картками. Торік за підсумками 2019 року цей показник становив 49,7% [1]. Водночас кількість операцій з отримання готівки з платіжних карток зменшилася на 12%, а сума – на 2% проти 2019 року [1]. Як і раніше, за сумою домінували перекази з картки на картку – 42,4% (середній чек однієї такої операції становив 1438 грн); за кількістю – розрахунки в торговельних мережах (50,2%) [2].

Високий рівень попиту на безконтактні платіжні інструменти призвів до значного зростання безготівкових операцій із використанням безконтактних та токенизованих карток (за допомогою смартфонів та інших NFC-пристроїв). За даними Національного банку України більш ніж половина від загальної кількості та суми безготівкових операцій у торговельних мережах (57% за обома показниками) протягом 2020 року відбувалося безконтактно, тоді як рік тому – лише третина [2]. В цілому ж за 2020 рік кількість безконтактних платіжних карток зросла на 73%, а токенизованих на 77%.

Що стосується платіжної інфраструктури, то упродовж дев'яти місяців 2020 року вона також продовжувала стійко розширюватися. Кількість суб'єктів господарювання, які приймають платіжні картки, за цей період зросла на третину (на 31,7%) – до майже 316,4 тисячі [2]. Крім того, з початку 2020 року кількість торговельних POS-терміналів також зросла – на 7,9% (до 360,4 тис. од.). Водночас понад 85% від усіх торговельних POS-терміналів забезпечують безконтактну оплату [2].

Кількість платіжних терміналів у торговельній мережі (контактних та безконтактних) у розрахунку на 1 млн постійного населення України на 01 жовтня 2020 року становила 9,0 тис. штук (станом на початок року – 8,4 тис. штук) [2]. У регіональному розрізі за кількістю платіжних карток та платіжних пристроїв для їхнього обслуговування домінують м. Київ, Дніпропетровська та Одеська області.

Найбільші банки-еквайри – АТ КБ «Приватбанк», АТ «Ощадбанк» та АТ «Райффайзен Банк АВАЛЬ»; найбільші банки-емітенти платіжних карток – АТ КБ «Приватбанк», АТ «Ощадбанк» та АТ «Універсал Банк».

У період пандемії та дії карантинних заходів інтернет-торгівля набула всеохопної популярності. Саме Інтернет-майданчики – веб-сайти, Інтернет-магазини, Instagram, Facebook, Youtube – є основними каналами збуту різноманітних товарів та послуг.

Також варто відзначити зростання кількості нових технологічних платіжних сервісів та платформ грошових переказів, які стабільно зростають і станом на 2019-2020 збільшилися на 14%. Протягом 2020 року на ринок вийшло 6 нових фінтех компаній які надають можливість здійснювати безготівкові платежі з мінімальними додатковими комісіями. Ще однією перевагою таких сервісів є простота та зручний інтерфейс розроблених застосунків [3, 4].

Загальносвітовим трендом є поява і зростання кількості необанків. В Україні пандемія стимулювала вихід на ринок українських необанків, так протягом 2020 року почали функціонувати 3 необанки й 1 було анонсовано. Всі ці банки пропонують продукти та функціонал, який дозволяє користувачу швидко, зручно та дешево здійснювати безготівкові платежі. Традиційно необанки надають клієнтам віртуальні картки (як альтернативу або паралельно із класичною), які працюють у їх застосунку, можливість переказувати кошти за номером мобільного телефону, чат-ботів або повідомлень у соціальних мережах, проведення спільної оплати, ведення власного бюджету, а також пропозиції кастомізованих сервісів, що формуються за допомогою клієнтської аналітики [3, 4].

Варто зазначити, що традиційні банки намагаються не відставати в цих питаннях від необанків – протягом 2020 року більшість суттєво оновила свої сайти, мобільні додатки та розширила функціонал. Для банків 2020 рік став роком випробувань їх платіжних сервісів на стійкість та працездатність. Все це стимулювало банки активніше вдаватися до партнерства з різними технологічними компаніями з різних секторів – щоб швидше впроваджувати нові технології.

Таким чином, підбиваючи підсумки варто зазначити наступне:

– пандемія суттєво вплинула на кількість та обсяг безготівкових розрахунків в Україні, зростання склало 25,0% та 23% відповідно. Крім того зросли обсяги використання безконтактних та токенізованих карток, що дозволяють не торкатися руками приладів загального користування;

– відбулося розширення платіжної інфраструктури, кількість суб'єктів господарювання, які приймають платіжні картки зросла на 31,7% за 9 місяців 2020 року, кількість торговельних POS-терміналів зросла на 7,9%;

– трендом, який був підсилений пандемією, є поява нових технологічних платіжних сервісів та платформ грошових переказів, засновниками яких є або фінтех компанії або необанки. Такі системи є значно дешевшими, зручними, швидкими та пропонують високу якість підтримки та комунікації з клієнтом.

В цілому за думкою багатьох експертів розглянуті вище тренди збережуться і в майбутньому. Цьому сприятиме як реалізація Стратегії розвитку фінансового сектору до 2025 року Національного банку України, так і звичка користувачів до тих переваг, що надають безготівкові розрахунки.

### **Список використаних джерел:**

1. Державна служба статистики України: офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 05.04.2021).
2. Національний банк України: офіційний веб-сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bezzaperechni-trendi-kartkovogo-rinku-u-2020-rotsi--rozrahunki-v-interneti-ta-bezkontakti-plateji> (дата звернення: 05.04.2021).
3. Худолій Ю. Роль финансовых технологий в развитии банковского бизнеса в Украине / Ю.С. Худолій, Л.А. Свистун // Банковская система: устойчивость и перспективы развития: сборник научных статей одиннадцатой международной научно-практической конференции по вопросам банковской экономики. – 2020. – Т.1.

– С. 142–146 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://rep.polessu.by/bitstream/123456789/21142/1/Khudolii\\_Iu.S\\_Svistun\\_L.A\\_Rol'\\_finansovykh\\_tekhnologii\\_v%20razvitii%20bankovskogo%20biznesa%20v%20Ukraine.pdf](https://rep.polessu.by/bitstream/123456789/21142/1/Khudolii_Iu.S_Svistun_L.A_Rol'_finansovykh_tekhnologii_v%20razvitii%20bankovskogo%20biznesa%20v%20Ukraine.pdf) (дата звернення: 05.04.2021).

4. Каталог фінтех-компаній України 2020. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fintechua.org/market-map> (дата звернення: 05.04.2021).

\*\*\*\*\*

## **JEL Classification: E58**

**Щуревич Оксана Ігорівна**

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту  
Львівського національного університету імені Івана Франка  
м. Львів, Україна*

**Стахів Ірина Михайлівна**

*к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту  
Львівського державного університету фізичної культури  
імені Івана Боберського  
м. Львів, Україна*

## **ІНСТРУМЕНТИ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЦЕНТРАЛЬНИХ БАНКІВ У ПЕРІОД КОРОНАКРИЗИ**

Пандемія коронавірусу спровокувала глобальну економічну кризу, наслідки якої ще й досі відчувають більшість держав. Деякі країни постраждали меншою мірою, інші – більшою, проте універсального методу для подолання руйнівних наслідків для економік поки що немає. Кожна держава застосовує свій набір інструментів відповідно до специфічних особливостей розвитку фінансового сектору, економічної політики тощо. Монетарні заходи у поєднанні з фіскальними сприятимуть швидшому виходу зі складної економічної ситуації.

Спектр інструментів грошово-кредитної політики у період коронакризи, які імплементували країни, суттєво відрізняється. Адже розвинуті країни, використавши традиційні, почали впроваджувати нетрадиційні монетарні заходи; у той час країни, ринки яких розвиваються, не мали підґрунтя для цього і продовжували використовувати традиційні інструменти. Відповідно до даних табл. 1, усі центральні банки розвинутих країн знизили ключову процентну ставку: Європейський центральний банк, центральні банки Японії та Швеції встановили навіть від'ємні значення.

Зниження ключової процентної ставки центральними банками до нуля здійснювалось для зменшення процентних ставок комерційними банками за своїми активно-пасивними операціями через дію трансмісійного механізму.

У підсумку це сприятиме стимулюванню руху грошових коштів у реальний сектор економіки, домогосподарствам, адже зросте попит на фінансові ресурси через нижчі процентні ставки.

Таблиця 1.

Заходи центральних банків для подолання наслідків коронакризи протягом березня-грудня 2020 року

Центральний банк	Ключова процентна ставка	Збільшення операцій з надання ліквідності	Своп-лінії у дол. США	Кількісне пом'якшення	Строкове рефінансування
ФРС США	З 1,625 до 0,125%	✓	✓	✓	✓
ЄЦБ	-0,5%	✓	✓	✓	✓
Банк Японії	-0,1	✓	✓	✓	✓
Банк Англії	З 0,75 до 0,1%	✓	✓	✓	✓
Ріксбанк	0%	✓	✓	✓	✓
Банк Норвегії	З 1,5 до 0,25%	✓	✓		
Банк Швеції	-0,75%		✓		✓
Банк Нової Зеландії	З 1 до 0,25%	✓	✓	✓	✓

*Джерело: розроблено згідно офіційних даних центральних банків країн*

Інші країни з ринками, що розвиваються, також скористались цим нетрадиційним інструментом та суттєво її знизили (рис. 1):

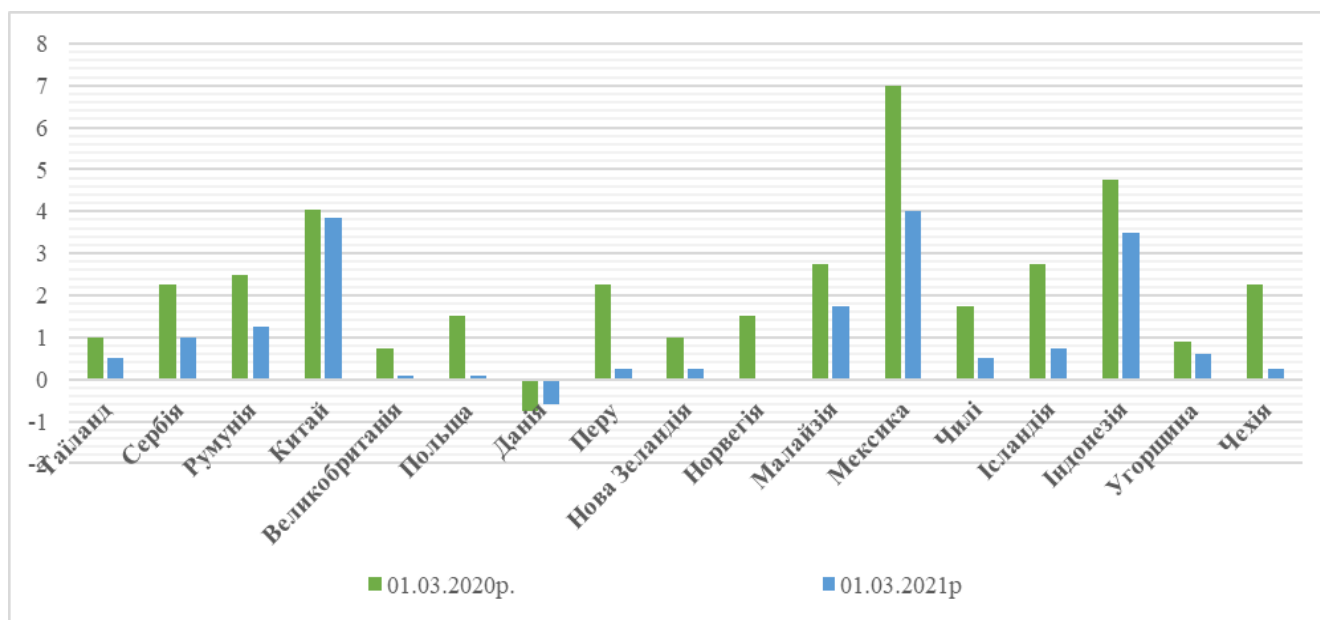


Рис. 1. Ключові процентні ставки центральних банків

*Джерело: складено за офіційними даними центральних банків*

Тобто, нижчі процентні ставки зможуть підтримати відновлення економіки шляхом зростання стимулів до споживання та інвестування та водночас меншої мотивації до заощадження. Окрім цього, це також впливатиме на обмінний курс. Ще до початку коронакризи багато центральних банків знизили свою ключову ставку до нуля, а це означає, що немає простору для подальшого її зниження, тому й вони почали впроваджувати інші нетрадиційні інструменти монетарної політики.

Ситуація в Україні була трохи іншою. Проте це не означає, що центральний банк залишився осторонь, а навпаки почав впроваджувати нові та продовжив застосування інструментів з метою заспокоєння ситуації на фінансовому ринку, а також для підтримки реального сектора економіки та стабільності фінансового.

Так, протягом перших тижнів після введення карантинних заходів НБУ вдалося ефективно вгамувати ажіотажний попит на іноземну валюту, спричинений психологічним чинником, та заспокоїти курсові очікування, незважаючи на те, що масштаб шоку на валютному ринку в березні 2020 року був зіставним із шоками 2008–2009 років та 2014 року. Зокрема, у цей період НБУ збільшив свою присутність на валютному ринку. Чистий продаж іноземної валюти у березні становив 2,2 млрд дол. [4]. Таким чином, НБУ вдалося стабілізувати ситуацію на валютному ринку і не спровокувати суттєвому сплеску інфляції. У березні 2020р. розмір облікової ставки становив – 10%, а у червні її було суттєво знижено – до 6%. Процентні ставки за кредитами та депозитами банків не у змозі так швидко відреагувати, а це означає, що їхнє зниження буде поступовим і вимагає деякого періоду часу. Таким чином, позитивні ефекти від зниження облікової ставки лише посиляться. Водночас для відновлення кредитування реальної економіки варто також вирішити проблеми, що лежать не у монетарній площині, та на які вплив облікової ставки є обмеженим.

Додатково до зниження облікової ставки НБУ запровадив нові інструменти, що дають можливість підтримати кредитування та надають банкам гнучкості в управлінні ліквідністю [1]:

- довгострокове фінансування для банків на строк від 1 до 5 років за процентною ставкою на рівні ключової;
- своп процентної ставки, що дає змогу банкам управляти процентним ризиком.

Отже, заходи НБУ для усунення викликів, спричинених пандемією COVID-19, були своєчасними та оперативними, наслідки та позитивні ефекти від запровадження яких економіка зможемо спостерігати до кінця 2021р., якщо не виникне інших форс-мажорних обставин чи пандемія не набере нових обертів.

#### Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua/>
2. Звіт про фінансову стабільність за 2019-2020 рр. URL: <https://www.bank.gov.ua/> (дата звернення: 03.04.2021).
3. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. URL: <https://www.imf.org/en/Home/> (дата звернення: 03.04.2021).
4. Інфляційний звіт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/inflyatsiyniy-zvit-lipen-2020-roku> (дата звернення: 05.04.2021).

\*\*\*\*\*



\*\*\*\*\*  
**РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ  
ЕКОНОМІКИ**  
\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*  
**DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL MARKET IN CONDITIONS OF  
DIGITALIZATION OF ECONOMY**  
\*\*\*\*\*

**GEL Classification: M15**

**Акрамова Гульнора Абдувахидовна**

*Старший преподаватель кафедры экономики в сфере информационно-коммуникационных технологий*

*Ташкентского университета информационных технологий  
г. Ташкент, Узбекистан*

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИКЕ**

В современный период развития национальной экономики инновации становятся стратегическим фактором роста, влияют на структуру общественного производства, видоизменяют экономическую организацию общества, стабилизируют социальную ситуацию в стране, обеспечивают динамически устойчивое развитие экономики.

Как отметил Президент страны Мирзиёев Ш. в своём послании к Олий Мажлису: «...Мы поставили перед собой цель войти в ряд развитых государств и сможем достичь ее, только проводя ускоренные реформы, опираясь на науку, просвещение и инновации. Для этого нам, прежде всего, необходимо воспитать кадры новой формации, выступающие инициаторами реформ, обладающие стратегическим видением, глубокими знаниями и высокой квалификацией». Современные инновации немыслимы без применения передовых информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). ИКТ становятся главным средством и средой развития и реализации научной, экономической и социальной деятельности.

Международный опыт использования и совершенствования ИКТ в развитых странах доказывает, что максимальный эффект от любой деятельности в каждой сфере общества и секторе экономики достигается при грамотном их использовании. Таким образом, рост использования ИКТ позволит экономике страны стать более конкурентоспособной и занять прочные позиции на мировом рынке. Инновационная экономика в целом характеризуется следующими базовыми принципами, признаками и индикаторами: высоким индексом экономической свободы; высоким уровнем развития образования и науки; высоким и конкурентоспособным качеством жизни; высокой конкурентоспособностью экономики; высокой долей инновационных предприятий и инновационной продукции; конкуренцией и высоким спросом на инновации; принципом разнообразия рынков.

Таким образом, инновационная экономика – это тип экономики, основанной на потоке инноваций, постоянном техническом и технологическом совершенствовании,

производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с весьма высокой добавочной стоимостью. Информационные технологии выступают сегодня главным фактором повышения конкурентоспособности национальной экономики, роста эффективности производства, оптимизации управленческих процессов, повышения производительности труда и капитала. «Необходимо и дальше расширять спектр современных банковских услуг за счет внедрения новых финансовых инструментов и выпуска облигаций, а также развития сферы на основе передовых информационных технологий» [2].

В области государственного управления информационные технологии необходимы для организации эффективного функционирования государственного аппарата, повышения уровня взаимодействия органов власти с населением и организациями.

В социальной сфере информационные технологии способны придать новое качество социальной поддержке населения и обеспечить адресность оказания социальных услуг. В области обороны и национальной безопасности информационные технологии являются одним из ключевых факторов повышения уровня национальной обороноспособности, оснащения армии новейшими высокоточными видами вооружений, защиты населения и стратегических объектов от различных угроз.

В сфере здравоохранения и медицины использование информационных технологий способно оказать значительное влияние на улучшение качества диагностики и лечения, предупреждение и уменьшение заболеваний на основе объективной статистики. Внедрение информационных технологий в образовательную сферу дает возможность получения дистанционного образования по учебным программам мирового уровня. «Также нам следует разработать Национальную концепцию цифровой экономики, предусматривающую обновление всех сфер экономики на базе цифровых технологий, и на этой основе внедрить программу «Цифровой Узбекистан – 2030» [2]. Развитие современных ИКТ имеет целенаправленную тенденцию к интенсификации и диверсификации, охватывая все новые отрасли экономики, в том числе и области управления государством. События последнего десятилетия предоставили огромное количество доказательств реальной значимости ИКТ для образа жизни народов и стран. Скорость интеграции Узбекистана в развивающуюся мировую экономику зависит от его способности одновременно избавиться от наследства, оставшегося от государственного социализма, и быстро модернизировать политические институты и механизмы управления. В этом плане ИКТ, являясь основной движущей силой институциональной реформы, предоставляют огромные возможности для экономического развития страны.

Развитие ИКТ, являющееся важнейшим фактором повышения благосостояния и экономического роста, становится одним из основных приоритетов государственной политики Узбекистана. «В целях подготовки высококвалифицированных специалистов в области информационных технологий совместно с нашими зарубежными партнерами был запущен проект «1 миллион

программистов». Современные информационные технологии необходимо внедрить на всех этапах системы образования» [1].

Социально-экономическое развитие, базирующееся на применении ИКТ, может быть устойчивым в долгосрочной перспективе только в том случае, если у людей имеются стимулы для приобретения и использования ИКТ, включая наличие широких возможностей доступа к ИКТ в целях улучшения собственной жизни. Инвестиции в ИКТ со стороны частного сектора наиболее вероятны в такой среде, которая обеспечивает реальную охрану прав собственности (в том числе прав на нематериальную собственность), поощряет конкуренцию и торговлю, защищает потребителей и повышает интерес компаний к вложениям средств в разработку новых инновационных продуктов и услуг.

Важным элементом информационной экономики являются инновации. С одной стороны, они образуются под воздействием рынка информации и сферы услуг, а с другой стороны, они обуславливают возникновение рынка информации и доминирование сферы услуг. Роль инноваций возрастает в связи с конкуренцией. В рыночной экономике инновации позволяют фирмам выигрывать в конкурентной борьбе, причем как новым компаниям, так и успешным, доминирующим на рынке. От технологических сдвигов в экономике на базе инноваций все сильнее зависят динамика и качество экономического роста.

#### **Список использованных источников:**

1. Даны указания по совершенствованию проектов // Народное слово. URL: <https://xs.uz/ru/post/dany-ukazaniya-po-sovershenstvovaniyu-proektov> (дата обращения: 10.04.2021).
2. Послание Президента Республики Узбекистан Ш. Мирзиёева к Олий Мажлису. URL: //xabar.uz (дата обращения: 10.04.2021).

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: M31; M15**

**Аругюнян Рузана Разміковна**  
*к.е.н., доцент кафедри банківської справи*  
**Нагорний Олег Борисович**  
*студент 3 курсу факультету фінансів та банківської справи*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

## **ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Підприємства все ширше використовують сучасні технології в своїй управлінській діяльності. До таких технологій в значній мірі відноситься інтернет. Інтернет розвивається, і з кожним роком з'являється все більше користувачів, їх активність збільшується. Інтернет став частиною життя суспільства в цілому, а тому в умілих руках перетворюється в ефективний інструмент маркетингової діяльності.

цим інструментом необхідно управляти, і за допомогою нього розширювати межі діяльності підприємства.

Тему інтернет – маркетингу як інструменту розвитку бізнесу в сучасних умовах приділяло багато авторів, в числі яких Ф. Барден, Р. Барт, П. Маршалл, М. Стелзнер, Б. Тодд, Дж. Траут, М. Шефер і ін., А також в працях вчені Ф.І. Гіренюка, І.П. Ільїна, Т.Х. Керімова, І.Г. Корсунцева, А. Н. Кочетова, М.М. Кузнєцова, О.А. Третьяк, В.П. Терін, А.Р.Шабаліна, О.У.Юлдашевой і ін

Інтернет і комунікації в цілому, безсумнівно, стали невід'ємною частиною повсякденного життя населення всієї планети, особливо «Покоління Y» і «Покоління Z». І це також представляє тренд розвитку інтернет-маркетингу. У зв'язку з цим, метою інтернет-маркетингу є отримання максимальної вигоди за рахунок задоволення потреб саме молодіжної аудиторії як цільової і великої.

Затребувані інтернет-технології в діяльності сучасних компаній різної виробничої спрямованості і розмірів. Значну роль в реалізації можливостей інтернет-маркетингу компаній грають маркетингові дослідження. Великі обсяги даних, доступ до яких дає Мережа, дозволяють проводити дослідження різної спрямованості, адаптуючи їх під цілі і потреби компанії- вивчення ринку, на якому вона функціонує, аналіз конкурентів, збір даних про реальних і потенційних споживачів і ін.

Інтернет-маркетинг є важливою складовою електронної комерції. Він, як правило, реалізується за допомогою інтернет-інтеграції, інформаційного менеджменту, організації служби роботи з покупцями, продажу та ін.

Електронна комерція та інтернет-маркетинг стали популярними в зв'язку з розширенням доступу до Мережі, вони є невід'ємною частиною будь-якої маркетингової кампанії. Можливо, це найбільш давній вид маркетингу, який виник ще до появи всіх інших методів реклами

Саме такий вибір характеризує ефективність і затребуваність пропонованого товару або інтернет-продукту. Раціонально побудована система інформування, організації продажів, просування і ін. Дозволяє споживачам вибирати і замовляти товари або послуги не виходячи з дому чи офісу. Вони можуть отримати максимальний обсяг інформації про товари і послуги, в першу чергу, порівняльного характеру. Завдяки прямому контакту виключається також необхідність спілкування з посередниками, тобто покупець позбавлений впливу переконують і емоційних чинників.

Для компаній, що прагнуть реалізувати свої товари через інтернет, є ряд переваг: можливість швидше реагувати на мінливі ринкові умови: оперативно змінювати асортимент, ціни й описи товарів і послуг; здійснювати аналіз реакції покупців на ті чи інші пропозиції, що дозволяє отримувати додаткову інформацію про їхні потреби і негайно вносити необхідні корективи в рекламу; мати можливість заощадити на доставці і поширенні інформації і ін.

Отже, узагальнюючи вищесказане, правомірно сформулювати наступні висновки: сучасні інформаційні та телекомунікаційні технології відкривають перед споживачами та організаціями нові можливості і перспективи, підвищують їх

мобільність і комп'ютеризацію. Саме ці фактори найбільш вагомими для розвитку інтернет-маркетингу.

В сучасних умовах кількість інструментів, які застосовуються в практиці інтернет-маркетингу, постійно зростає. Відбувається це завдяки розвитку рекламного бізнесу та посилення тенденції переходу реклами в Мережу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Будаєк Н.А. Управління маркетинговою компетентністю / Н.А. Будаєк // Інтелект-Нова. – 2015. – Коломия.
2. Інновації «застрягли» в маркетингу // Експерт. – 2019. – №1-3 (1103).
3. Кензіна Ц.З., Манджу Б.А. Інтернет-маркетинг як інструмент розвитку підприємства / Ц.З. Кензіна, Б.А. Манджу // Молодий вчений. – 2018. – №27-2 (131).
4. Кетова Н.П., Натхіна М.В. Обґрунтування комунікативних стратегій сучасних інтернет-компаній, орієнтованих на цільові аудиторії / Н.П. Кетова, М.В. Натхіна // Медіа-Поліс. – 2018. – Ростов-на-Дону.

\*\*\*\*\*

#### **JEL Classification: M31**

**Арутюнян Рузана Разміковна**

*к.е.н., доцент кафедри банківської справи*

**Богачук Марія Іванівна**

*студентка 3 курсу факультету фінансів та банківської справи  
Одеського національного економічного університету  
м. Одеса, Україна*

### **SMM: МАРКЕТИНГ У СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА ЧИ В ЧОМУ СПЕЦИФІКА БІЗНЕСУ В СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ**

SMM – це певний комплекс заходів у соціальних мережах, які спрямовані на просування продукту чи сервісу [1]. Перевагою даного виду просування є можливість спілкуватися із споживачем на різноманітні теми саме в неформальній обстановці, таким чином завойовується довіра клієнтів та будуються більш тісні взаємовідносини з ними. На сьогоднішній день стало не легко отримати довіру аудиторії, так як агресивні продажі вже не працюють, але натомість їм прийшли значно лояльніші та дієвіші методи. А саме - запорукою успіху в просуванні бізнесу є знання цільової аудиторії, вміння знаходити спільну мову із клієнтами та розробка якісного контенту, яким користувачі захочуть ділитися, а відповідно, будуть поширювати його самостійно. Проте в SMM маркетинг має свої складності, основними з яких є:

- тенденції, за якими постійно необхідно слідкувати;
- певні правила, які існують в соціальних мережах та мають властивість постійно змінюватися.

Далі необхідно створити список соцмереж, які є найефективнішими для просування бізнесу. Перше місце впевнено займає Facebook, так як дана соціальна мережа лідирує за загальним охопленням аудиторії, за функціоналом та за можливістю просування як безкоштовними, так і платними методами. На другому місці – Instagram, перевагою цієї соціальної мережі є велика кількість молоді, яка користується даним додатком. Третє місце займає мережа відеоконтенту – YouTube. Зрозуміло, що створити якісний відеоролик набагато важче, аніж зробити вдалий кадр, проте і ефект від відеоконтенту буде значно вищим. Крім того, після придбання мережі YouTube компанією Google, було додано нову функцію, а саме, за допомогою Hangouts On Air з'явилася можливість проводити інтерв'ю в прямому ефірі з лідерами спільнот, з ключовими гравцями галузі, що корисно для b2b просування.

Для того, щоб з'ясувати яким чином можна збільшити продажі завдяки SMM, найкраще звернутися до статті, яка була опублікована у журналі «Forbes» [2]. З статті випливає, що існує стратегія з 5 кроків, кожен з яких відіграє важливу роль в ефективному просуванні бізнесу.

Крок перший – необхідно обрати мережу і створити імідж. З цього приводу, експерт з прямих продажів в соціальних мережах, Дженіфер Фонг стверджує: «Для входження до соцмережі необхідний певний час. Необхідно створити особистий акаунт, приймати участь в дискусіях, дізнаватися про норми і очікування даної спільноти». SMM коуч і CEO компанії Tatu Digital Media, Джанет Фоутс радить створити такий образ особистості, який подобатиметься людям, якому вони будуть довіряти, вона аргументує це тим, що коли людина зрозуміє із спілкування, що співбесідник є конфліктною людиною, то бізнес з нею створювати не буде бажання. Для вирішення цієї проблеми необхідно набути у ніші іміджу звання приємної людини та гарного співбесідника.

Крок другий – розширення охоплення. Колін Франсіс, експерт з продажів і президент Engage Selling, стверджує, що не варто обмежуватися трьома основними соціальними платформами, пояснюючи це тим, що для успішних продажів та отримання лідів варто використовувати спілкування в блогах, виражати власну думку в коментарях на вебсайтах, а також в усіх тематичних чатах і форумах. За словами Коліна Франсіса для впізнаваності бренду відмінно працюють соцмережі Instagram та Pinterest. Проте яка б мережа не була обраною, не потрібно напямую рекламувати свій продукт. Основне завдання – це успішна взаємодія з аудиторією в Інтернеті, демонстрація продукту і сервісу у нестандартних ракурсах, які привертатимуть увагу, а також створення візуального контенту, що відповідає стилю життя кінцевого споживача. В цьому випадку важливо знайти необхідний ресурс в Інтернеті, де обговорюються теми, що релевантні вашому продукту або сервісу.

Крок третій – спілкування з цільовою аудиторією. SMM завжди будується на принципі взаємності, саме тому для ефективного просування радять постійно спілкуватися із потенційними споживачами. Якщо буде проявлятися активність на сторінка цільової аудиторії, то вона неодмінно віддячить тим самим.

Крок четвертий – вибудовування стосунків. В соцмережах на першому місці знаходяться стосунки з клієнтом, а на другому – ліди, які можна отримати, так як якщо не буде спілкування, то не буде й лідів. Це можна пояснити тим, що лише добре налагоджені стосунки приведуть до переходів на сайт, а згодом і до продажів. Люди діляться великою кількістю різноманітної інформації і найкращий вихід – це аналізувати, які теми цікавлять користувачів соцмереж. В такому випадку буде можливість залучити до дискусії людей, які цікавляться інформацією, що стосується певного напрямку в бізнесі. А коли стосунки вже зав'язалися можна поступово пропонувати продукт чи сервіс, який вирішив би проблему аудиторії.

Крок п'ятий – продажі «за порадою». Джанет Фоутс стверджує: «Якщо просто розмістити пост з певним продуктом і посиланням на сайт, то до вас одразу охолонуть», але якщо проявити турботу до співбесідника, дати йому слушну пораду, то він неодмінно проявлять інтерес до продуктів чи послуг, які йому запропонують [2].

Головною діючою особою всіх перелічених процесів є SMM-менеджер. Не важко здогадатися, що він повинен розумітися в усьому, що пов'язано з цією темою. Він використовує комплекс заходів по просуванню сайтів, продуктів або послуг, звертаючись до соціальних каналів (соцмережі, блоги, тематичні ресурси). Ця спеціальність не є вузько направленою, так як SMM-менеджеру потрібно розбиратися як в маркетингу, так і в ІТ. Відповідно, іноді доводиться працювати з рядом інших, непрямих завдань: публікація контенту на сайті, кейси і стратегії, мови програмування, графічні редактори, онлайн-додатки. Сам процес SMM-просування дуже творчий і активний і щоб досягти успіху в цій сфері важливо весь час щось шукати, вивчати і аналізувати.

Як і у будь-якій професії, у цій також є свої особливості. Для SMM-менеджера доступні як комплексні завдання, так і функціональні обов'язки. Але в цілому, він зобов'язаний: розробляти стратегію; готувати і запускати рекламні кампанії в соціальних мережах і блогах; формувати і просувати товар за допомогою презентацій; працювати з інтерфейсами; користуватися моніторингом, моніторити соцмережі і блоги вручну або за допомогою спеціальних сервісів; підтримувати спілкування з потенційними покупцями і клієнтами; аналізувати конкурентів і їхні рекламні кампанії; формувати позитивний імідж компанії [3].

Отже, робота з соціальними мережами – на даний момент ефективний спосіб просування товару, послуги або інформації. Люди багато в чому довіряють саме соцмережам, вчитуючись в відгуки і коментарі інших користувачів. Головним завданням фахівця в цій сфері вважається взаємодія з аудиторією, йому необхідно стати частиною спільноти і його кращим другом. В цій сфері важливо бути комунікабельним, відкритим, чесним та оригінальним, тоді потенційні клієнти будуть довіряти і купувати. При запуску SMM важливо розуміти, що він не дає швидкого ефекту, однак при його правильному застосуванні можна отримати довгострокові результати.

## Список використаних джерел

1. Вікіпедія. Маркетинг в соціальних мережах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://uk.m.wikipedia.org/wiki/Маркетинг\\_у\\_соціальних\\_мережах](https://uk.m.wikipedia.org/wiki/Маркетинг_у_соціальних_мережах) (дата звернення: 30.03. 2020).
2. Forbes. Як використовувати соціальні медіа для здійснення продажів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.forbes.com/sites/jacquelynsmith/2014/01/10/how-to-use-social-media-to-make-sales-2014/?sh=4cbf2c0b7a5d> (дата звернення: 30.03. 2020).
3. SEO Made place. Хто такий SMM менеджер і чим він насправді займається [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://seomadeplace.com/uk/seomadeplace-blog/smm-uk/khto-takyu-ssm-meneger/> (дата звернення: 31.03. 2020).

\*\*\*\*\*

## JEL Classification: M31

**Арутюнян Рузана Разміковна**

*к.е.н. доцент кафедри банківської справи*

**Довгань Маргарита Сергіївна**

*студентка 3 курсу факультету фінансів та банківської справи*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

## ГОЛОВНІ ТРЕНДИ МАРКЕТИНГУ В 2021 РОЦІ

Стрімкий розвиток інтернет-маркетингу породжує постійні зміни, що стосуються стратегій та технологій, і для забезпечення ефективної діяльності підприємства необхідно встигати за останніми тенденціями у цій сфері [1].

«Інтернет нагадує ракету-прискорювач, яка штовхає вперед продажі підприємства і сприяє розвитку, – стверджує Філіп Котлер. – Ми мріємо про те, щоб усі покупці світу здійснювали свої торгові угоди саме через інтернет» [2, с. 244].

Розглянемо тлумачення поняття «тренд», щоб розуміти його значення і важливість у маркетинговій сфері діяльності. Тренд (тенденція) – це: 1) новий, тривалий, сучасний напрям діяльності, стилю, моди; 2) діюча тенденція; 3) напрям розвитку в будь-якій сфері життя (наприклад, в одязі, рекламі, технологіях) або певне явище, продукт, предмет, що задає тон у цій галузі [3; 4].

Світ змінюється щодня, тому й маркетинг трансформується разом з ним, адаптуючись під нові вимоги. Дивлячись на останні події, пов'язані із пандемією, відбувається перехід бізнесу в онлайн режим. В цей час маркетологи компаній повинні провести оптимізацію бюджетів та розподілити їх. Під час таких подій з'являються нові тренди та посилюються позиції вже добре перевірених робочих інструментів.

В 2021 році інтернет-маркетинг значно змінився, якщо раніше штучний інтелект та візуальний маркетинг був чимось позаземним то якраз зараз прийшов їх час.



Вашій увазі буде запропоновано нові цікаві тренди діджитал-маркетингу 2021, які будуть важливі всім крутим брендам цього року.

### 1. Відеомаркетинг

Більшість маркетологів вважають відео однією з найважливіших частин маркетингової стратегії. Також більш як половина покупців стверджують, що їм краще подивитися відео про продукт, аби швидше прийняти рішення з приводу покупки даного товару. Відеомаркетинг як тренд ввійшов на ринок ще багато років тому.

Наприклад в 2020 році активно для цього використовувався в YouTube и Instagram. Знамениті блогери та лідери в певних сферах, почали рекламувати та продавати товари через відео та прямі ефіри, тому можна стверджувати що формат відео стане в 2021 році ще популярнішим. Покупці не хочуть витратити час на довгі відеообзори якихось товарів, найкраще будуть працювати відео не більше 2-х хвилин.

### 2. Influencer Marketing в TikTok

Звісно в 2021 році більш актуальним стає маркетинг впливу. В сучасний час найчастіше для цього використовують TikTok.

За даними різних досліджень більш як 85 % маркетингу в цій соціальній мережі припадає на знаменитостей та лідерів різних думок, вони й підвищують продажі про рекламованих брендів.

### 3. Доповнена реальність

За даними досліджень більш як 70 % компаній збираються впроваджувати технології з доповненої реальності, таким чином покупці зможуть створювати індивідуальний дизайн будинків, або ж наприклад приміряти певну одягу, або ж дізнатися всі інформацію, яка їх може зацікавити.

Доповнена реальність допоможе створити більш тісний зв'язок між клієнтами бренду та самим брендом. Також доповнена реальність набагато легша та більш доступна з точки зору реалізації для середнього бізнесу, ніж віртуальна реальність.

### 4. Штучний інтелект та машинне навчання

Майже непомітно штучний інтелект прокрався в наше життя та зайняв в ньому важливе місце. Ніхто навіть не зрозумів як він перетворився в звичайне явище та перестав бути непойнятною технологією з фільмів.

В даний час роль штучного інтелекту в маркетингові та бізнесі досить велика, він допомагає аналізувати дані та інтереси споживачів, пропонувати рекламу, відслідковувати продажі, налагоджувати спілкування з клієнтами та прогнозувати моделі їх поведінки в майбутньому.

Збільшується значення машинного навчання, корисного при аналізі тексту, зображень, відео чи аудіо. Також воно важливе в і розвитку іншого тренду маркетингу-персоналізації.

### 5. Персоналізація

На даний час тема персоналізації являється досить спірною, але актуальною. Зараз більшість компаній хочуть показувати рекламу зацікавленим користувачам, в свою чергу користувачі хочуть бачити рекомендації, що відповідають їх інтересам,

та все менше користувачів переживають за те що їх смартфон слідкує за ними. Одна експерти вважають що персоналізація це необхідність, то інші що це загроза залучення нової, ще незацікавленої аудиторії.

#### *б. Інтерактивний контент*

Розміщення на сайтах та в соціальних мережах інтерактивних елементів- є чудовим способом зацікавити відвідувачів, дізнатися про клієнтів більше та створити взаємодію клієнту та бренду. Опитування, вікторини, ігри та конкурси – втягують аудиторію, дозволяють затримати відвідувачів якомога довше на сайті та дізнатися про цього корисні дані. Ці тренди впливатимуть на маркетинг у цьому році. Нам залишається одне перевірити ці тренди на справі.

Отже, існує багато різноманітних напрямків та тенденцій в сучасному маркетинговому середовищі компаній. Така ситуація показує те, що все що нас оточує розвивається саме тому й з'являються трендові напрямки. Незважаючи на теперішню складну ситуацію, споживачі все одно хочуть щоб їх дивували.

#### **Список використаної літератури:**

1. Що таке інтернет-маркетинг – повний огляд для новачків + основні інструменти і стратегії просування. URL: <http://itstatti.in.ua/internet-marketing/51-shcho-take-internet-marketing-povnij-oglyad-dlya-novachkiv-osnovni-instrumenti-i-strategiji-prosuvannya.html> (дата звернення: 18.03. 2021).
2. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основи маркетингу / пер. з англ. 2-е європ. 83 вид. М.; СПб.; К. : Видавничий дім “Вільямс”, 2002. С. 487.
2. Тренд. URL : <https://uk.wikipedia.org/wiki> (дата звернення: 19.03. 2021).
3. Тренд (визначення). URL : <http://slovo.org.ua/42/53410/291386.html> (дата звернення: 19.03. 2021).

\*\*\*\*\*

## **MEDDIC – ПРОДАЖІ, ЯК ІНСТРУМЕНТ СУЧАСНИХ КОРПОРАТИВНИХ ПРОДАЖ**

Продаж – це західний термін, що підкреслює сучасний підхід до організації торгівлі в компанії, застосування ефективних методів, націленість на конкретний результат [4]. У сучасному світі розуміння продаж є нерозривним з процесами маркетингу. Саме завдяки їм можна зрозуміти правильність напрямку маркетингової роботи компанії.

Згідно статистики та аналізу статей, як тільки підприємці починають застосовувати MEDDIC-продажі, кількість угод на ринках зростає до 30% та 250% на ринку стартапів. Саме такий вид сучасних продажів допоміг мільйонам компаній досягти успіху на ринку B2B.

Ця методологія продажів була створена Діком Данкел і Джеком Наполі. Коли вони були в PTC corporation в середині 1990-х років, вони розробили її для складних B2B-угод корпоративного рівня.

Отже, MEDDIC – це метод B2B-продажів з чіткими вимогами для кожної з шести складових показників, де M – Metrics (метрики), E – Economic Buyer (економічний покупець), D – Decision Criteria (критерії прийняття рішень), D – Decision Process (процес прийняття рішень), I – Identify Pain (визначення болю), C – Champion (чемпіон). Таку методологію продажів краще використовувати для великих продажів. Адже багато часу буде витрачено на підготовку, тобто пошук інформації про компанію та її аналіз, виокремлення рішень та людей, які грають важливу роль в діяльності певної компанії. Кожен показник методології MEDDIC допоможе краще зорієнтуватись на особах та їх повноваженнях в процесі покупки певного виду товару. Та головним критерієм буде виокремлення кожного наступного кроку, який треба пройти для того, щоб довести угоду до її ефективного закриття [1].

Розглянемо детальніше кожний складовий показник методології MEDDIC. M – Metrics (метрики) - вимірні результати, яких хоче досягти бізнес, проект, задачі клієнт, наприклад підвищення продуктивності або якості обслуговування клієнтів, збільшення прибутку і так далі. На цьому етапі людині, котра займається продажами повинна виявити усі потреби клієнта, як явні так і неявні. Метрики бувають базовими, тобто мають прямі наслідки (економія коштів та підвищення ефективності) та переважні, які мають підсумковий ефект для бізнесу (прискорення виходу на ринок, підвищення якості та задовільності клієнтів). Які питання можемо

поставити нашому клієнту: «По яким критеріям ви би оцінили успіх свого проекту/бізнесу? Яких показників в витратах або ефективності ви хочете досягти?».

Наступний показник E – Economic Buyer (економічний покупець) – представник компанії, який має право на затвердження угоди або покупки. Зазвичай, такий робітник чітко бачить вигоди для компанії, так як саме в його руках сконцетровано бюджет, в рамках якого він може їм користуватись. Підготовка до зустрічі з цією особою є основоположним моментом взагалі в даній методології. Йдучи на зустріч ми повинні розуміти, чи будемо мати справу з нашим «економічним покупцем» або існує третя сторона, у якої є право на ухвалення такої угоди. Але в будь-якому разі нам потрібно підготувати ціннісну пропозицію, заздалегідь сконцентрувавшись на попередньому показнику – метрики. Важливо пам'ятати, якщо на цьому етапі ми не змогли дійти згоди з нашим «економічним покупцем», то відсоток ймовірного закриття угоди стає менше 50% [3].

D – Decision Criteria (критерії прийняття рішень) - ті, хто має вплив на критерії прийняття рішення і/або сам визначає частину цих критеріїв, наприклад CEO обирає напрями розвитку стратегії, фінансист визначає границі витрат, юрист виокремлює законодавчі аспекти і так далі. Існує 2 групи: технічні та бізнес критерії. Технічні критерії сконцентровані на процесах, тобто чи зможуть співробітники компанії працювати з рішенням, яке ми запропонуємо або взагалі, чи підходить клієнту метод вирішення його проблем. В той час як бізнес-критерії повинні відповісти на питання «Чи окупились інвестиції? Як угода вплине на витрати?», тобто вони базуються на інтересах бізнесу.

D – Decision Process (процес прийняття рішень) - це маршрут угоди, на цьому етапі сторони прояснюють, які етапи має пройти угода і які складнощі можуть виникнути. Методологія MEDDIC передбачає 3 компоненти: технічний маршрут (важливо розуміти, що за кроки будуть відбуватись та хто їх буде виконувати; у кожній стороні повинні залишитись документи в яких це буде задокументовано), бізнес маршрут (опис бізнес-процесів, через які проходить операція: узгодження на різних рівнях, час на узгодження) та паперовий маршрут (юридичне оформлення) [2].

I – Identify Pain (визначення болю) - реальна проблема, складне завдання і мета компанії. Зазвичай біль - це фінансові втрати, які бізнес клієнта несе через проблеми, з якою не може впоратися. Продавець повинен показати ROI (return on investment) і зробити акцент на тому, що чим швидше вирішиться проблема, тим менше будуть втрати. Які питання можемо поставити клієнту: «Яка проблема впливає на бізнес/проект? Що викликає затримки у процесах? У що обійдеться компанії бездіяльність у вирішенні цієї проблеми?».

C – Champion (чемпіон) - це людина (або група людей в компанії), якого більше інших хвилює вирішення проблеми. Саме він прагне якомога швидше налагодити ситуацію. Головне не тільки знайти таку людину (або групу людей), а ще й відпрацювати з ним його особисті інтереси в межах компанії. Потім починається процес розвитку з ними відносин, допомагаючи вирішувати дрібні проблеми, запрошуючи на потрібні семінари [1].

Отже, детально розібравшись с кожною ланкою методології MEDDIC, можемо зробити висновок, що вона полягає в тому, щоб опрацювати кожен складову продажів, виражену в назві. Є орієнтованою на процеси прийняття рішень, що відбуваються всередині компанії покупця. Саме MEDDIC допоможе отримати повну картину компанії та адаптувати під неї свою стратегію продажів.

#### Список використаних джерел:

1. Барташевич М. 7 перевірених стратегій продажів, без яких в бізнесі ніяк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://zis.expert/publication/7\\_proverennykh\\_strategiy\\_prodazh\\_bez\\_kotorykh\\_v\\_biznese\\_nikak/](https://zis.expert/publication/7_proverennykh_strategiy_prodazh_bez_kotorykh_v_biznese_nikak/) (дата звернення: 10.04. 2021).
2. Конопляникова Н. 3 ефективних методу продажів в B2B [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://1-a-b-a.com/blog/1051-konceptualnye-prodazhi-meddic-i-sistema-sehndlera> (дата звернення: 10.04. 2021).
3. Муравська Е. Що таке MEDDIC продажу? Чекліст і пояснення методології [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://medium.com/> (дата звернення: 10.04. 2021).
4. Поняття терміну "продаж" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D0%B6> (дата звернення: 10.04. 2021).
5. Рузана Арутюнян: тренди бізнес спільноти – як досягти успіху, не порушуючи етики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://folga.com.ua/interview/ruzanna-arutyunyan-novye-trendy-biznes-soobshchestva-kak-preuspjet-ne-narushaya-etiki> (дата звернення: 10.04. 2021).

\*\*\*\*\*

#### JEL Classification: M31

**Арутюнян Рузана Разміковна**  
*к.е.н. доцент кафедри банківської справи*  
**Полянцева Анастасія Олександрівна**  
*студентка 3 курсу факультету фінансів та банківської справи*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

## СУЧАСНІ МАРКЕТИНГОВІ МЕТРИКИ: ЯК ЇХ ВИКОРИСТОВУВАТИ В БІЗНЕСІ

В сучасних умовах діджиталізації та розвитку інформаційних технологій неабиякі обороти набирає нетрадиційний маркетинг. На сьогодні маркетинг у соціальних мережах та мережі інтернет стає невід'ємною складовою побудови та розвитку будь-якого бізнесу. Соціальні мережі почали відігравати надзвичайно важливу роль в житті світового та українського суспільства. Саме вони користуються надзвичайно високим рівнем довіри з боку аудиторії і в останні роки

набули великої популярності серед користувачів [2]. Але не можливо не відмітити, що найбільш важливим розвиток маркетингу є для власників бізнесу. Саме тому дослідження цієї теми є неабияк важливим для подальшого розвитку бізнес простору.

Оскільки в системі управління результативністю маркетингової діяльності ключову роль відіграє використання певної системи оцінки отриманих результатів і досягнутих ефектів на всіх етапах їх формування, на практиці існує потреба правильного вибору показників результативності в маркетинговому контексті [1].

На сьогодні налічується безліч маркетингових інструментів. Але на нашу думку, найбільш ефективними та сучасними є маркетингові метрики.

Перш ніж визначити основні результативні показники, вважаємо доцільним навести визначення поняття «метрика». Тож метрикою у розрізі маркетингової діяльності можна вважати результативний показник, який використовується з метою оцінки ефективності будь-якої маркетингової діяльності.

Проаналізувавши роботи багатьох вчених можемо виділити, на нашу думку, 5 найважливіших сучасних метрик. Вважаємо одним із найважливіших показників є маржа. Маржа визначається як різниця між ціною одиниці продукції та витратами на її виробництво. Важливість застосування цієї метрики бачимо у можливості приймати ефективні рішення на основі отриманих даних. Особливістю маржі як основної метрики для ефективної роботи бізнесу є те, що вона є основою прийняття рішень щодо цінової політики. Оскільки основною перевагою показника є те, що він показує дохідність підприємства від продажу кожної додаткової одиниці продукції [3].

Ще одною метрикою є рентабельність інвестицій (ROMI/ ROI). Так якщо компанії необхідно розрахувати загальну рентабельність інвестицій, тоді доцільно застосувати показник ROI. У широкому розумінні дана метрика відповідає на основне питання для інвесторів: на скільки вигідними є вкладення в певний продукт та через який час окупляться їх вкладення?

Для більш чіткого розуміння важливості розрахунку ROI для бізнесу наведемо приклад використання цієї метрики.

Наприклад, уявімо, що наша компанія хоче просунути певний продукт шляхом розміщення реклами у відомих блогерів. Для цього необхідно зробити вкладення у розмірі 12 000 грн. Після розміщення цієї реклами ми отримали дохід від своїх вкладень розміром 56 000 грн. Тож для розуміння доцільності і вигідності вкладень розрахуємо ROI.

Виходячи з наведених даних  $ROI = (56\ 000 - 12\ 000)/12\ 000 = 3,67 * 100\% = 367\%$ . Тобто при вкладенні у рекламу 1 грн. ми отримали майже 4 грн. Це означає, що витрати на рекламу нашого товару не тільки окупилися, а ще й принесли нашій компанії додаткових клієнтів, що відповідно призвело до збільшення прибутку. На цьому прикладі ми наочно бачимо важливість розрахунку ROI.

Розглядаючи показник рентабельності не звернути увагу на дуже схожий на нього показник ROMI. Цей показник у перекладі з англійської означає рентабельність інвестицій у маркетинг. Інакше кажучи, означає приріст частини

чистого прибутку, віднесеної на рахунок маркетингу, за вирахуванням витрат на маркетинг відносно витрат на маркетинг [1].

Наступним, не менш важливим показником є клікабельність CTR. У широкому розумінні клікабельність означає скільки клієнтів переходять за посиланням. Ця метрика розраховується як співвідношення кількості кліків на посилання до загальної кількості показів. Цей показник допомагає відповісти на наступні питання:

- Наскільки є ефективним розміщення реклами?
- У яких соціальних мережах більший приплив клієнтів?
- Які перспективи у бізнесу?

Тож відповівши на ці запитання, директор компанії або CEO зможе врегулювати перспективні напрямки розвитку бізнесу.

Зауважимо, що найбільш доцільним буде використання цієї метрики саме у інтернет-маркетингу. На нашу думку, CTR – невід’ємна метрика для складання та розуміння маркетингової стратегії бізнесу у соціальних мережах. Через відсутність розрахунку клікабельності для малого інтернет-бізнесу, вважаємо, що ріст цього бізнесу буде неможливим.

Після розгляду важливості показника клікабельності для розвитку бізнесу доцільно буде відповісти на запитання: а скільки коштує один клік? Тоді на допомогу приходить показник CPC. Цей показник вказує вартість одного кліку на банерну або контекстну рекламу. CPC допомагає розрахувати витрати на рекламу у відповідності до бажаної кількості залучених клієнтів. Тобто він допомагає у розробці фінансового плану компанії та розуміти, чи потрібно залучати додаткові кошти, чи ні [1, 3].

Узагальнюючи можемо сказати, що у сучасних умовах інформаційного розвитку маркетингові метрики стають основним інструментом для ведення ефективного бізнесу. На нашу думку, оцінювання результативності за допомогою метрик є основною інформаційною базою для аналізу результативності маркетингової діяльності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Мелушова І.Ю. Класифікація показників результатів маркетингової діяльності / І.Ю. Мелушова. – 2019. – С. 175-185.
2. Нянько В.М. Сучасні інструменти інтернет-маркетингу щодо просування бренду та особливості використання статистичних параметрів // В.М. Нянько, С.В. Капітанець // Збірник наукових праць. – Хмельницький: Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова. – 2020. – С. 190-196.
3. Соломянюк Н.М. Застосування метрик при плануванні маркетингу / Н.М. Соломянюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 11 (162). – С. 126-129.

\*\*\*\*\*

**Базаров Кахрамон Таштемирович**

*к.э.н., доцент кафедры налогов и страхового дела  
Ташкентского государственного экономического университета  
г. Ташкент, Узбекистан*

**Бабабекова Гулчехра Бахтияровна**

*старший преподаватель кафедры основ экономики  
Ташкентского педагогического Университета им. Низами  
г. Ташкент, Узбекистан*

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ**

На современном этапе ведения целенаправленного усовершенствования экономических реформ становится решающим и определяющим фактором развития государства, а также целенаправленного ведения бюджетно-налоговой политики государства. деятельности налогов не только структуру и формы работы налоговых органов, но и пути и темпы развития новых видов налогов и новых методов их взимания.

Нужно отметить, что эффективное внедрение новых технологий и их полная интеграция в бизнес-процессы вызывают трансформацию налогообложения в цифровой экономике. Цифровая экономика есть результатом трансформационных эффектов новых технологий общего назначения в области информации и коммуникации. [3] Это повлияло на все секторы экономики и социальной деятельности, например, розничная торговля, транспортов, финансовые услуги, производство, образование, здравоохранение, средства массовой информации и так далее. Это имеет последствия далеко за пределами информационных и коммуникационные технологии. Кроме того, интернет расширяет права и возможности людей в новых направлениях, давая возможность создавать и делиться своими идеями, порождая новое содержание, новые предприятия и рынки.

Путей, ведущих к реализации самой концепции цифровой экономики, оказалось довольно много, потому что каждый из них предполагал глубокую интеграцию информационно-телекоммуникационных технологий с реальными процессами экономики той или иной страны при соблюдении глобальных норм, правил и стандартов. Деятельность налоговых органов в сфере налогового администрирования, как уже отмечалось, нацелена на обеспечение полного своевременного сбора налогов и сборов в соответствии с законодательством и при условии правильного применения правовых положений, определяющих режим стимулирования и поощрения законопослушных налогоплательщиков и необходимого контроля, и наказания в отношении нарушителей налоговых законов.



Налоговое администрирование – это совокупность действий и решений государственных органов, направленных на соблюдение законодательства по налогам. Действия государственных органов находятся в пределах от постановки на учет налогоплательщиков до реализации всех форм налогового контроля [2, с. 11].

В широком понимании налоговое администрирование – это система управления государством налоговыми отношениями в действии. Повышение роли государства в управлении экономическими и социальными процессами предопределяет значимость сбора налогов не только как способа обеспечения властных структур необходимыми средствами, но и как элемента системы государственного воздействия на экономику.

В настоящее время в Узбекистане сформирована налоговая система, обеспечивающая последовательное снижение налогового бремени и формирование благоприятного климата для развития предпринимательской деятельности и привлечения иностранных инвестиций. В Узбекистане принято Постановление от 05.06.2020 года № 359 «О дополнительных мерах по широкому внедрению в налоговое администрирование современных информационно-коммуникационных технологий» [1]. Также утверждена Стратегия развития информационно-коммуникационных технологий Государственного налогового комитета, а также комплекс мер по ее реализации. В Стратегии определены следующие задачи: модернизация центра обработки данных и телекоммуникационных приложений, приобретение серверов и программного обеспечения, перевод комплекса информационных систем на единую платформу, повышение качества оказания электронных госуслуг, оперативной обработки больших данных.

В настоящее время есть ряд системных проблем, связанных с обменом информацией, в частности: недостаточный объем имеющейся информационной базы; рост потребности в увеличении скорости корпоративной сети с увеличением количества электронных услуг в 3,8 раза и электронных систем – в 2,5 раза; загрузка в базу больших данных в результате интеграции различных информационных систем.

В рамках реализации проекта по модернизации центра обработки данных: в 10 раз повысится скорость обработки и анализа данных; на 100% увеличится уровень обеспечения конфиденциальности информации базы данных, расширится возможность защиты от внешних угроз, а также безопасного и надежного хранения данных; одной из основных поставленных задач Стратегии – внедрение технологий Business Intelligence и Big Data. Их внедрение позволит:

- расширить системы обработки больших данных и анализа;
- снизить уровень «теневых оборотов» и увеличить налоговую базу;
- создать возможность изучения конъюнктуры рынка в результате обработки данных, сформированных посредством централизованных систем, анализа рыночных цен товаров и услуг;
- сократить трудозатраты – обработкой и анализом данных будут заниматься 50–60% сотрудников.

Перевод информационных систем налоговых органов на полный комплекс единой платформы: оптимизирует системы ввода данных, сбора, анализа; облегчит процесс сдачи налогоплательщиками отчетности в 5-7 раз; создаст совершенно новую систему налогового администрирования и контроля, в частности, применения превентивных мер по предупреждению коррупционных потоков. Автоматизация бизнес-процессов в налоговом администрировании сократит общее время, затрачиваемое на бизнес-процессы, на 20–30%. Стратегией также предусмотрено создание систем Case Management и Case Assessment System, которые усовершенствуют систему налогового администрирования: налоговый аудит будет проводиться в автоматической форме, мониторинг, пользование данными и анализ – в режиме реального времени.

Увеличение количества электронных госуслуг, оказываемых налогоплательщикам, и мобильных приложений снизит человеческий фактор в отношениях с сотрудниками налоговой системы на 60%. Это не только предупредит коррупцию, но и резко сократит делопроизводство в бумажной форме. Постановлением также предусмотрено увеличение количества систем информационного обмена органов налоговой службы с другими министерствами и ведомствами. Эти меры послужат расширению налоговой базы за счет скорости получения, качества анализа большого объема информации, получаемой налоговыми органами от налогоплательщиков в электронном виде.

#### **Список использованных источников:**

1. О дополнительных мерах по широкому внедрению в налоговое администрирование современных информационно-коммуникационных технологий: Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 5.06.2020 г. № 359.
2. Куницин Д.В. Налоговое администрирование: учебное пособие. Новосибирск: Изд-во: СибАГС, 2017. 229 с.
3. OECD Digital Economy Outlook 2015, OECD 15 July 2015. OECD Publishing.

\*\*\*\*\*

## **ОЦІНКА ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ЯК СКЛАДОВОЇ ЧАСТИНИ ДОХОДІВ БЮДЖЕТУ**

Державний бюджет називають балансом доходів і видатків держави, що ухвалюється на фінансовий рік. Доходами державного бюджету можна визначати частину бюджетних ресурсів держави, що акумулюється в загальнодержавному фонді, який сформовано для фінансування суспільно необхідних видатків з ціллю забезпечення сталого розвитку національної економіки, підвищення матеріального добробуту і культурного рівня населення, забезпечення обороноздатності країни, утримання державних органів управління та вирішення завдань суспільного розвитку.

В склад доходів бюджету входять податкові надходження, неподаткові надходження та інші доходи. Податкові надходження - це встановлені законами України про оподаткування загальнодержавні податки і збори та місцеві податки і збори (ст. 9 Бюджетного Кодексу України). Згідно з бюджетним кодексом, структура податкових надходжень наведена на рис. 1.

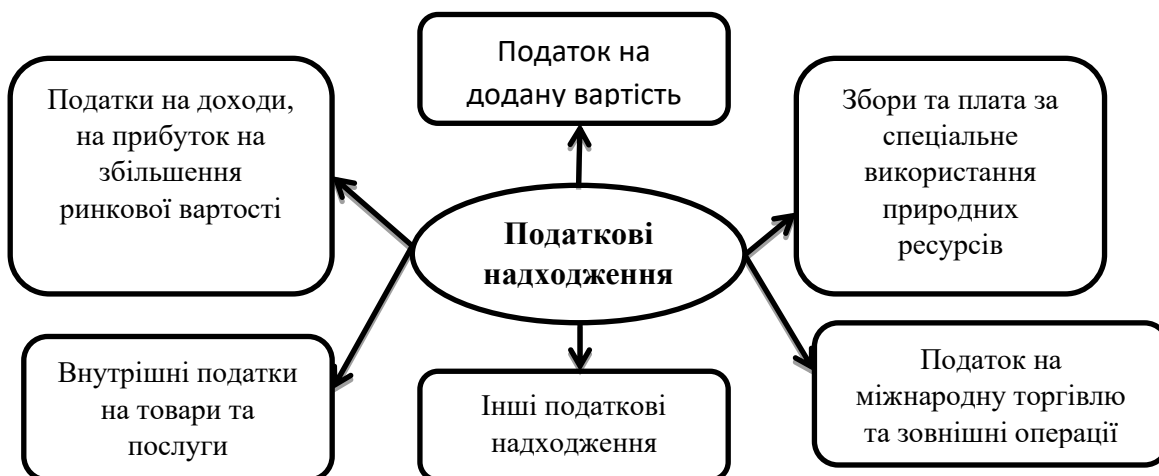


Рис. 1. Класифікація доходів державного бюджету відповідно до Бюджетного кодексу України

*Джерело: розроблено автором за [1].*

Податок та збір – це різні поняття, згідно з Податковим кодексом податком є обов’язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету. Збір являє собою також обов’язковий платіж, але на відміну від податку він має цільовий характер [2].

Проаналізуємо місце податкових надходжень у дохідній частині бюджету, шляхом проведення аналізу. Для цього доцільно буде перш за все розглянути динаміку доходів бюджету України за 2015 – 2020 роки (табл. 1).

Таблиця 1.

Динаміка доходів Державного бюджету за 2015–2020 рр., млн. грн.

Показники	Роки					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Податкові надходження	409418	503879	627154	881821	799776	783759
Неподаткові надходження	95976	87647	112398	171387	186684	220480
Інші доходи	29301	24749	53713	7713	3094	2606
Разом	534695	616275	793265	1060992	989554	1006846

Джерело: розроблено автором за [3].

З табл. 1, видно, що доходи державного бюджету України за досліджуваний період зросли майже удвічі – в 2020 році вони склали 1006846 млн. грн., що на 742151 млн. грн. більше, ніж у 2015 році. Також з табл. 1 можна спостерігати поступове збільшення обсягу податкових надходжень до державного бюджету України з 2015 до 2018 року, деяке зниження за останні два роки в порівнянні з 2018 роком. Але якщо порівняти 2015 рік та 2020 рік, то помітно, що обсяг податкових надходжень до бюджету також зріс майже вдвічі – на 374341 млн. грн. Також помітно, що податкові надходження в рази перевищують обсяги інших надходжень до зведеного бюджету. Для того, щоб переконатись, що податкові надходження складають вагомую частину бюджету України, розглянемо структуру доходів бюджету (рис. 1).



Рис. 1. Структура доходів державного бюджету України за 2015-2020 роки, %

Джерело: розроблено автором за [3].

Розглянувши рис. 1, можна переконатись, що податкові надходження є першою і головною групою доходів досліджуваного бюджету, що вони становлять близько 80% у загальній структурі бюджету. Так, у 2015 році частка податкових надходжень становила 76,6% доходів зведеного бюджету. У 2016 році цей показник зріс і частка податкових надходжень становила 81,8%. Але у 2017 році даний показник знизився на 1,7%, тобто частка податкових надходжень в доходах зведеного бюджету України становила 79,1%, що було спричинено збільшенням частки показника «інші надходження», вона становила 6,8%, коли зазвичай даний показник не перевищує 5%, дане підвищення було спричинене підвищенням надходжень за статтею «Цільові фонди». У 2018 році частка податкових надходжень у доходах бюджету зросла і становила 83,1%, а в 2019 році даний показник знизився в порівнянні з 2018 роком на 2,3% за рахунок зростання неподаткових надходжень та становив 80,8%. У 2020 році даний показник продовжує знижуватись, але його частка в доходах бюджету залишається найбільшою – 77,8%.

Розглянемо далі динаміку доходів за їх видами в табл.2.

Таблиця 2.

Динаміка податкових надходжень до Державного бюджету  
за 2015–2020 рр., млн. грн.

Показники	Роки					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Податок на доходи фізичних осіб	45062	59810	75033	91124	109954	111303
Акцизний податок	63111	90122	108293	124104	123358	128513
Податок на прибуток підприємств	34776	54344	66912	82327	107086	98206
Плата за користування надрами	36990	39699	48661	40974	41258	27052
Ввізне мито	39881	20001	23898	28077	29855	28261
Інші податкові доходи	11146	4396	722	9049	9574	9064
Податок на додану вартість	178452	235507	303635	506168	378690	381360
Разом	409418	503879	627154	881821	799776	783759

Джерело: розроблено автором за [3]

Як видно з табл. 2, найбільшими за обсягами надходжень до бюджету є податок на додану вартість, який зріс за досліджуваний період на 202908 млн. грн. (в 2,1 рази) і складає 48,7% податкових надходжень державного бюджету 2020 року, акцизний податок, який зріс за досліджуваний період на 65402 млн. грн. (в 2 рази) і складає 16,4% податкових надходжень державного бюджету 2020 року та податок на доходи фізичних осіб, який зріс за досліджуваний період на 66241 млн. грн. (в 2,5 разів) і складає 14,2% податкових надходжень державного бюджету 2020 року. Отже, податки виступають вагомим інструментом бюджетного регулювання країни і є основою бюджетно-податкової системи, яка виступає інструментом

макроекономічного регулювання і спрямована на виконання основних завдань, що стоять перед економікою України в умовах глобалізації

### Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08 липня 2010 р. №2456. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi> (дата звернення: 23.03.2021).
2. Податковий кодекс України: Закон України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 23.03.2021).
2. Ціна держави. URL: <http://cost.ua> (дата звернення: 23.03.2021).

\*\*\*\*\*

### JEL Classification: G22

**Баранова Вікторія Глібівна**

*д.е.н., професор, завідувачка кафедри фінансового менеджменту  
та фондового ринку*

**Джулінська Ольга Юріївна**

*студентка 4 курсу факультету фінансів і банківської справи  
Одеського національного економічного університету  
М. Одеса, Україна*

## ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Головним елементом підвищення платоспроможності страхової компанії є удосконалення нормативно – правової бази України. Для внесення нововведень рекомендовано звертатись до досвіду більш розвинених країн, наприклад, європейських. А саме їх методику встановлення вимог та стандартів щодо визначення платоспроможності, зокрема перспективи застосування вимог Директиви ЄС Solvency II.

Згідно з вимогами Закону України «Про страхування» (ст. 30 Платоспроможність страховиків) страховики зобов'язані дотримуватися таких умов забезпечення платоспроможності:

- наявності сплаченого статутного фонду та наявності гарантійного фонду страховика;
- створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань;
- перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності [3].

Налаштування національного законодавства до стандартів Solvency II сприятиме вдосконаленню системи управління страховою компанією.

Європейський досвід свідчить про те, що, всупереч стабільності макроекономічної ситуації, органи, що контролюють фінансовий ринок, постійно адаптують законодавчі основи функціонування страхових інституцій до нових вимог розвитку економіки.

Директиву було застосовано у 28 країнах – членах Європейського Союзу. Україна, взявши курс на інтеграцію до Європейського Союзу також почала використовувати елементи Директиви у власне законодавство. Нова редакція Закону України «Про страхування» враховує останні рекомендації Директиви 2009/138/ЄС (Solvency II). Попри все, на сьогоднішній день, в Україні досі діють адаптовані норми Solvency I, які прописані в чинному Законі України «Про страхування». Головною вимогою до страхових компаній є забезпечення достатнього запасу платоспроможності.

Згідно з Solvency I відбулося посилення контролю, розширено права наглядових органів щодо втручання в діяльність страховика. Solvency I вказує страховикам виділяти капітал, рівний більшій з двох величин: нормативному запасу платоспроможності або мінімальному гарантійному фонду. Відповідно до українського законодавства вимоги до платоспроможності мають видозмінений характер.

Попри позитивні сторони варто виділити головні недоліки Solvency I:

- оцінка активів і зобов'язань не базується на ринкових принципах;
- використовувані величини премії і виплати в страхуванні, іншого ніж життя, математичні резерви і капітал під ризиком у страхуванні життя - не цілком підходять для коректної оцінки андеррайтингового ризику;
- інші ризики не враховуються або враховуються лише частково.
- відсутня диверсифікація та передача ризиків;
- облік перестрахування обмежений, передача ризиків враховується недостатньо, як і кредитоспроможність перестраховальника.

Зі стандарту Solvency II рекомендовано застосувати політику вдосконалення захисту страхувальників, впровадити систему контролю та нагляду за страховиками, створювати умови для інтеграції до європейського ринку страхування.

Виділяють три основних компоненти Solvency II, а саме [4]:

- кількісні вимоги, до яких відносять відповідність між капіталом та ризиками, вимоги до платоспроможного капіталу, вимоги до мінімального капіталу та вартісну оцінку ризику;
- якісні вимоги, до яких відносять систему управління, андеррайтинг та оцінку платоспроможності та процес нагляду регулятором;
- ринкова вартість, яка включає вимоги до звітності та системи розкриття інформації, регулярність звітів щодо платоспроможності та фінансового стану, прозорість страхового ринку.

Методологія Solvency II є фундаментальним та на певному етапі – остаточним переглядом та узагальненням поняття достатності капіталу щодо європейського фінансового ринку та має на меті встановити єдині вимоги до стандартів ризиків та рівня капіталу. Серед принципових відмінностей Solvency I від Solvency II необхідно відзначити те, що Solvency II базується на чітко сформованих принципах. А рівень маржі платоспроможності компанії визначається виходячи з використання внутрішнього моделювання. Також необхідно зазначити, що стрес-тестування стає обов'язковим для всіх країн ЄС в рамках Solvency II, а винятками як зараз (табл. 1).

За результатами проведеного дослідження дійдемо висновків, що зміна або впровадження нових підходів до оцінювання платоспроможності страхових організацій може суттєво вплинути на кількість страхових організацій та весь страховий ринок України. Введення директиви Solvency II передбачає можливість упровадження принципу пропорційного регулювання.

Таблиця 1.

Порівняльна характеристика методологій Solvency I та Solvency II

SOLVENCY I	SOLVENCY II
Методологія базується на визначених правилах	Методологія побудована на чітко визначених та сформованих принципах
Рівень маржинальності платоспроможності визначається виходячи з рівня індексу премій та індексу виплат	Рівень маржинальності платоспроможності визначається виходячи з використання внутрішнього моделювання та хеджування ризиків
Додатково використовується стрес-тестування для аналізу визначення достатнього рівня капіталу в деяких країнах Європейського союзу	Обов'язкова вимога щодо проведення стрес-тестування щодо визначення достатнього рівня капіталу в усіх країнах Європейського союзу
	Обов'язкове внутрішнє моделювання діяльності страховиків

*Джерело: складено за даними [1].*

Для цього Національний банк планує розробити графіки приведення діяльності страхових компаній у відповідність до нових вимог лише після детального ознайомлення зі станом страхового ринку і з урахуванням об'єктивних строків та можливостей страховиків виконати такі вимоги [2].

Результатом введення Solvency II може стати дисбаланс в покритті та забезпеченні інтересів страхувальників, збільшення безробіття, навантаження на державний бюджет і зменшення податкових надходжень. З іншого боку, це допоможе модернізувати та відфільтрувати ринок від слабких підприємств, дозволить підвищити якість послуг, що надаються, зміцнити структуру страхового бізнесу в країні.

**Список використаних джерел:**

1. Insurance and reinsurance. Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II). URL: <https://bit.ly/2E3ddQP> (accessed 08 April 2021).
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/maybutnye-u-regulyuvanni-nebankivskogo-sektoru-5-pitan-vid-uchasnikiv-rinku> (дата звернення: 27.03.2021).



2. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР. Ст. 30. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 27.03.2021).

3. Юхименко В. М., Страховий ринок України в контексті впровадження вимог Solvency II. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. Вип. 12. Ч. 2. С. 190-193.

\*\*\*\*\*

## **JEL Classification: G22**

**Баранова Вікторія Глібівна**

*д.е.н., професор, завідувачка кафедри фінансового менеджменту  
та фондового ринку*

**Каракач Маріанна Віталіївна**

*студентка 4 курсу факультету фінансів та банківської справи  
Одеського національного економічного університету  
м. Одеса, Україна*

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-СТРАХУВАННЯ**

Страхові компанії, як і інші учасники ринку фінансових послуг, використовують інтернет мережу для просування власних послуг на ринку. Зростання популярності використання інтернету мільйонами людей змушує страхові компанії зосередити свою увагу саме на використанні інтернет-страхування.

Тематика інтернет-страхування є об'єктом наукових публікацій та дисертаційних досліджень, її висвітлення знаходимо в працях таких науковців як В. Базилевич, К. Базилевич, О. Залетов, С. Міщенко, С. Науменкова, Р. Пікус, Н. Приказюк, У. Тлуста та багатьох інших.

Інтернет страхування – це укладання страхового поліса безпосередньо через інтернет - сайт страхової компанії або страхового посередника, який включає в себе вибір страхового продукту, розрахунок тарифу і страхової суми, підписання поліса, оплату, організацію огляду об'єкта страхування та доставки паперової версії поліса (якщо цього вимагають умови страхування) [1].

Інтернет-страхування можна вважати однією із форм діяльності страхової компанії, окремим каналом продажу страхових послуг, що дозволяє формувати більш зручну модель взаємодії з потенційними клієнтами. Одною з позитивною ознакою інтернет-страхування для страховика є його здешевлення оскільки воно суттєво зменшує його витрати на оренду офісу, утримання працівників, паперовий документообіг тощо.

Діджиталізація – переміщення користувацького досвіду з оффлайн в цифру. В цілому, це органічний процес розвитку суспільства, як результат-активне зростання онлайн-продажів, активне зростання популярності фінансових додатків, зокрема так званих «банків без відділень». Все це на ряду з діджиталізацією в державному секторі нашої країни сигналізує про зміни в повсякденній економіці [2].

Згідно з дослідженням агентства Isobar Ukraine, смартфон - вже пристрій № 1 для українських інтернет-користувачів для онлайн-покупок, оплати комунальних платежів, перегляду контенту і навіть навчання. Торкнулася діджиталізація і страхових продуктів: страхові компанії все частіше пропонують купувати свої продукти онлайн. При цьому, велика частина онлайн-продажів все ж заслуга агрегаторів і маркетплейсов. В Європі сайти-агрегатори являється одним з основних джерел продажів цифрових фінансових продуктів. Згідно зі звітом консалтингової компанії McKinsey & Company, на розвинених ринках понад 40% всіх страхових премій формують фінансові маркетплейси, при цьому частка мобільного трафіку для лідерів ринку перевищує 50%. Користувачів приваблює можливість комфортно і в зручний час порівняти продукти різних компаній, проаналізувати плюси і мінуси, і зробити оптимальний вибір на одному майданчику, навіть почавши вибір зі смартфона, а завершивши покупку вже з ПК [2].

Після введення карантину багато клієнтів почали звертатися з проханням «заморозити» дію страховки. В основному це стосувалося страховок автомобілів, якими люди перестали користуватися, так як сиділи вдома. За цей період в Україні стрімко почало розвиватися інтернет-страхування.

За результатами 2020 року збільшився в 3 обсяг покупки страхових послуг через інтернет. Зростання продажів онлайн відбулося через поширення практики користування всіх категорій інтернет послуг. В результаті обсяг інтернет-страхування зріс на 50%. За даними Google українці використовували пошук онлайн страхування на 16% більше в порівнянні з 2019 роком. Виходячи з цього, карантинні обмеження зумовили розвиток інтернет-страхування.

Сучасний стан інтернет-страхування має перспективи розвитку в майбутньому. У 2021 році першим кроком розвитку стане запровадження онлайн оглядів автомобілів при страхуванні КАСКО, а також перенесення процедур врегулювання страхових випадків та пошкодження збитків в електронні канали страхової компанії.

Стратегія розвитку інтернет-страхування повинна розрахувати готовність прийняття ринку споживачів, тобто провести SWOT-аналіз (табл. 1).

Потрібно зазначити, що при інтернет-страхуванні змінюється стратегія підходу взаємодії страховиків зі страхувальниками. Поступово відбувається орієнтація на споживача, а не на розвитку лінійки послуг. Таким чином страхові компанії роблять все можливо для зручності потенційних клієнтів, які придбають їх послуги.

Розвиток діджиталізації визначає майбутні потреби страхового ринку:

1. Клієнтоорієнтований підхід, більше клієнтів більший прибуток.
2. Орієнтованість на пошук партнерів в сфері технологій.
3. Захист інтелектуальної власності від інформаційних ризиків.
4. Створення інноваційної культури.

Ринок страхових послуг перебуває на етапі зростання, поступово адаптуючись с новими технологіями та до вимог сучасного стану через пандемію. Страхові компанії повинні переймати зарубіжний досвід, та впроваджувати в ринок нові стандарти якості обслуговування клієнтів через інтернет-страхування.

## SWOT-аналіз

<i>Сильні сторони</i>	<i>Слабкі сторони</i>
1. Зручність для клієнтів. 2. Економія часу. 3. Зниження витрат. 4. Розширення територіального охоплення страховими продуктами. 5. Система знижок при здійсненні страхування. 6. Покращення страхової культури.	1. Відсутність стратегічного планування. 2. Великий обсяг інформації для її опрацювання. 3. Неготовність (низький рівень кваліфікації).
<i>Загрози</i>	<i>Перспективні можливості</i>
1. Зростання конкуренції. 2. Відсутність довіри населення ті суб'єктів господарювання до страхових компаній. 3. Посилення тиску та контролю з боку законодавства. 4. Неготовність споживачів до нових технологій.	1. Тенденція ринку до розвитку. 2. Розширення спектру послуг страхової компанії. 3. Можливість самообслуговування; 4. Законодавче збільшення кількості видів обов'язкового страхування. 5. Підвищення ефективності використання інформаційних технологій.

*Джерело: власна розробка*

Очевидно, що на ринку страхування діджиталізація відбивається позитивно завдяки реалізації нових стратегій розвиток, які спрощують вибір і взаємодія страхової компанії з клієнтами. Важливу роль відіграє авторитет бренду агрегатора, спеціалізація додатки на страхування, а не на банківських або інших послугах, пріоритетність клієнта і його потреб, а не бажання продати страхування на додаток до своєї основної діяльності.

### Список використаної літератури:

1. Інтернет-страхування / Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki> (дата звернення: 23.03.2021).
2. Діджиталізація. URL: <https://nv.ua/ukraine/events/strahovanie-2020-2021-kak-menyuetsya-rynok-i-kak-vliyaet-na-nego-didzhitalizaciya-50119110.html> (дата звернення: 23.03.2021).
3. Сравнение и онлайн-оформление страховок, кредитов и кредитных карт. URL: <https://hotline.finance/> (дата звернення: 23.03.2021).

\*\*\*\*\*

## **ДЕЯКІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ**

Основою бюджету є доходи, які держава отримує задля задоволення потреб населення та країни, виконання покладених на неї функцій.

За класифікаційними ознаками, які формуються на території України, найбільшу частку серед доходів займають податкові надходження [1, с. 273-274].

Макроекономічними чинниками, які впливають на обсяг податкових надходжень щороку є: розмір ВВП, структура платіжного балансу, законодавча база, а до мікроекономічних чинників належать: вибір підприємствами виду свого оподаткування, наявність у підприємств податкових пільг, витрати на оплату праці в структурі собівартості продукції підприємства, середньооблікова чисельність працюючих тощо [2, с. 245].

Для дослідження податкових надходжень до Держбюджету необхідним є аналіз динаміки (табл. 1) та структури (табл. 2) прямих та непрямих податків.

Проводячи аналіз таблиці 1, спостерігаємо тенденцію зростання значень всіх видів податків, що у значному ступені відбувається під впливом інфляції, а також інших економічних (середня заробітна плата, динаміка валютного курсу), політико-правових (фінансові санкції, податкові пільги), демографічних (міграція, чисельність населення) та соціально-культурних (рівень якості життя населення, податкові культура) факторів.

Отже, найбільший обсяг доходів отримано від податку на додану вартість через те, що процес його створення відбувається на всіх стадіях виробництва та обігу, включається у вигляді надбавки на ціну товару і повністю сплачується кінцевим споживачем. Зі структури податкових надходжень таблиці 2 маємо: постійне змінення частки кожного податку, незначне змінення питомої ваги податку на додану вартість, частка якого за аналізований період суттєво не змінювалася.

Значна частка формування доходів Держбюджету України податком на прибуток підприємств обумовлена високими ставками, посиленням адміністрування та контролю за своєчасністю і повнотою сплати, підвищенням платоспроможності підприємств, введенням диференційованих ставок за пріоритетними галузями тощо.

Таблиця 1.

Динаміка податкових надходжень до Державного бюджету України  
у 2011-2020 рр., млрд грн

Види податків	Назви податків	Роки									
		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Непрямі	ПДВ	130,1	138,8	128,3	139,0	178,5	235,5	314,0	374,5	226,8	381,4
	Темпи приросту, %	-	6,7	-7,6	8,4	28,4	32,0	33,3	19,3	-39,4	68,2
	Акцизний податок	33,0	37,2	35,3	44,9	63,1	90,1	108,2	124,1	123,4	128,5
	Темпи приросту, %	-	12,7	-5,1	27,3	40,4	42,8	20,2	14,6	-0,6	4,2
	Мито (ввізне і вивізне)	10,5	13,0	13,3	12,4	39,9	20,0	23,9	28,1	29,9	28,3
	Темпи приросту, %	-	24,2	2,2	-6,6	221,9	-49,9	19,5	17,5	6,3	-5,4
Прямі	ПДФО	6,2	7,0	7,6	12,7	45,1	59,8	75,0	91,1	110,0	111,3
	Темпи приросту, %	-	14,1	7,7	67,1	256,2	32,7	25,5	21,4	20,7	1,2
	ППП	54,7	55,4	54,3	39,9	34,8	54,3	66,9	82,3	107,1	98,2
	Темпи приросту, %	-	1,1	-1,9	-26,5	-12,9	56,2	23,1	23,1	30,1	-8,3
	Інші податки	27,2	23,3	24,1	31,2	48,1	44,1	38,3	50,0	50,8	36,1
	Темпи приросту, %	-	-14,0	3,0	29,9	54,1	-8,4	-13,1	30,5	1,6	-28,9
Разом податків		261,6	274,7	262,8	280,2	409,4	503,9	626,5	750,2	647,9	783,8
Темпи приросту, %		-	5,0	-2,5	6,6	46,1	23,1	24,3	19,8	-13,6	21,0

Джерело: розраховано на за даними [3].

Питома вага доходів бюджету від мита є низькою, що свідчить про незначне фіскальне значення цього платежу, причиною чого є нераціональна структура

експорту та імпорту, відсутність прямого втручання держави в регулювання цих процесів.

Непрямі податки складають найбільшу частину доходів бюджету через те, що сума податку утримується в ціні товару, який купується на ринку, а це унеможлиблює ухилення від його сплати.

Таблиця 2.  
Структура податкових надходжень до Державного бюджету України  
у 2011-2020 рр., %

Види податків	Назви податків	Роки									
		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Непрямі	ПДВ	49,7	50,5	48,8	49,6	43,6	46,7	50,1	49,9	35,0	48,7
	Акцизний податок	12,6	13,5	13,4	16,0	15,4	17,9	17,3	16,5	19,0	16,4
	Мито (ввізне і вивізне)	4,0	4,7	5,1	4,4	9,7	4,0	3,8	3,7	4,6	3,6
Прямі	ПДФО	2,4	2,6	2,9	4,5	11,0	11,9	12,0	12,2	17,0	14,2
	ППП	20,9	20,2	20,7	14,3	8,5	10,8	10,7	11,0	16,5	12,5
	Інші податки	10,4	8,5	9,2	11,2	11,8	8,8	6,1	6,7	7,9	4,6
Разом податків		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Джерело: розраховано за даними [3].*

Отже, шляхами зростання фіскального потенціалу податкових надходжень є збільшення обсягів виробництва, підвищення рівня прибутковості підприємств, дотримання платниками податкової дисципліни. Також задля покращення значення прямих і непрямих податків необхідне застосування наступних заходів: формування податкової культури населення, наприклад, шляхом роз'яснення податкового законодавства на вебінарах і тренінгах для платників податків, підвищення авторитетності та впливовості органів місцевого самоврядування та Державної податкової служби України в легалізації доходів підприємців, соціального захисту населення, охорони навколишнього природного середовища [4, с. 107,110-112].

#### **Список використаних джерел:**

1. Сирочетник О.С. Доходи державного бюджету: економічний зміст, особливості формування та вплив на систему міжбюджетних відносин [Текст] / О.С. Сирочетник // *Гроші, фінанси і кредит*. – 2020. – № 1(18). – С. 272-278.
2. Городецька Т. Е. Аналіз податкових надходжень в системі доходів бюджету / Т. Е. Городецька, А. С. Поровай // *Молодий вчений*. – 2017. – № 2. – С. 243-247.
3. Доходи та видатки державного бюджету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/budget/revenue/> (дата звернення: 26.03.2021).

4. Захожай К.В. Роль прямих та непрямих податків у формуванні доходів Державного бюджету України / К. В. Захожай, О. Ю. Жам // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. Серія : Економіка та менеджмент. – 2019. – № 18. – С. 103-114.

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: E52**

**Баранова Вікторія Глібівна**

*д.е.н., професор, завідувачка кафедри фінансового менеджменту  
та фондового ринку*

**Скрипник Аліна Іванівна**

*студентка 4 курсу факультету фінансів та банківської справи  
Одеського національного економічного університету  
м. Одеса, Україна*

## **ФІСКАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ**

У сучасних економічних умовах одним із основних завдань державної політики є формування відповідних передумов для функціонування дієвої податкової системи. В ринкових умовах податкова система є головним засобом впливу держави на економічну активність громадян і контролю над процесом формування та розподілу персональних доходів громадян. В Україні багато разів здійснювалося часткове реформування системи оподаткування доходів фізичних осіб, що проявлялося у зміні ставок оподаткування та розміру рівня доходу вивільненого з оподаткування. Незважаючи на це, застосування податкових важелів у механізмі регулювання доходів фізичних осіб не було достатньо ефективним.

Основним елементом у фінансовому механізмі країни виступає оподаткування доходів фізичних осіб. Внаслідок перерозподілу доходів фізичних осіб, з одного боку, забезпечується корегування розмежувань в доходах окремих фізичних осіб, а з іншого – формується фінансова база держави. Сфера перерозподілу доходів фізичних осіб є одним з головних фінансових ресурсів країни.

Фіскальна роль податку на доходи фізичних осіб полягає у формуванні фінансових ресурсів держави та проявляється у поповненні дохідної частини бюджету. За фіскальною значимістю даний податок у порівнянні з іншими бюджетоутворюючими податками протягом останніх років займає друге місце, поступаючись податку на додану вартість. Для дослідження значення податку на доходи фізичних осіб щодо формування дохідної частини бюджету проаналізуємо динаміку надходжень податку та його питому вагу у Зведеному бюджеті України (рис.1).

Протягом досліджуваного періоду спостерігається чітка тенденція збільшення доходів Зведеного бюджету України в 1,8 рази. Крім того, як свідчать дані рис. 1 надходження податку на доходи фізичних осіб у доходах Зведеного бюджету

України постійно зростають. Так, у 2020 р. до Зведеного бюджету надійшло 271,2 млрд грн, що на 143,9 млрд грн більше ніж у 2016 р. або в 2,1 рази відповідно. Питома вага даного податку в доходах Зведеного бюджету збільшилась з 16,3 % у 2016 р. до 19,7 % у 2020 р.

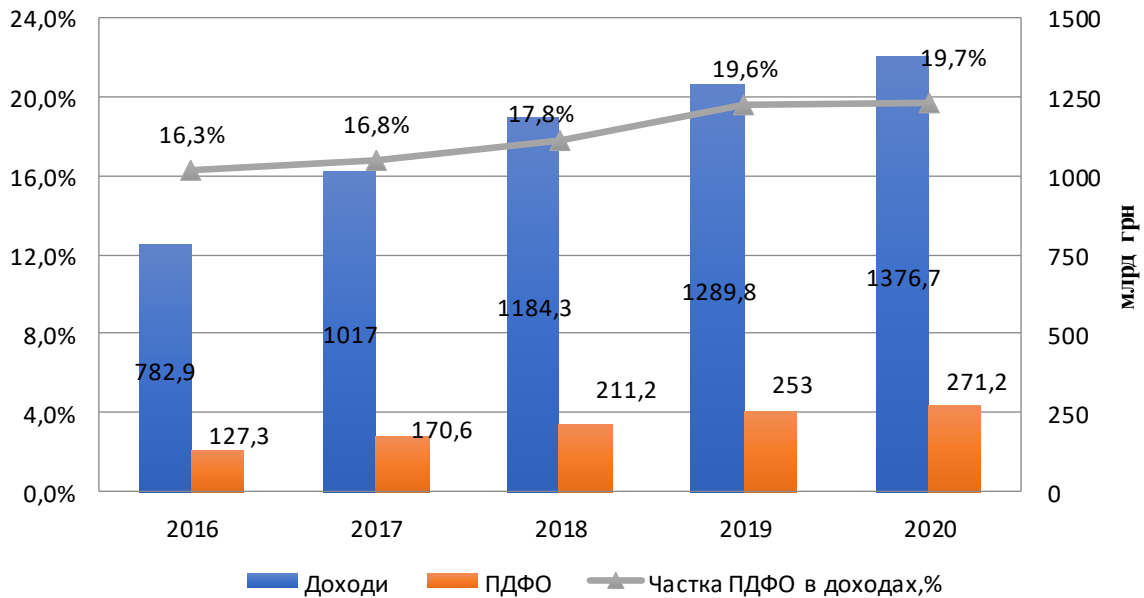


Рис.1. Частка податку на доходи фізичних осіб в доходах Зведеного бюджету України протягом 2016-2020 рр.

Джерело: розраховано та складено автором за даними [3].

Відповідно до Податкового кодексу передбачено включення доходів із різних джерел до бази оподаткування податку на доходи фізичних осіб, однак в Україні здебільшого він є податком із заробітної плати.

Досліджуючи структуру надходжень податку на доходи фізичних осіб варто відзначити, що найвагомішою частиною виступає податок, який сплачується із доходів платника у вигляді заробітної плати і складає більше 70% всіх надходжень ПДФО (табл. 1).

У структурі податку на доходи фізичних осіб у дохід бюджету надходить військовий збір, який було введено у 2014 році як тимчасовий засіб наповнення бюджету держави в надзвичайних ситуаціях, частка якого складає понад 8% від усіх надходжень даного податку. Питома вага податку на доходи фізичних осіб, що сплачується податковими агентами, із доходів платника податку інших ніж заробітна плата зменшилася з 6,5% у 2016 р. до 6,1% у 2020 р.

Частка інших складових ПДФО, які зазначені у таблиці 1, є значно нижчою, адже складає від 0% до 2 % у 2020 році. З наведених даних зрозуміло, що роль даного податку з інших доходів у наповненні бюджету залишається другорядною, а це вказує на те, що механізм прибуткового оподаткування не можна вважати достатньо ефективним.



Таблиця 1.

Структура надходжень податку на доходи фізичних осіб  
за категоріями платників податків до Зведеного бюджету України  
у 2016–2020 рр.

Показники	Роки	2016	2017	2018	2019	2020
Надходження податку на доходи фізичних осіб (ПДФО):		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
ПДФО, що сплачується податковими агентами, із доходів платника податку у вигляді заробітної плати		70,5	75,3	76,2	75,9	75,9
ПДФО з грошового забезпечення, грошових винагород та інших виплат, одержаних військовослужбовцями та особами рядового і начальницького складу, що сплачується податковими агентами		5,9	5,2	5,1	5,6	6,2
ПДФО, що сплачується податковими агентами, із доходів платника податку інших ніж заробітна плата		6,5	6,2	6,3	6,1	6,1
ПДФО, що сплачується фізичними особами за результатами річного декларування		2,2	2,0	2,0	2,3	1,9
Податок на доходи фізичних осіб із доходу у вигляді процентів		5,5	3,2	2,3	2,0	1,8
ПДФО з інших доходів		1,1	X	X	X	X
Військовий збір		8,3	8,1	8,1	8,1	8,1

Джерело: складено автором за даними [3].

Результати проведеного дослідження дають підставу стверджувати, що податок на доходи фізичних осіб є одним із основних економічних важелів держави, який дозволяє мобілізувати кошти для фінансування загальнодержавних витрат. На даному етапі основним соціальним пріоритетом подальшого реформування ПДФО в Україні має стати переміщення податкового тягаря з доходів бідних на доходи багатих осіб.

### Список використаної літератури:

1. Ярема Я. Р., Білозір В. І. Сучасний стан оподаткування доходів фізичних осіб в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 47(2). С. 127-132.
2. Баранник Л.Б. Аналіз фіскальної ефективності стягнення податку на доходи фізичних осіб в Україні. *Економічний вісник*. 2017. № 4. С. 113–123.
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk> (дата звернення 27.03.2021).

\*\*\*\*\*

## **ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ**

Страховий сектор відіграє важливу роль у наданні фінансових послуг. По-перше, страхове покриття дозволяє домогосподарствам, корпораціям та суб'єктам державного сектору переносити ризики. Наприклад, страхові компанії допомагають фірмам та домашнім господарствам обмежити фінансові збитки, пов'язані з виникненням різних ризиків для їх майна, юридичної відповідальності та інших фінансових втрат. По-друге, страхові компанії спрямовують заощадження в інвестиції.

Сучасний страховий ринок України характеризується наявністю низького рівня довіри серед населення через нестабільні умови ведення бізнесу, незахищеність права власності та низький рівень корпоративного управління [1, с. 650-652]. За характером свого бізнесу страхові компанії піддаються ризикам. Невдала робота страхової компанії може виникнути як через недостатній капітал так і через нестабільність активів, якими вона володіє.

Тому одним із пріоритетних завдань є забезпечення фінансової стійкості та надійності страховика. Чим вища фінансова стійкість компанії, тим більше вона незалежна від зміни ринкової кон'юнктури і, отже, тим менше ризик опинитися на межі банкрутства. З точки зору ринкової економіки успішна діяльність компанії значною мірою залежить від рівня стабільності її фінансового стану. Коли компанія фінансово стійка, вона отримує ряд переваг перед іншими компаніями з таким самим профілем. [2, с. 151–153].

Оцінка фінансового стану страхових компаній відіграє немало роль, особливо в умовах нестабільності політичної і економічної ситуації у світі. Саме фінансовий аналіз допомагає виявити проблеми розміщення і використання фінансових ресурсів компанії, а також запропонувати рекомендації щодо їх вирішення. Тому розробка сучасних методологічних підходів до визначення фінансової стійкості, надійності страхової компанії є першочерговим питанням.

Здійснення оцінки фінансової стійкості страховика відбувається на основі дослідження декількох груп показників, які допомагають отримати уявлення щодо різноманітності діяльності страховика. Основний нормативно-правовий акт щодо страхування – Закон України «Про страхування» містить основні умови, яких має дотримуватися страховик задля досягнення фінансової стійкості, серед яких: виплачений страховий фонд для страховиків-резидентів та гарантійний фонд

страховика; достатня кількість страхових резервів для подальших страхових виплат та страхових відшкодувань [3]. На практиці, крім дотримання законодавства, фінансова стійкість страхової компанії ґрунтується на таких джерелах: достатній обсяг власного капіталу, обґрунтована тарифна політика, збалансований страховий портфель, достатній обсяг страхових резервів, перестраховування.

Також слід зазначити, що існують індикатори для оцінки фінансової стійкості, що ґрунтуються на даних звітності та які не залежать від виду діяльності компанії. Ці показники включають коефіцієнт автономії, накопичення, рівня власного фінансового забезпечення, фінансового левериджу, виконання гарантійних страхових зобов'язань та коефіцієнт рівня фінансової активності.

Крім того, у вітчизняній практиці все більш популярними стають альтернативні підходи щодо оцінки фінансового стану страхової компанії такі як: тести раннього попередження, стрес-тестування.

Тести раннього попередження, що розроблені Національною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України, базуються на аналізі та динаміці таких показників як капітал, активи, страхові резерви, дохідність, але найвагомішими є показник платоспроможності, показник незалежності перестраховування та показник ліквідності активів [4].

Стрес-тестування – цінний інструмент, що дозволяє переконатися, що страховики досить гнучкі у фінансовому відношенні для покриття збитків, які можуть виникнути при різних несприятливих сценаріях реального світу. Розробка прийнятних сценаріїв розвитку компанії є відносно поширеною практикою у страховій галузі. Страхові фахівці створюють конкретну модель, яка залежить від особливостей роботи страховика. Стрес-тестування базується на оцінці впливу зміни того чи іншого фактору на майбутнє фінансове становище страховика і дозволяє визначити здатність страховика протистояти різким негативним змінам на фінансового ринку.

Поряд з вітчизняною практикою слід розглянути й закордонний досвід, який полягає у використанні рейтингових оцінок і спеціальних систем оцінювання фінансової стійкості страховика.

Рейтингова оцінка надійності страхових компаній – це незалежний погляд агентства на потенційну здатність і готовність страхової компанії, що діє на ринку, виконувати свої зобов'язання по сплаті страхових відшкодувань або накопичених сум своєчасно і в повному обсязі. Вже багато років існують спеціалізовані рейтингові агентства, які регулярно публікують рейтинги страхових компаній та аналітичні огляди їх діяльності. Світова індустрія кредитних рейтингів дуже сконцентрована і включає такі агентства: Standard & Poor's, Moody's Investors, Fitch Investors, A.M.Best, в які звертаються страхувальники й інвестори, які очікують, що агенції кредитного рейтингу надаватимуть об'єктивну інформацію на основі надійних аналітичних методів та точних статистичних вимірів.

Найпопулярнішою системою оцінювання фінансової стійкості страховика є Інформаційна система регулювання страхування (IRIS) - механізм, розроблений Національною асоціацією комісарів зі страхування у США (NAIC) для допомоги

штатам в нагляді за фінансовим станом страхових компаній. IRIS видобуває фінансову інформацію, що подається страховими компаніями, для розрахунку коефіцієнтів, за якими можна визначити, які страхові компанії стикаються з проблемами платоспроможності. Коефіцієнти IRIS - це набір коефіцієнтів, призначених для вимірювання платоспроможності та ліквідності. Вони розраховуються на основі річних звітів страховиків, які подаються в NAIC, і страховики, які не пройшли один або кілька тестів, можуть бути передані під нагляд регулюючого органу за місцем проживання [5, с. 150-151].

Отже, на тлі розвитку процесів економічної глобалізації вдале функціонування страхових компаній значною мірою залежить саме від рівня їх фінансової стійкості. Лише забезпечивши її, страхова організація зможе формувати чинники позитивних кількісних і якісних змін для нормальної діяльності і збільшення фінансового потенціалу. Основна увага повинна бути приділена дослідженням щодо аналізу фінансового стану страхової компанії, а також впровадження нових удосконалених методик оцінки фінансової надійності страховика.

#### **Список використаних джерел:**

1. Чепка В.В. Фінансова стійкість: сутність та фактори впливу / В.В. Чепка, О.К. Матяш // Економіка і суспільство. – 2017. – С. 649–655.
2. Олійник В.М., Бондаренко Є.К. Поняття фінансової стійкості страхової компанії та елементів впливу на неї / В. М. Олійник, Є. К. Бондаренко // Збірник наукових праць. – 2014. – Вип. 39. – С. 149-157.
3. Про страхування : Закон України від 07.03.96 № 85/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v3755486-05#Text> (дата звернення: 26.03.2021).
4. Про затвердження Рекомендацій щодо аналізу діяльності страховиків : Розпорядження Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 17.03.2015 р. № 3755. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v3755486-05#Text> (дата звернення: 26.03.2021).
5. Шірінян Л. Рейтингова система і рейтинг-оцінка фінансової стійкості страхових компаній України // Світ фінансів. – 2007. – № 2. – с. 149-152.

\*\*\*\*\*

## **ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА КРИПТОВАЛЮТЫ**

В современном мире диджитализации экономики, одной из актуальных проблем является учет и аудит криптовалюты. Криптовалюта — это тип цифровой валюты, основанный на криптографии, которая обеспечивает безопасность, что затрудняет подделку. Возникает множество вопросов о том, как учитывать криптовалюту в бухгалтерском учете.

На первый взгляд может показаться, что криптовалюту следует учитывать, как наличные деньги, потому что это форма цифровых денег. Криптовалюты не могут считаться эквивалентами наличных денег, как это определено в международном стандарте финансовой отчетности (IAS) 7 и международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 32 (далее — МСФО), поскольку их нельзя легко обменять на какие-либо товары или услуги [1]. Несмотря на то, что все большее число организаций принимают цифровые валюты в качестве оплаты, цифровые валюты еще не получили широкого распространения в качестве средства обмена.

МСФО (IAS) 7 определяет эквиваленты денежных средств как краткосрочные высоколиквидные инвестиции, которые легко конвертируются в известные суммы денежных средств и подвержены незначительному риску изменения стоимости [1]. Таким образом, криптовалюты не могут быть классифицированы как эквиваленты денежных средств, так как они подвержены значительной волатильности цен. Следовательно, криптовалюта не представляет собой денежные средства или их эквиваленты, которые можно учитывать в соответствии с МСФО (IAS) 7.

В соответствии с МСФО (IFRS) 9, может показаться, что криптовалюта должна учитываться как финансовый актив, оцениваемый по справедливой стоимости через прибыль или убыток. Однако это не соответствует определению финансового инструмента, поскольку не представляют собой денежные средства, долю в капитале предприятия или договор, устанавливающий право или обязанность предоставить, или получить денежные средства или другой финансовый инструмент. Криптовалюта не является ни долговой, ни долевыми ценными бумагами (хотя цифровой актив может быть в форме долевого ценной бумаги), потому что она не представляет собой долю владения в организации. Таким образом криптовалюту не следует рассматривать как финансовый актив.

Однако в соответствии с МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» криптовалюта соответствует определению нематериального актива. Этот стандарт определяет нематериальный актив как идентифицируемый немонетарный актив без физического содержания [1]. В МСФО (IAS) 38 говорится, что актив является идентифицируемым, если он отделяется или возникает из договорных или других юридических прав. Актив является отделимым, если он может быть отделен или отделен от предприятия и продан, передан, лицензирован, сдан в аренду или обменян либо по отдельности, либо вместе со связанным договором, идентифицируемым активом или обязательством. Это также соответствует МСФО (IAS) 21 «Влияние изменений обменных курсов валют», в котором говорится, что важной характеристикой немонетарного актива является отсутствие права на получение (или обязательства по доставке) фиксированного или определяемого количества денежных единиц [1]. Таким образом, криптовалюта соответствует определению нематериального актива в МСФО (IAS) 38, поскольку она может быть отделена от держателя и продана или передана индивидуально, а также в соответствии с МСФО (IAS) 21, она не дает держателю права на получение фиксированного или определяемого количества денежных единиц.

МСФО (IAS) 38 позволяет оценивать нематериальные активы по первоначальной стоимости или переоценке. При использовании модели учета стоимости нематериальные активы при первоначальном признании оцениваются по первоначальной стоимости, а впоследствии нематериальные активы оцениваются по первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и убытков от обесценения.

Существует много суждений и неопределенности, связанных с признанием и измерением криптовалюты, поэтому требуется определенное раскрытие информации для информирования пользователей при принятии ими экономических решений. Согласно МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» требуется, чтобы организация раскрывала суждения, сделанные ее руководством в отношении учета имеющихся активов, если они оказали существенное влияние на суммы, признанные в финансовой отчетности. Также в МСФО (IAS) 10 «События после окончания отчетного периода» от организации требуется раскрытие информации о любых существенных некорректирующих событиях. Это будет включать в себя вопрос о том, имеют ли изменения справедливой стоимости криптовалюты после отчетного периода такое значение, что неразглашение информации может повлиять на экономические решения, которые пользователи финансовой отчетности принимают на её основе.

В связи с образованием нового вида учёта возникают и новые проблемы аудита. Методологические аспекты проведения аудита хозяйственных операций неоднократно исследованы и нашли свое отражение в трудах отечественных ученых: Лемеш В.Н., Бунь А.В., Пупко Г.М. и других [2, 3]. Однако, в настоящее время исследованием методологических аспектов проведения аудита операций, совершенных с использованием криптовалюты, находятся в стадии становления [4]. В настоящее время не существуют единственной универсально применимой

методики проведения аудита операций, совершенных с использованием криптовалюты. Особое внимание следует уделить таким элементам, как источникам информации, нормативно-правовым инструментам по проверке хозяйственных операций, совершенных с использованием криптовалют [4].

Учет криптовалют не так прост, как может показаться на первый взгляд. Поскольку в настоящее время стандарта МСФО не существует, необходимо сделать ссылку на существующие стандарты бухгалтерского учета.

Подводя итог данного исследования, криптовалюту следует рассматривать как нематериальный актив с неопределенным сроком службы полезного использования, который не амортизируется, но должен ежегодно проверяться на предмет обесценения. Необходимо разработать адекватный инструментарий учета и аудита операций, совершенных с использованием криптовалюты. Также хотелось бы отметить, что данная тема является комплексной и требует дальнейшего изучения.

#### **Список использованных источников:**

1. О введении в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности и их Разъяснений, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности: Постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь 19 августа 2016 г. № 657/20 URL: [http://minfin.gov.by/upload/accounting/mfso/post\\_190816\\_657\\_20.pdf](http://minfin.gov.by/upload/accounting/mfso/post_190816_657_20.pdf) (дата обращения: 23.03.2021)
2. Лемеш, В.Н. Ревизия и аудит / В.Н. Лемеш - 2-е изд., доп. и перераб. – Минск: Изд-во Гревцова, 2010. - 268 с.
3. Бунь, А.В. Организационно-методические аспекты стандартизации финансового контроля и учета в системе государственного регулирования экономической деятельности субъектов хозяйствования Республики Беларусь: монография / А. В. Бунь. – Минск: БГАТУ, 2011. – 268 с.
4. Антипенко, Н.А. Аудит операций совершаемых с использованием цифровых знаков (токенов) / Н.А. Антипенко, Д.Ю. Бусыгин // Актуальные вопросы развития экономики и управления на современном этапе развития общества: Сборник докладов по итогам V Международной научно-практической интернет-конференции Тула, 22 мая 2019 года) [Текст] / Под общ. редакцией к.п.н. Д.А. Овчинникова. – Тула: Изд. ИЗУ ВПА, 2019. – 440 с. – С. 8-13.

\*\*\*\*\*

**Бунь Анна Витальевна**

*к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
в отраслях народного хозяйства*

**Карманович Яна Васильевна, Коваленко Анна Николаевна**

*студентки 3 курса учётно-экономического факультета  
Белорусского государственного экономического университета  
г. Минск, Республика Беларусь*

## **IT ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В КОНТРОЛЬНОЙ (НАДЗОРНОЙ) ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Развитие информационных технологий в контрольной (надзорной) деятельности (далее – КНД) является важным аспектом для совершенствования системы контроля. Одной из программ КНД является Интегрированная автоматизированная система контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь (далее – ИАС КНД), проанализировав которую можно сделать вывод о ее функционировании и внести предложения по ее совершенствованию.

До внедрения ИАС КНД предусматривалось проведение плановых и внеплановых проверок согласно Указу Президента Республики Беларусь «О совершенствовании контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь» от 16 октября 2009 года № 510 (далее – Указ № 510). Проверяемые субъекты могли относиться к высокой, средней или низкой группе риска в соответствии с критериями отнесения проверяемых субъектов к группе риска для назначения плановых проверок [1]. Попадание в ту или иную группу риска зависело от того, какое количество времени организация осуществляет свою деятельность, когда была проведена последняя проверка, были ли установлены проверяющим нарушения законодательства при предыдущей проверке и т.д.

Новая редакция Указа № 510 выделяет выборочные и внеплановые проверки, которые осуществляются Комитетом государственного контроля Республики Беларусь (далее – КГК РБ). Организации также попадают в список проверяемых субъектов через группы рисков. Перечень критериев для отбора проверяемых субъектов КГК РБ публикует на официальном сайте.

В настоящее время, координация процесса проверок без единой автоматизированной системы была бы проблематична. Внедрение ИАС КНД позволяет взаимодействовать всем государственным органам и иным организациям, имеющим полномочия на осуществление контроля (надзора).

При создании программы разработчиками были выпущены рекомендации по работе с ИАС КНД в части назначения выборочных проверок, утвержденные в 2018 году начальником управления ОАО «АГАТ – системы управления». ИАС КНД состоит из трех компонентов: приложение «Совет», приложение «Абонент», приложение «Администрирование» [2].



В главном меню ИАС КНД можно сформировать перечень субъектов с риском при помощи окошка «Плановые проверки», которое включает в себя сводные планы проверок и предложения в него, координационный план и т.д. В свою очередь, с помощью окошка «Выборочные проверки» можно отобрать субъектов для планирования, увидеть планы выборочных проверок, план сводной проверки и т.д. ИАС КНД позволяет ознакомиться со справочной информацией, состоящей из классификатора, справочника контролирующих (надзорных) органов, нормативных правовых актов, справочника субъектов, сферы контроля (надзора) и справочника вопросов, критериев оценки степени риска. Более того программа позволяет изучить результаты проверок и просмотреть отчеты за текущий и предыдущий периоды. Иными словами, она хорошо структурирована и проста в использовании, но, как и любая автоматизированная система, нуждается в регулярном обновлении и развитии.

Подробно изучив ИАС КНД, предлагаем добавить на официальный сайт КГК РБ раздел о наиболее частых и серьезных правонарушениях организаций по областям. Это позволит предотвратить уже существующие ошибки, а также ознакомиться с ошибками других организаций для дальнейшего их недопущения, что соответствует превентивной функции контроля.

Следует отметить, что ранее результаты проверок организации узнавали преимущественно через суды, либо им озвучивали какие-то незначительные правонарушения. Получается, что такие действия недостаточно эффективны для устранения выявленных правонарушений. Так как в ИАС КНД формируются результаты проверок и отчеты за периоды, то целесообразно размещать вышеуказанные материалы в общий доступ с помощью выборки о наиболее частых ошибках. Разработка данного раздела поспособствует предупреждению совершения правонарушений, а также равенству прав и законных интересов всех субъектов хозяйствования, что непосредственно является принципами КНД, которые необходимо соблюдать. Также необходимо развивать возможные варианты информационного взаимодействия контролирующих органов в процессе практического использования контрольно-информационного ресурса с помощью вертикального, горизонтального и общесетевого типа [3].

Таким образом, программное обеспечение ИАС КНД послужит информационной базой для обновления сайта КГК РБ, а также позволит КНД наладить контакт между проверяющим и проверяемым субъектом

#### **Список использованных источников:**

1. О совершенствовании контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь : Указ Президента Республики Беларусь от 16.10.2009 № 510 (с изменениями и дополнениями от 21.03.2021).
2. Основные сведения ИАС КНД – ОАО «АГАТ – системы управления». URL: <https://agat.by/katalog/svedeniya-ias-knd/> (дата обращения: 18.03.2021)
3. Бунь А.В. Организационно-методические аспекты стандартизации финансового контроля и учета в системе государственного регулирования

экономической деятельности субъектов хозяйствования Республики Беларусь : монография / А. В. Бунь. – Минск : БГАТУ, 2011. – 268 с.

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: G22**

**Бігдан Інна Анатоліївна**

*к.е.н., доцент кафедри фінансів та обліку*

*Харківського державного університету харчування та торгівлі*

*м. Харків, Україна*

## **СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ ТА ЦИФРОВІЗАЦІЯ**

За результатами підсумків функціонування українського страхового ринку протягом 9 місяців 2020 року НБУ України констатує помірний вплив епідемії COVID-19 на страховиків. Якщо порівняти показники діяльності страхових компаній у I кварталі, ринок залишило 8 СК, зокрема – 7 з ризикового страхування. Станом на 31 березня 2020 р. загальна їх кількість склала 225 од. Відносно I кварталу 2019 року покращили діяльність страхові компанії зі страхування життя – приріст рівня валових та чистих премій на 22,7% [1]. За іншими видами страхування погіршення відповідних показників на 16,4% та 2,7%. В цілому, попри зменшення кількості укладених договорів страхування зростає рівень валових виплат, загальні активи та страхові резерви страховиків.

Введення обмежувальних заходів в країні з 17 березня 2020 р. та зменшення економічної активності населення мало суттєві наслідки на розвиток страхового ринку вже у II кварталі 2020 р. Це вихід з ринку ще 10 СК, зокрема, 8 СК – з ризикового страхування, зменшення порівняно з I кварталом 2020 р. кількості укладених договорів страхування (на 17,3 млн. од.), обсягу валових премій та валових виплат, вартості загальних активів, сформованих страхових резервів [2]. Відчули вплив пандемії страховики в сфері туризму, подорожей за кордон, автоцивілки. Щодо ринку страхування життя – він стабільно зростає у звітному та аналогічному періоді минулого року у зв'язку із збільшенням попиту населення на страховий захист від дії коронавірусу. В цілому, за підсумками I півріччя 2020 р. обсяг зароблених премій зменшився проти I півріччя 2019 р. на 23,0%, а валових виплат зріс на 5,6%, відповідно зріс і рівень цих виплат. За підсумками III кварталу 2020 року кількість СК не змінилася, обсяг валових премій досяг рівня I кварталу 2020 р. і виріс на 11,9 млрд. грн. [3]. Загалом за 9 місяців страховики заробили 32,96 млрд грн. валових премій, але це менше аналогічного періоду 2019 р. на 7,56 млрд. грн. Позитивна динаміка валових виплат порівняно з II кварталом 2020 р. та за 9 місяців 2019 р. забезпечила збільшення рівня валових виплат, який склав 33,8%. Зросла активність суб'єктів щодо залучення страхових послуг – кількість укладених договорів страхування за 9 місяців 2020 р. перевищила рівень 2019 року на 28,5 млн. од. і становила 89,43 млн. од. Наведена динаміка розвитку страхового ринку в умовах пандемії віддзеркалює силу її впливу та політику страховиків щодо

утримання існуючих та залучення нових страхувальників на ринок. Незважаючи на зменшення доходів операційної діяльності за 9 місяців 2020 р., протягом III кварталу страховикам вдалося досягти рівня показників I кварталу, значно розширити клієнтську базу, підняти рівень валових виплат.

Отже, криза пандемії з огляду впливу на стан страхового ринку України має не лише негативні наслідки. Кризу розглядають як можливості розвитку технологій [4, с. 10]. Протягом 2020 року результатом розробки відомими українськими страховиками нових інвестиційних рішень стало впровадження унікальних на ринку страхових продуктів. Серед них – розробки СК ARX телематична Автоцивілка «Смарт Драйв», сервіс AudaSmart (оцінка збитку автомобілю); унікальний для українського ринку функціонал Universalna by Kasko2GO, який за допомогою штучного інтелекту прогнозує можливість настання страхової події; продукт СК «Арсенал страхування» “EASY КАТКА” – плата за так звані КАСКО-кілометри, відстань, яку може проїхати автомобіль, перебуваючи під страховим покриттям; мобільний застосунок для оформлення електронного європротоколу при ДТП “Мій поліс – перший іншуртех проект, розвинений за підтримки інноваційного хабу МТСБУ. В боротьбі за клієнта в Україні з’явилися нові програми захисту здоров’я, які покривають ризики захворювання вірусом COVID-19 («Антивірус»), витрати на госпіталізацію, стаціонарне лікування, у разі смерті, інвалідності («СТОП-коронавірус» для іноземців, інші програми страховиків).

COVID 19 внесла суттєві зміни у підходи до обслуговування клієнтів та в організацію роботи страховиків, прискорюючи процеси цифровізації в страховій галузі шляхом впровадження цифрових технологій в бізнес-процеси та взаємодію СК з клієнтами. Серед новітніх – страхові технології Insurtech, які зосереджені на розробці страхових IT-рішень. Відповідно до звіту Willis Towers Watson інвестиції в глобальний Insurtech-сектор у III кварталі 2020 року зросли на 63% порівняно з попереднім кварталом і склали \$2,5 млрд, [5, с. 19]. Серед цифрових технологій, які застосовують українські страховики, є: 1) Digital-страхування (директ-страхування) – дистанційний продаж страхових продуктів через інтернет або контакт-центр без участі страхових агентів (прикладом є електронні поліси ОСЦПВ, обсяг яких у 2020 році склав 3,095 млн. од. та зріс в умовах пандемії у січні 2021 р порівняно з січнем 2020 р. на 64,7%; 2) оптимізація та автоматизація основних бізнес-процесів страхових компаній, використання штучного інтелекту (AI) при здійсненні простих операцій (прикладом AI є онлайн-сервіс *Zastrahovano* і телеграм-бот *@bezturbot* для страхування онлайн перед подорожжю за кордон, бот Telegram. *@vuso\_bot*) для оформлення поліса в ОСЦПВ); 3) машинне навчання – різновид штучного інтелекту і окрема унікальна частина операції цифрового страхування, яка дозволяє застосування мобільних застосунків і порталів самообслуговування для клієнтів, та використовує їх у інструментах збору і аналізу ключових даних для страховиків; 4) Інтернет речей (IoT) – технологія, яка передбачає виконання пристроями певних дій без втручання людини та надає можливість страховикам збирати масу фактичних даних про клієнтів в режимі реального часу; 5) можливості SaaS, як однієї із форм хмарних обчислень, моделі обслуговування, при якій передплатникам надається

готове програмне забезпечення, яке повністю обслуговує провайдер, та яка забезпечує підтримку і ресурси для всіх інструментів і застосунків цифрового страхування [5, с. 26].

В умовах пандемії зміна моделі поведінки українців та їх пріоритетів у витратах і ставленні до грошей стало поштовхом для СК до нових підходів в сервісі. Цифровими рішеннями є: 1) відеочат – найкращий канал комунікації для забезпечення якості обслуговування клієнтів через його включення в технологію контакт-центру страховика (відеотехнології і API- платформи, такі як Zoom, Twilio і Vonage API); 2) інтерактивні відео-заяви, які допомагають споживачам краще зрозуміти інформацію, яка передається їм в їхніх рахунках і звітах; 3) єдиний обмін повідомленнями через канал, що допоможе страховикам залучити своїх клієнтів за бажаним каналом і в зручний для них час, відслідковувати розмови з початку і до кінця; 4) канал прямого доступу до споживача (DTC) – завдяки адаптивному мобільному порталу надає можливість потенційним клієнтам познайомитись з умовами страхування та придбати нові страхові поліси; 5) активна взаємодія з клієнтами – використання екосистеми даних про клієнтів в режимі реального часу [5, с. 20].

Отже, пандемія спонукала страховиків до зміни традиційних моделей бізнес-процесів та індивідуального підходу до обслуговування клієнтів шляхом впровадження новітніх цифрових технологій. Усвідомлення страховиками переваг від швидкої цифровізації є запорукою успішної адаптації до змін в постпандемічному майбутньому.

### Список використаних джерел:

1. Підсумки діяльності страхових компаній за I квартал 2020 року. URL: <https://forinsurer.com/files/file00676.pdf> (дата звернення: 28.03.2020).
2. COVID-19 помірно вплинув на страховиків, проте істотно позначився на кредитуванні небанківськими установами – звітність за перше півріччя 2020. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/> (дата звернення: 28.03.2020).
3. Сектори фінансово-страхового ринку поступово відновлюють обсяги діяльності. *Insurance TOP*. 2020. 7(75). С. 2–3. URL: <https://forinsurer.com/files/file00694.pdf> (дата звернення: 28.03.2020).
4. Межеріцький М. Криза і пандемія : труднощі vs можливості. *Insurance TOP*. 2020. № 5. С. 10–11. URL: <https://forinsurer.com/files/file00683.pdf> (дата звернення: 29.03.2020).
5. *Insurance TOP*. 2020. № 6. С. 19-26. URL: <https://forinsurer.com/files/file00693.pdf> (дата звернення: 29.03.2020).

\*\*\*\*\*

## **РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГОВОГО КРЕДИТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Гражданский кодекс Республики Беларусь определяет, что по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель (лизингодатель), являющийся юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем, обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца (поставщика) и предоставить арендатору (лизингополучателю) это имущество, составляющее предмет договора финансовой аренды, за плату во временное владение и пользование [1, ст. 636]. Следовательно, в белорусском лизинг рассматривается как подвид аренды (финансовая аренда), но исходя из определения понятия «кредит» лизинг также можно рассматривать и как форму кредита.

По определению Кравцовой Г.И. кредит — это экономические отношения между кредитором и заемщиком по поводу возвратного движения стоимости в товарной или денежной форме [2, с. 219]. В случае лизинга кредитором выступает лизингодатель, заёмщиком — лизингополучатель. Движение стоимости осуществляется в товарной форме (в виде оборудования, транспортных средств, зданий и т.д.). По истечении срока действия договора лизинга его предмет может быть возвращён лизингодателю либо выкуплен по остаточной стоимости, что в обоих случаях подразумевает возвратность.

Таким образом, лизинговый кредит можно определить как отношения между юридически самостоятельными лицами по поводу передачи в лизинг основных средств производства или товаров в длительное пользование, а также по поводу финансирования, приобретения движимого и недвижимого арендуемого имущества [2, с. 293].

Статистические данные позволяют выделить следующие тенденции развития лизингового кредита в Беларуси:

1. Наблюдавшееся в 2020 г. общемировое снижение экономической активности повлияло и на белорусский рынок лизинга — снизились основные статистические показатели. Объём нового бизнеса лизинговых организаций страны сократился на 4,6 %. В потребительском сегменте (лизинг физическим лицам) количество новых договоров сократилось на 57 %, их общая стоимость — на 14,9 %. В инвестиционном сегменте (лизинг юридическим лицам) спад менее значителен:

количество новых договоров сократилось на 11,8 %, их стоимость – только на 1,9 % [3, табл. 5.2].

2. В отрасли в некотором роде наблюдается выполнение закона Парето: небольшое количество договоров инвестиционного лизинга (11,7 % в 2020 г.) обеспечивают основной объем нового бизнеса в денежном выражении (82,3 %).

3. На совокупном объеме лизингового портфеля (суммарный объем обязательств лизингополучателей перед лизингодателями на определенный момент времени) негативные тенденции 2020 года пока что не отразились, что объясняется действием ранее заключенных договоров лизинга. Объем лизингового портфеля белорусских лизинговых организаций возрастает с 2017 г., темп роста показателя за 2020 г. составил 123,2 % [3, табл. 5.2].

4. В сегменте инвестиционного лизинга среди предметов лизинга преобладают категории «транспортные средства» и «машины и оборудование» (в 2019 г. соответственно 57,5 % и 39,5 %) [4, табл. 4]. Транспортные средства устойчиво лидируют с 2010 г. В потребительском сегменте 54,7 % объема нового бизнеса в 2019 г. занял легковой автотранспорт, 35,9 % – иные предметы лизинга (бытовая, компьютерная техника и др.); в последние годы увеличилась доля лизинга зданий и сооружений (9,3 % в 2019 г.) [4, табл. 16].

Основные проблемы лизингового кредита в Беларуси, следующие:

– недостаточность финансовых ресурсов лизинговых организаций – за 2020 г. за счет собственных средств лизинговыми организациями было приобретено только 46,3 % предметов лизинга [3, табл. 5.2]. Проблема обусловлена тем фактом, что многие лизинговые компании являются дочерними банковскими организациями, что снижает их самостоятельность;

– в 2019–2020 гг. наблюдается резкое уменьшение чистых иностранных активов лизинговых компаний (разности между их иностранными активами и иностранными пассивами – обязательствами перед нерезидентами). С 01.01.2019 по 01.10.2020 отрицательное значение чистых иностранных активов белорусских лизинговых организаций в абсолютном выражении увеличилось в 3,5 раза [3, табл. 1.15];

– абсолютное преобладание финансового лизинга и неразвитость альтернативных видов лизинга – оперативного, возвратного, международного лизинга, сублизинга. Как исключение можно отметить импортный лизинг (поставщик предмета лизинга – нерезидент, а лизингодатель и лизингополучатели – резиденты): его доля в общем количестве заключенных договоров в 2020 г. составила только 0,15 %, тогда как доля в общей сумме заключенных за год договоров – 9,81 %. Это показывает, что импортный лизинг используется в Республике Беларусь для приобретения дорогостоящих импортных товаров.

В качестве перспектив развития лизинговой отрасли следует отметить:

1. Возобновление роста объема нового бизнеса после стабилизации экономической ситуации, вызванной пандемией, но меньшими темпами, так как рынок входит в стадию насыщения. Можно ожидать, что темпы прироста нового бизнеса, составившие в 2018–2019 гг. 47,0 % и 21,4 % соответственно, примут более

умеренные значения на уровне до 10 % исходя из ситуации на рынках стран Европейского Союза и Северной Америки.

2. Проводя аналогии с соседними западными странами, можно считать, что есть возможности увеличения доли лизинга в ВВП Беларуси. Например, в Литве доля лизинга в ВВП в 2018 г. составила 4,52 %, в Польше – 3,79 %, а в Беларуси – только 2,0 % [4, табл. 48];

3. Структура предметов лизинга, в которой преобладают транспортные средства, должна сохраниться исходя из сложившейся ситуации на более развитых рынках лизинга – европейском и американском. Например, по данным Leaseurope в 2018 г. 69 % новых договоров лизинга предусматривали передачу в лизинг транспортных средств [4, с. 62].

Проведенный анализ развития лизингового кредита в Республике Беларусь свидетельствует о наличии некоторых проблем развития отрасли. Решению проблем лизинговых организаций в части недостаточности собственных ресурсов может способствовать выход этих организаций на фондовый рынок для дополнительной эмиссии акций в целях пополнения собственных средств или для эмиссии облигаций, что снизит их зависимость от банковского кредитования. Развитие альтернативных видов лизинга может стимулироваться за счет государственной поддержки, например, за счет развития экспортного лизинга в отношении продукции белорусских предприятий машиностроения. Решение данных проблем позволит справиться с рецессией, наблюдающейся по итогам 2020 г., и в перспективе достичь более высоких показателей доли лизинга в ВВП страны, стабильных положительных темпов прироста нового бизнеса.

#### **Список использованных источников:**

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 07.12.1998 № 218-З: принят Палатой представителей 28.10.1998: одобрен Советом Респ. 19.11.1998: в ред. Закона Респ. Беларусь от 29.06.2020, № 33-З // Национальный правовой Интернет-портал Респ. Беларусь – 2021. – 2/2749.

2. Деньги, кредит, банки : учеб. / Г.И. Кравцова [и др.]; под ред. Г.И. Кравцовой. – Минск : БГЭУ, 2012. – 639 с.

2. Статистические бюллетени Национального банка Республики Беларусь № 202, 214, 226, 238, 255, 259 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/publications/bulletin> (дата обращения: 23.03.2021).

3. Обзоры белорусского рынка лизинга Ассоциации лизингодателей 2007-2019 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://leasing-belarus.by/analitika/rejting-kompanij/> (дата обращения: 23.03.2021).

\*\*\*\*\*

**Верига Юстина Андріївна**

*к.е.н., професор кафедри фінансів, банківського бізнесу  
та оподаткування*

**Коба Олена Вікторівна**

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування  
Національного університету «Полтавська політехніка  
імені Юрія Кондратюка»  
м. Полтава, Україна*

## **ТАКСОНОМІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ**

Фінансова звітність та консолідована фінансова звітність за міжнародними стандартами відповідно до Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» складаються на підставі таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами [1]. Таксономія фінансової звітності – це класифікаційна система, яка може бути використана для ідентифікації та структурування інформації з метою полегшення її пошуку та обробки користувачами. Термін «таксономія» в перекладі з давньогрецької мови означає «побудову, розташування, порядок, закон» і характеризує науку про принципи та практичну класифікацію й систематизацію. Таксономія фінансової звітності – це склад статей фінансової звітності та її елементів, які підлягають розкриттю. Розкриття – це надання інформації, що є суттєвою для користувачів фінансової звітності. Під суттєвістю слід розуміти характеристики облікової інформації, які визначають її здатність впливати на рішення користувачів фінансової звітності. Поріг суттєвості – це абсолютна або відносна величина, яка є кількісною ознакою суттєвості облікової інформації [2].

Таксономія затверджується центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку. Таким органом виконавчої влади є Міністерство фінансів України. Система таксономії перераховує та визначає окремі коди, якими можна скористатися для ідентифікації інформації, наведеної у фінансовій звітності за Міжнародними стандартами. Таксономія включає зміст, який описує значення елемента бухгалтерського обліку та допомагає користувачу знайти правильний елемент. Фінансову звітність складають в електронному варіанті, який визначається як iXBRL (англ. eXtensible Business Reporting Language – «розширювана мова ділової звітності») – відкритий стандарт обміну бізнес-інформацією. Цей формат широко розповсюджений у світі, оскільки дозволяє опрацьовувати великі обсяги якісних та кількісних показників. Документ в форматі iXBRL – це файл, який має розширення HTML та відкривається для перегляду інтернет-браузером.

Фінансова звітність за Міжнародними стандартами фінансової звітності з урахуванням вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» за 2020 р. вперше подається в єдиному електронному форматі та



згідно з таксономією UA XBRL МСФЗ [3]. Таксономія UA XBRL МСФЗ – це таксономія фінансової звітності за МСФЗ в Україні, яка затверджена Міністерством фінансів України, адаптована до особливостей складання фінансової звітності в Україні і включає звіт аудитора та звіт про управління. Підприємство, що становить суспільний інтерес, повинно надіслати до НКЦПФР повідомлення про обрання аудиторської компанії для проведення аудиту фінансової звітності і формування звіту. Звіт про управління – це документ, що містить фінансову і нефінансову інформацію, яка характеризує стан та перспективи розвитку підприємства й розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності. Це документ, в якому компанія розповідає про свої поточні справи та плани на майбутнє.

Отже, фінансова звітність та консолідована фінансова звітність, складена на основі таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами в єдиному електронному форматі, повинна подаватися до центру збору фінансової звітності, операційне управління яким здійснюється Національною комісією з цінних паперів і фондового ринку, з метою забезпечення органів державної влади, інших органів та користувачів до поданої підприємствами звітності та використання її в управлінні.

#### **Список використаних джерел:**

1. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень: Закон України від 05.10.2017 р. № 2164-VIII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19#Text> (дата звернення: 30.03.2021).
2. Щодо суттєвості у бухгалтерському обліку і звітності: лист Міністерства фінансів України від 29 липня 2003 р. № 04230-04108 / Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v4108201-03#Text> (дата звернення: 30.03.2021).
3. Про затвердження перекладу Таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами фінансової звітності: наказ Міністерства фінансів України від 13 листопада 2020 р. № 709 / Міністерство фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9D%D0%B0%D0%BA%D0%B0%D0%B7%20709.pdf> (дата звернення: 30.03.2021).

\*\*\*\*\*

## **СТАН ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІСКАЛЬНИМИ ОРГАНАМИ УКРАЇНИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ: РЕЗУЛЬТАТИ ДЕРЖАВНОГО АУДИТУ РАХУНКОВОЇ ПАЛАТИ УКРАЇНИ**

Світовим трендом податкової політики слід визнати вдосконалення механізмів адміністрування податків з метою підвищення фіскальної ефективності, з одного боку та спрощення обслуговування процесу сплати податків для їх платників, з другого боку. З цією метою, в роботі фіскальних органів держави активно використовуються різноманітні інформаційні системи, наявність яких зумовлює необхідність створення відповідних механізмів їх захисту. В Україні запроваджено електронне декларування податків, електронне митне декларування, інформаційний обмін між контролюючими органами і платниками податків в електронному вигляді, що актуалізує питання забезпечення інформаційної безпеки.

Державний фінансовий аудит використання інформаційних технологій вид державного фінансового аудиту, спрямований на проведення перевірки (дослідження) та аналізу (оцінки) законності та ефективності використання публічних коштів та інших активів розпорядниками бюджетних коштів, державними цільовими фондами, фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування, суб'єктами господарювання державної та комунальної власності для впровадження та використання інформаційних технологій, досягнення визначених цілей та завдань під час керівництва і управління середовищем інформаційних технологій об'єкта аудиту.

Одним із завдань державного фінансового аудиту використання інформаційних технологій є проведення перевірки (дослідження) та аналізу (оцінки) досягнення визначених цілей та завдань під час керівництва і управління середовищем інформаційних технологій об'єкта аудиту; результативності та ефективності використання (впровадження) інформаційних технологій (систем, процесів, ресурсів), організації керівництва і управління ними, стану виконання заходів контролю, спрямованих на забезпечення надійності інформаційних технологій (систем, процесів), зокрема щодо конфіденційності, цілісності, доступності (безперервності), ідентифікацію загроз, запобігання та управління ризиками.

Об'єктивна оцінка рівня безпеки інформаційних систем і є предметом аудиту інформаційної безпеки, який проводиться Рахунковою палатою України в рамках здійснення державного аудиту ефективності діяльності державних органів влади, в тому числі фіскальних органів України. Рахункова палата посідає особливе місце в системі державного аудиту, оскільки вона є вищим органом державного фінансово-економічного контролю в Україні, а власні повноваження здійснює через

проведення заходів державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту). Державний зовнішній фінансовий контроль (аудит) забезпечується шляхом здійснення фінансового аудиту, аудиту ефективності, експертизи, аналізу та інших контрольних заходів.

Інформаційну безпеку слід розуміти як сукупність засобів забезпечення інформаційного суверенітету України, захист інформаційної сфери від зовнішніх і внутрішніх інформаційних загроз [1].

Фіскальні органи України, в особі Державної податкової служби, Державної митної служби України є операторами інформаційних систем в сфері оподаткування та зобов'язані забезпечити їх безперервну роботу на безпечній основі. Разом з тим, ще у 2018 році Рахунковою палатою України вказано на незабезпечення ДФС України розроблення та введення в експлуатацію системи захисту інформації, яка б відповідала законодавчим вимогам до сфери кібербезпеки у відомчих інформаційно-телекомунікаційних системах [2].

Державною податковою службою України та Державною митною службою України розроблено власні системи. Для уникнення ризиків неконтрольованого втручання в роботу цих систем Рахунковою палатою запропоновано створити та впровадити комплексну систему захисту інформації (КСЗІ) з підтвердженою згідно із законодавством відповідністю в інформаційно-телекомунікаційних системах «Податковий блок», «Єдина автоматизована інформаційна система» (митний блок), «Управління документами», «Система моніторингу відповідності податкових накладних/розрахунків коригування критеріям оцінки ступеня ризиків (СМКОР)», але цю рекомендацію не виконано.

Комплексна система захисту інформації призначається для захисту інформації від витоку технічними каналами; несанкціонованих дій з інформацією, у тому числі з використанням комп'ютерних вірусів; спеціального впливу на засоби обробки інформації, та може призвести до порушення її цілісності та несанкціонованого блокування.

За результатами внутрішнього аудиту, проведеного Департаментом внутрішнього аудиту в Одеській митниці ДФС за період з 01.10.2015 по 25.03.2016, встановлено, що було придбано та впроваджено інтегровану митну інформаційну систему ASYCUDA-World (далі – ІС АW), яка є втручанням у діяльність ДФС, що може призвести до порушення цілісності інформації, яка використовується при митному оформленні та контролі, унеможливить її захист від втрати та знищення, обов'язок забезпечувати які покладено на ДФС. До речі, Латвія, Литва, Румунія та Словаччина відмовились від впровадження ІС АW, у зв'язку із проблемними питаннями, пов'язаними з інституційною неможливістю її супроводження та безпекою [2].

Для забезпечення здійснення митного контролю митними органами України використовується Єдина автоматизована інформаційна система Держмитслужби України (ЄАІС) – багатофункціональна інтегрована автоматизована система, що складається із сукупності взаємопов'язаних інформаційних систем (ІС «Центр», АСМО «Інспектор», ІТС «Електронна пошта», Відомча телекомунікаційна мережа

(ВТК), Локальна обчислювальна мережа (ЛОМ) тощо). Аудитом встановлено, що КСЗІ у структурі ЄАІС з підтвердженою відповідністю в Держмитслужбі не створювалась [3]. Про системні недоліки в організації захисту інформації свідчить також незабезпечення своєчасного обмеження доступу звільнених з органів ДФС працівників до баз даних ДПС і Держмитслужби.

Проведений аналіз результатів державного аудиту Рахункової палати України щодо забезпечення інформаційної безпеки фіскальними органами України в процесі здійснення ними своїх повноважень свідчить, що цими органами не забезпечено прийняття ефективних управлінських рішень щодо гарантування інформаційної безпеки та безпеки об'єктів критичної інфраструктури. За таких умов, були і залишаються ризики несанкціонованого доступу, використання, оприлюднення інформації з обмеженим доступом, внесення змін чи знищення такої інформації, що може призвести до негативних наслідків для суспільства, бізнесу та національної безпеки і оборони України [3].

#### **Список використаних джерел:**

1. Боднар І. Р. Сучасні реалії інформаційного суспільства: проблеми становлення та перспективи розвитку: монографія. Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2013. 320 с.
2. Звіт про результати аудиту ефективності використання коштів державного бюджету, виділених на виконання повноважень органами Державної фіскальної служби України (затверджений рішенням Рахункової палати України від 29.11.2018 № 30-5). URL: [https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Collegium/2018/30-5\\_2018/Zvit\\_30-5\\_2018.pdf](https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Collegium/2018/30-5_2018/Zvit_30-5_2018.pdf) (дата звернення 23.03.2021).
3. Звіт Рахункової палати України «Про результати аудиту ефективності діяльності Державної фіскальної служби України, Державної податкової служби України та Державної митної служби України». Київ, 2020. URL: [https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Collegium/2020/34-3\\_2020/Zvit\\_34-3\\_2020.pdf](https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Collegium/2020/34-3_2020/Zvit_34-3_2020.pdf) (дата звернення 23.03.2021).

\*\*\*\*\*

**Гончаренко Анастасія Сергіївна**  
*аспірантка кафедри банківської справи*

**Жердецька Лілія Вікторівна**  
*д.е.н., доцент, завідувачка кафедри банківської справи*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

## **СПЕЦИФІКА БАНКІВСЬКОЇ КОНКУРЕНЦІЇ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

Пандемія COVID-19 прискорила впровадження цифрових технологій у всіх сферах економіки, включаючи й банківський сектор, та чинить суттєвий вплив на розвиток процесів конкуренції банків на фінансовому ринку. Щоб конкурувати з фінтех-компаніями, які пропонують споживачам частину колись традиційних послуг банків на більш вигідних умовах (дешевше і зручніше) банки визначили одним зі своїх пріоритетних напрямків - прискорення цифрової трансформації. Зазначене визначає актуальність і необхідність визначення змісту банківської конкуренції, а також її специфіки в умовах розвитку цифрових технологій.

Необхідно зазначити, що поняття «конкуренція» є однією з основних категорій в економічній теорії, тому є об'єктом дослідження багатьох сучасних економістів та трактується ними по-різному; водночас й донині не існує має єдиної думки щодо визначення поняття «банківська конкуренція». Наприклад, Ф. Алєн пропонує таке визначення банківської конкуренції – це ефективний розподіл ресурсів та отримання вигод банками від фінансової системи [1]. Жердецька Л. В. визначає банківську конкуренцію «як суперництво, або протистояння, декількох або багатьох фірм (у нашому випадку банківських установ) за найбільш привабливе застосування капіталу, отримання необхідних ресурсів, зниження витрат, реалізацію продукції, боротьба за частину ринку, постачальників та споживачів» [2]. Варто додати, що банківська конкуренція має свою специфіку, оскільки це відносини, що складаються на фінансовому ринку і між банками, і між іншими конкуруючими з ними продавцями банківських послуг (фінтех-компаніями, кредитними спілками, ломбардами, лізинговими компаніями тощо).

У сучасних умовах на конкуренцію банків на фінансовому ринку впливають інноваційна складова та цифрові технології, які є досить важливим параметром просування банку на ринку, а саме рушійною силою для надання та розповсюдження його цифрових фінансових послуг.

Важливість фінансових технологій у забезпеченні конкурентних переваг комерційного банку на ринку банківських послуг підтверджується перевагами, що визначені «Стратегією НБУ розвитку FinTech в Україні до 2025 року» [3]:

- сприяння розвитку конкуренції на фінансовому ринку;
- підвищення доступності та якості фінансових послуг, розширення їх асортименту;
- зниження ризиків і витрат у фінансовій сфері;

- підвищення фінансової грамотності та створення сталої FinTech екосистеми;
- підсилення стартап-руху та ефективність конкуренції через розвиток cashless-економіки;
- підвищення рівня конкурентоспроможності українських інноваційних технологій, в тому числі в галузі фінансів.

Для підвищення рівня конкурентоспроможності українські банки активно співпрацюють з FinTech-компаніями. За результатами дослідження, проведеного Українською асоціацією FinTech та інноваційних компаній, з 11-ти найбільш технологічних банків України, практично всі мають спільні проекти з FinTech-компаніями. Найпопулярніші напрямки їхньої роботи – це платежі та мобільні гаманці. Українські банки успішно співпрацюють і з іноземними FinTech компаніями, наприклад, у жовтні 2019 р. «А-банк» разом з Middleware запустили послугу спільного доступу до кредитних карток.

Користування цією послугою дозволяє вибрати одержувача грошей зі списку в мобільному додатку банку, вказати ліміти на суму і часовий період, і поділитися доступом до власної картки Mastercard. У липні 2019 року було укладено договір між Middleware і банком «Піреус» на створення нової повнофункціональної платформи дистанційного банкінгу, яка буде обслуговувати всі клієнтські сегменти [4].

Також є декілька головних чинників, що мають вагоме значення для банківської цифровізації, а саме: цифрова екосистема, бізнес-середовище та розвиток фінансового сектора.

Цифрова екосистема включає в себе цифрову інфраструктуру, рівень поширення технологій і швидкість їх прийняття в суспільстві, демографічні та соціально-економічні чинники. Бізнес-середовище визначається рівнями конкуренції, захисту прав власності та гнучкістю ринку; розвинений фінансовий сектор в цілому швидко та вдало застосовує нові технології і тим самим підтримує своє лідируюче становище. Наприклад, наприкінці 2020 року в Україні з'явилася перша фінтех екосистема – Concord Fintech Solution з надання інструментів для створення і розвитку власних інноваційних сервісів.

Concord Fintech Solutions містить власну бізнес-інфраструктуру та пул сервісних компаній (процесинговий центр PROCARD, еквайринг CONCORDPAY, IT-компанію MUSTPAY і білінгову систему MASSPAY). Також в рамках екосистеми та в партнерстві з компанією Neo.Pro до запуску готується цифровий банк NEOBANK для фізосіб, юросіб та ФОП з власною лінійкою послуг і продуктів. Окрім різноманітних фінансових й IT-інструментів, в структурі екосистеми Concord Fintech Solution також представлений благодійний фонд «Добродій», що в рамках CSR напрямку надає допомогу дітям з важкими захворюваннями, ветеранам Другої світової та АТО, а також людям похилого віку [4].

З огляду на все вищеописане можна виділити такі специфічні умови розвитку банківської конкуренції в умовах цифровізації: приплив іноземних інвестицій в банківський сектор країни; посилення конкуренції і, як наслідок, стимулювання

підвищення ефективності ведення бізнесу; збільшення споживання, оскільки банки з більш дешевими пасивами видають споживчі кредити за нижчими ставками; стимулювання активності рейтингових агентств, бухгалтерських та аудиторських фірм, кредитних бюро; доступ господарюючих суб'єктів країни до світових фінансових ринків, що може служити фактором економічного зростання; використання успішних моделей бізнесу, які зарекомендували себе на міжнародних ринках.

Таким чином, в сучасних умовах розвитку банківського бізнесу не стоїть питання, використовувати фінансові технології в діяльності комерційного банку чи ні, оскільки необхідність їх впровадження є очевидною. При цьому від швидкості і своєчасності впровадження фінансових технологій буде залежати конкурентоспроможність банку, а отже і його можливості отримання прибутку за рахунок залучення й утримання клієнтської бази. Беручи до уваги досвід цифрової трансформації у фінансовій галузі, комерційний банк може формувати передумови для підвищення власної конкурентоспроможності як в цілому, так і в деяких галузях, що матиме позитивну динаміку на конкурентному розвитку банківського сектору.

#### **Список використаних джерел:**

1. Allen F. Competition Among Banks: Introduction and Conference Overview. *European Finance Review* 5: P1–11, 2001. p.2
2. Жердецька Л.В. Розвиток банківської конкуренції та її вплив на системну стабільність в Україні / Л.В. Жердецька, Т.Г. Бережна // Електронне наукове фахове видання «Економіка та суспільство». – 2016. – Ви. 3. – С. 382-387.
3. «Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року. Сталий розвиток інновацій, кешлес та фінграмотність». Національний банк України, липень 2020. 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> (дата звернення 22.03.2021).
4. Центр економічних досліджень та прогнозування «Фінансовий пульс». URL: <http://finpuls.com/ua/financial/reviews/news/Banki-ta-fnteh-kompan-chi-ochkutsya-pererozpodl-rinku.htm> (дата звернення 29.03.2021).

\*\*\*\*\*

**Данилов Вадим Витальевич**  
*аспирант кафедры управления экономическими системам  
Академии управления при Президенте  
Республики Беларусь*

**Бусыгин Дмитрий Юрьевич**  
*к.э.н., доцент, заведующий кафедрой менеджмента, учета и финансов  
Минского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова  
г. Минск, Республика Беларусь*

## **ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ СТРАХОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В условиях планомерной цифровизации экономики Республики Беларусь становится очевидным, что процесс оцифровки бизнес-процессов наиболее эффективно протекает в организациях с высоким уровнем человеческого капитала. На сегодняшний день, сбалансированный человеческий капитал является основной базой устойчивого развития бизнеса, поскольку благодаря его качественной составляющей активизируется процесс производства добавленной стоимости.

Актуальность изучения вопроса эффективного управления человеческим капиталом страхового предприятия обусловлена измененными условиями хозяйствования в результате цифровых преобразований с целью увеличения эффективности деятельности предприятия посредством изменения качественного состояния человеческого капитала и определения перспективных направлений его развития.

Носителем человеческого капитала в страховом предприятии выступает персонал предприятия (штатные специалисты, страховые агенты), создающий страховые продукты, определяющий конкурентоспособность страхового предприятия и являющийся основным фактором ее инновационного развития. Поэтому в сложившихся условиях цифровых преобразований для достижения долгосрочной конкурентоспособности страхового предприятия необходимо осуществлять совершенствование качественных характеристик человеческого капитала и развития его цифровых компетенций.

В свою очередь, совершенствование качественных характеристик человеческого капитала и развития его цифровых компетенций без осуществления процесса прогнозирования развития человеческого капитала может повлечь за собой дополнительные временные и финансовые затраты, поскольку доподлинно не известно какой из носителей человеческого капитала активизирует процесс производства добавленной стоимости. Иными словами, очень сложно определить без соответствующей оценки и прогнозирования человеческого капитала страхового предприятия, в какого сотрудника исходя из его потенциала, имеет смысл инвестировать финансовые и временные ресурсы.



В свою очередь, прогнозирование экономических процессов с применением экономико-математических методов предполагает разработку модели, проведение анализа экспериментальных данных, сопоставление прогнозных результатов, полученных на основании построенной модели, с фактическими данными процесса, корректировку и само уточнение модели. Но в силу специфики человеческого капитала и его связей («неосвязаемость») применение классических методов математической статистики и моделирования не дает возможности при прогнозировании получить адекватные оценки. В настоящее время одним из самых перспективных направлений в области прогнозирования является применение искусственных нейронных сетей. Они моделируют поведенческие явления изучаемых объектов процессами изменения состояний искусственных нейронных сетей, которые представляют собой связанное между собой множество искусственных нейронов [1].

Искусственные нейронные сети представляют собой эффективный инструмент интеллектуального анализа данных, который развивается благодаря достижениям в области теории искусственного интеллекта и информатики.

Сеть искусственных нейронов была создана по подобию нервной системы живого организма, базовым элементом которой является нейрон. Искусственная нейронная сеть представляет собой связку нейронов, каждый из которых получает информацию, обрабатывает ее и далее передает другому нейрону. Каждый нейрон обрабатывает сигнал совершенно одинаково, причем различность результатов при обработке данных достигается из-за наличия своеобразных связей между нейронами, так называемыми «синапсами». Синапс определяется таким параметром как «вес», вследствие чего, входная информация изменяется, когда передается от одного нейрона к другому.

Например, если существует три нейрона, которые передают информацию следующему нейрону, мы имеем три веса, соответствующих каждому из этих нейронов. Информация того нейрона, у которого вес будет больше, и будет доминирующей в следующем нейроне. Именно совокупность «весов» как в процессе обучения, так и функционирования искусственной нейронной сети позволяет обрабатывать массив поступающей информации и превращать ее в осязаемый результат деятельности нейронной сети. В самом начале процесса обучения искусственной нейронной сети веса на связях (синапсах) между нейронами задаются произвольным образом, вследствие чего сеть неизбежно совершает ошибки. Для минимизации количества ошибок в процессе обучения искусственной нейронной сети требуется при помощи алгоритмов подобрать необходимые значения весов [2].

Таким образом, с помощью искусственной нейронной сети можно быстрее и эффективнее решать задачи нахождения более точных значений – в отличие от человеческого мозга, подверженного эмоциям, внешним и внутренним факторам. Искусственные нейронные сети более отзывчивы к неочевидным и нелинейным закономерностям, с их помощью можно выявить латентные факторы, не поддающиеся человеческому восприятию, которые влияют на результат [5].

Таким образом, для повышения эффективности управления человеческим

капиталом страхового предприятия в условиях цифровой экономики, предлагается использование механизма искусственных нейронных сетей, для прогнозирования развития человеческого капитала страхового предприятия, а также определения путей развития его персонала в будущем, как в целом, так и по каждому сотруднику, что в конечном итоге приведет к повышению эффективности деятельности страхового предприятия и укрепит его позиции на страховом рынке.

#### **Список использованных источников:**

1. Данилов, В.В. Прогнозирование развития человеческого капитала страхового предприятия в условиях цифровой экономики» / В.В. Данилов // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития в условиях цифровой экономики: сб. ст. XIV междунар. науч.-практ. конф., Минск, 15 мая 2020 г. / Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова; редкол.: А.Б. Елисеев, И.А. Маньковский (гл. ред.) [и др.]. – Минск: Изд-во БГАТУ, 2020. – 286 с. – С. 60-62.
2. Данилов, В.В. Прогнозирование развития человеческого капитала страховой организации / В.В. Данилов // Финансы, Учет, Аудит. – Мн., 2019. № 5. – С. 42-44.
3. Курников, Д. С. Использование нейронных сетей в экономике / Д.С.Курников, С.А.Петров // *Juvenis Scientia*. – 2017. – №6. – С. 10–12.

\*\*\*\*\*

#### **JEL Classification: G15**

**Danylkyv Khrystyna**

*Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of the Department of Finance,  
Accounting and Analysis*

**Sadura Oksana**

*Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of the Department of Finance,  
Accounting and Analysis*

*Lviv Polytechnic National University*

*Lviv, Ukraine*

### **PECULIARITIES OF FUNCTIONING AND TENDENCIES OF FINANCIAL MARKET DEVELOPMENT IN THE ECONOMY OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF SOCIETY**

Current trends in the world economy are determined by the active use of information-intellectual and digital technologies that ensure the full realization of human potential and artificial intelligence. The prevalence of these processes determines the existence of the digital economy, which is characterized by the active introduction of digital technologies for storage, processing and transmission of information in all spheres of society.

Today, the whole world society is in a growing phase of technological and innovative development. This development is characterized by the fourth industrial (computer) revolution, the emergence of global scientific and technical networks, the

spread of Internet technology. An increasing share of public and private wealth is represented by knowledge and information, rather than material objects, because today they form the bulk of the innovations that have led to the digital economy.

The stage of digitalization of the economy reflects the challenges and threats that require businesses to concentrate financial potential on the areas of attraction and implementation of modern digital technologies. The development and practical use of digital technologies in the management of financial market operations are becoming important.

The financial market is the main link of the national economy, the well-being of society depends on its effective functioning and development. The leading role of the financial market is to ensure effective commodity-money transfer, where the product is financial resources and risk management operations. The financial market is the «circulatory system» of the country's economy, which creates an environment for the free movement of capital between sectors of the state that need additional financial resources and have free money and invest them in its instruments. It also conducts foreign exchange and insurance transactions to ensure the exchange of funds and risk hedging. Successful performance of functions by financial market institutions creates the necessary conditions for the development of the country's economy [3, p. 35].

The financial market has significant potential for the use of modern digital technologies. Researchers have proven that with the appropriate level of information technology provides instant transfer of information from one financial market entity to another, which significantly improves the performance of financial institutions and promotes the development of the economy as a whole. Based on this, domestic financial market participants need to constantly use the experience of developed countries to ensure the effectiveness of its development. Financial markets today are global and are fully formed under the influence of digital technologies, as a result, new forms and elements of financial infrastructure are constantly appearing, including virtual banks, financial and technical companies, international electronic money systems, digital currency market. At the present stage, the digitalization of the financial market has created conditions for:

- computerization of the internal structure of the financial market and the creation of a modern financial telecommunications environment;
- focusing financial activities on the introduction of advanced digital technologies;
- formation of basic standards governing the form of presentation, methods of processing and transmission of information data (exchange protocols, interfaces), taking into account international standards for similar purposes;
- creation of the main components of informatization of the financial market infrastructure;
- achieving clear interaction with the national information system;
- access to the global computer network for the use of accumulated databases of financial market participants;
- implementation of large-scale application of integrated information processing systems;

- tracking the growing opportunities for the use of digital technologies [1, p. 7].

In the financial market, the positive changes associated with the practical application of digital technologies are the emergence of new startups and companies, simplification of access to financial services, improving the attraction of new customers by sellers of financial services; improving accounting, analysis and evaluation procedures, dynamic management of financial resources of financial intermediaries, improving the interaction of sellers of financial services with regulators, stimulating the development of financial services and improving their quality [4].

It is important for the successful implementation of digitalization in the financial market is to perform the following tasks: - formation in society of the vision that transformational changes in the financial market under the influence of the introduction of digital technologies is a priority of the development strategy; - ensuring the integration of digital technologies into the institutional structure of the financial market and constant monitoring of new ideas; - formation in the system of institutional regulation of the financial market of analytical potential of data, which will allow to monitor and diagnose the nature of financial transactions; - establishing a balance between personnel and technology on the basis of comparing the needs of the digital economy and the possibility of forming the required competencies in staff; - formation of digital literacy in specialists, which will determine the user's ability to confidently; - effectively and safely apply information and communication technologies in various spheres of life [2]; - standardization of digital accounting in the financial market and the formation of relevant information for financial decisions.

In the context of digitalization of the economy, the development of effective mechanisms for the functioning of the financial market requires the introduction of modern digital technologies. The components of the institutional structure of the financial market based on the formation of a single digital space have the greatest opportunities for their use. Within its framework, improving communication access and increasing trust will optimize relationships and create conditions for improving the efficiency of financial services and operations.

Positive trends in the functioning of the financial market in the economy of Ukraine are possible due to the implementation of a range of measures and tasks, the priority of which belongs to the testing of digital technologies and platforms by financial institutions. Improving trends in the financial market in the development of the digital economy determine the need to develop and implement a set of measures to implement specialized legal regulation of FinTech. Further research should be aimed at forming mechanisms for institutional regulation of fintech as a form of interaction between financial market actors. Effective institutional regulation of fintech will guarantee security for users and identify opportunities for further successful implementation of the latest digital technologies in the financial market [1, p. 7].

#### **References:**

1. Bondarenko O. S. Tendencies of financial market functioning in the economy of Ukraine. *Investments: practice and experience*. 2018. P. 5-9.

2. Borodkina, I. L. Digital literacy as a factor in the reform of higher education. *Molodyj vchenyj*. 2017. P. 395-399.
3. Kravchenko A. S. Functioning and development of the financial market in the conditions of digitalization of society. *Bulletin of Agrarian Science of the Black Sea Coast*. 2020. P. 35-46.
4. Volosovych, S. V. Dominances of technological innovation in the financial sector. *Economic Bulletin of the University. Collection of scientific works of scientists and graduate students*. 2017. P. 15-22.

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: F42**

**Danylkiv Khrystyna**

*Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of the Department of Finance,  
Accounting and Analysis*

**Hembarska Nataliia**

*Cand. Sc. (Econ.), Senior Lecturer of the Department of Finance,  
Accounting and Analysis*

*Lviv Polytechnic National University*

*Lviv, Ukraine*

**CONSEQUENCES OF THE COVID-19 EPIDEMIC AND QUARANTINE  
MEASURES FOR THE LEADING SECTORS OF THE UKRAINIAN ECONOMY**

Influence of COVID-19 and quarantine limits on various industries of economy of Ukraine showed up asymmetric, that requires separate approaches for overcoming of the negative phenomena in the field of each the economy. Certain industries clash, first of all, with the necessity of “survival” in the conditions of quarantine limits – prohibition on using certain services or visit of public places.

*Bank sphere.* A quarantine substantially did not affect this sector of economy including through проактивний approach of banks in relation to restructuring for the clients of small business, that prevented the increase of problems with a debt. According to the National Bank, in the second quarter of 2020 the profit of Ukrainian banks fell more than twice compared to the first quarter – to UAH 7.7 billion [5]. If we take the results of the first half of the year, the profit of banks for the first half of 2020 was 23.4% less than the same period in 2019. In the third quarter, banks considered currency to be a key risk – almost 40% of banks emphasized its growth. Currency risk acquired such high values only at the time of the introduction of quarantine restrictions and in the crisis year of 2014 [1]. In general, the number of unprofitable banks increased from 6 in 2019 to 23 in the second quarter of 2020 [2]. In general, most banks in Ukraine remain financially stable; quarantine restrictions do not significantly affect the strategy of the banking sector, for the most part, only the working conditions of employees.

*Business services, B2B, consulting.* In the first months of quarantine (March-April 2020) there was a significant decrease in orders. In some companies, the corresponding reductions reached up to 40% (“Pro-Consulting”). Other companies (agro-marketing

agency «SAPIENZA») during March-May 2020 could not enter into any new agreements at all and lost a number of customers due to their inability to continue to fulfill the terms of contracts. Most of the profits of consulting agencies during quarantine were lost due to the reduction in the number of clients and the freezing of their operating costs [1]. According to the calculations of some companies, the loss of profits during the quarantine ranged from 20% to 50% of the planned for this period [3]. In general, consulting in Ukraine during the introduction of strict quarantine restrictions faced a significant decline in economic efficiency (profitability) of its services. Companies were forced to revise and cut various budget items that were planned to be quarantined for marketing, consulting and research.

*IT sector.* Quarantine restrictions have affected various aspects of IT companies in Ukraine: financial results, methods of work, means of communication with customers, etc. The customer base of IT companies was divided into three main categories: some customers experienced a significant deterioration after the introduction of quarantine restrictions, others felt almost no impact; for others, the pandemic has opened up new opportunities for active development. The dynamics of revenues of IT companies for the first quarter of 2020 (April-June) in quarantine conditions decreased slightly compared to the same period in previous years. Some IT companies experienced a reduction in profits in the second quarter of 2020, compared to the first (by 4-5% in EPAM). Sigma IT “Sigma” revenue has dropped significantly (by \$ 1 million a month) during the quarantine period but is now recovering [1]. In the second quarter of 2020, “GlobalLogic” saw more dynamic revenue growth. If in previous years the company had growth rates of 20% to 30%, now forecasts indicate that growth will be up to 20%. “Sigma” estimates growth at 10-15% but emphasizes that everything will depend on the situation in the fourth quarter of 2020 [4].

*Shopping malls and cinemas.* Shopping and entertainment centers (malls) and cinemas, along with the restaurant business and tourism, have suffered the most from quarantine restrictions among all other sectors of the economy. Within four months of the introduction of strict quarantine in March 2020, all malls and cinemas in Ukraine were closed, which was a severe blow to the relevant institutions. Given the annual budget, for example, Dream Town shopping mall has already lost 21% of its potential profits during the quarantine period and is projected to lose an additional 10% by the end of this year. Planet Cinema networks in July 2020, compared to the same period in 2019, decreased by 4-5 times (up to UAH 5 million in losses per month), and as of the end of summer 2020, this network earned only 20% from the profits of last year. According to the forecasts of the Multiplex cinema network, the losses from the profit indicators planned for 2020 will be about 30-40% [4].

*Oil and gas sphere.* In general, the oil industry in Ukraine has not experienced significant disruptions in production and bureaucratic processes as a result of the introduction of strict quarantine. However, restrictive measures had some impact on the review of production organization (hence, Naftogaz groups, namely UkrGasVydobuvannya, Ukrtransgaz, Ukrnafta, were forced to restructure a large number of work processes). Coronavirus also had some impact on the work of contractors involved

in oil companies (NJSC Naftogaz), which could not provide their services in a timely manner due to blocked supplies of equipment [3; 4].

*Real estate.* The introduction of strict quarantine restrictions had a short-term impact on the real estate market in Ukraine, which generally did not have significant negative consequences from the spread of the pandemic. The reason is the effect of «deferred demand» and closed borders – people cannot spend money on travel, so they use the accumulated money to buy real estate.

*Restaurants, cafes, bars.* The service sector, in particular catering establishments, is one of the sectors most affected by the severe quarantine restrictions caused by the spread of COVID-19. The most significant losses from the introduction of restrictive measures in March 2020 were suffered by the restaurant business (in this case – a number of Kyiv and Lviv networks of institutions), which faced the need to cover the costs of staff, territory, security, utilities in a significant reduction in profits due to the ban. visits to food establishments in the first months of quarantine. The situation was a bit better with establishments that had a car service line (like McDrive McDonald's). The profits of individual establishments (for example, the restaurants of the Lviv emotion holding “!FEST”) were significantly affected by the restrictions on international passenger traffic – before the introduction of strict quarantine measures, the share of foreign visitors was usually 65% of the total customer flow [1].

*Tourism business and hotel industry.* The tourism sector has been particularly hard hit by severe quarantine restrictions caused by the response to the COVID-19 pandemic. The hotels were completely closed for two months (from mid-March to mid-May 2020). The hotel business suffered significant losses due to the need to refund for canceled bookings (for chain hotels the amount was millions of hryvnias). Revenues from the available room (RevPAR – one of the main indicators of the hotel business) during the crisis in April 2020 fell to 89% marked «minus», while the level of «survival of hotels» was –25% [2; 4]. This situation has become completely new for all hotels, there has never been such a crisis.

As we can see in connection with the crisis caused by the COVID-19 pandemic, Ukrainian business in 2020 is on the verge of survival. The economic downturn, declining purchasing power and changing behavior of citizens, lack of support (or inefficiency) from the state have led to a reduction in production, or even the shutdown of entire sectors of the economy.

### **References:**

1. Consequences of the Covid-19 epidemic and quarantine measures for leading sectors of the Ukrainian economy. Study based on the results of in-depth interviews with owners and top managers of Ukrainian companies. 2020. 188 p.
2. Economic truth. URL: <https://www.althoughda.com.ua/> (accessed 01 April 2021).
3. Information Agency «UNIAN». URL: <https://www.unian.ua/> (accessed 01 April 2021).
4. Multimedia platform of foreign broadcasting of Ukraine «Ukrinform». URL: <https://www.ukrinform.ua/> (accessed 02 April 2021).
5. Official site of the NBU. URL: <https://bank.gov.ua/> (accessed 08 April 2021).

**JEL Classification: G21**

**Жердецька Лілія Вікторівна**  
*д.е.н., доцент, завідувачка кафедри банківської справи*  
**Клімашевська Олена Дмитрівна**  
*студентка 4 курсу факультету фінансів та банківської справи*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

## **РОЗДРІБНИЙ БІЗНЕС БАНКІВ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

Роль банків в економіці полягає у здійсненні ефективного розподілу коштів, здійснюючи позитивний внесок в економічне зростання. Банки працюють на різних сегментах бізнесу. На цій основі, залежно від обсягів діяльності, банківський бізнес поділяють на роздрібний, оптовий, міжбанківський та інвестиційний. Специфікою роздрібною бізнесу для банків з універсальною бізнес-моделлю є порівняно менший обсяг кредитів та більший – депозитів. Водночас, як і корпоративний бізнес, роздрібний є джерелом доходу для банку на різних ринкових сегментах. Саме тому дослідження роздрібною бізнесу, а також його специфіки у сучасних умовах диджиталізації та розвитку фінансових технологій, є вкрай актуальним.

Метою представленого дослідження є обґрунтування перспектив розвитку роздрібною бізнесу банків України в умовах розвитку фінансових технологій. Досягнення мети передбачає поставлення та вирішення таких завдань: аналіз тенденцій розвитку роздрібною бізнесу банків України та фінансових технологій, оцінка впливу фінансових технологій на перспективні напрями діяльності банків на роздрібною сегменті ринку.

Аналіз тенденцій та поточної ситуації на роздрібною сегменті банківського бізнесу представлено на рис.1.

Дані рис. 1.1 свідчать, що за період 2018-початок 2021 року існує тенденція до розвитку обсягів роздрібною бізнесу банків України. При чому, якщо до початку 2020 року, роздрібний кредитний та ресурсний ринок розвивалися приблизно однаковими темпами, то з початку 2020 року динаміка кредитів є нестабільною на тлі постійно зростаючих темпів приросту депозитів. Така ситуація в цілому позитивно характеризує розвиток роздрібною бізнесу банків, оскільки банки залучають більше заощаджень домогосподарств, що збільшує їхній потенціал до кредитування економічного розвитку держави.

За даними рис. 1.2. видно, що безумовним лідером у роздрібною сегменті банківського бізнесу є АТ КБ «Приватбанк». На ресурсному роздрібною ринку потужну конкурентну позицію займає також державний АТ «Ощадбанк». Крім зазначених вище банків, на роздрібною ринку банківських послуг можна виділити ще дві групи конкурентів: по-перше, АТ «Альфа-банк», АТ «Універсал-банк» та АТ «ПУМБ»; по-друге, АТ «А-Банк», АТ «ОТП-Банк», АТ «Райффайзен Банк Аваль» та



АТ «Кредо-банк». На відміну від АТ «Ощадбанк», банки першої із зазначених груп мають менше ресурсів роздрібногo бізнесу, проте більше кредитів.

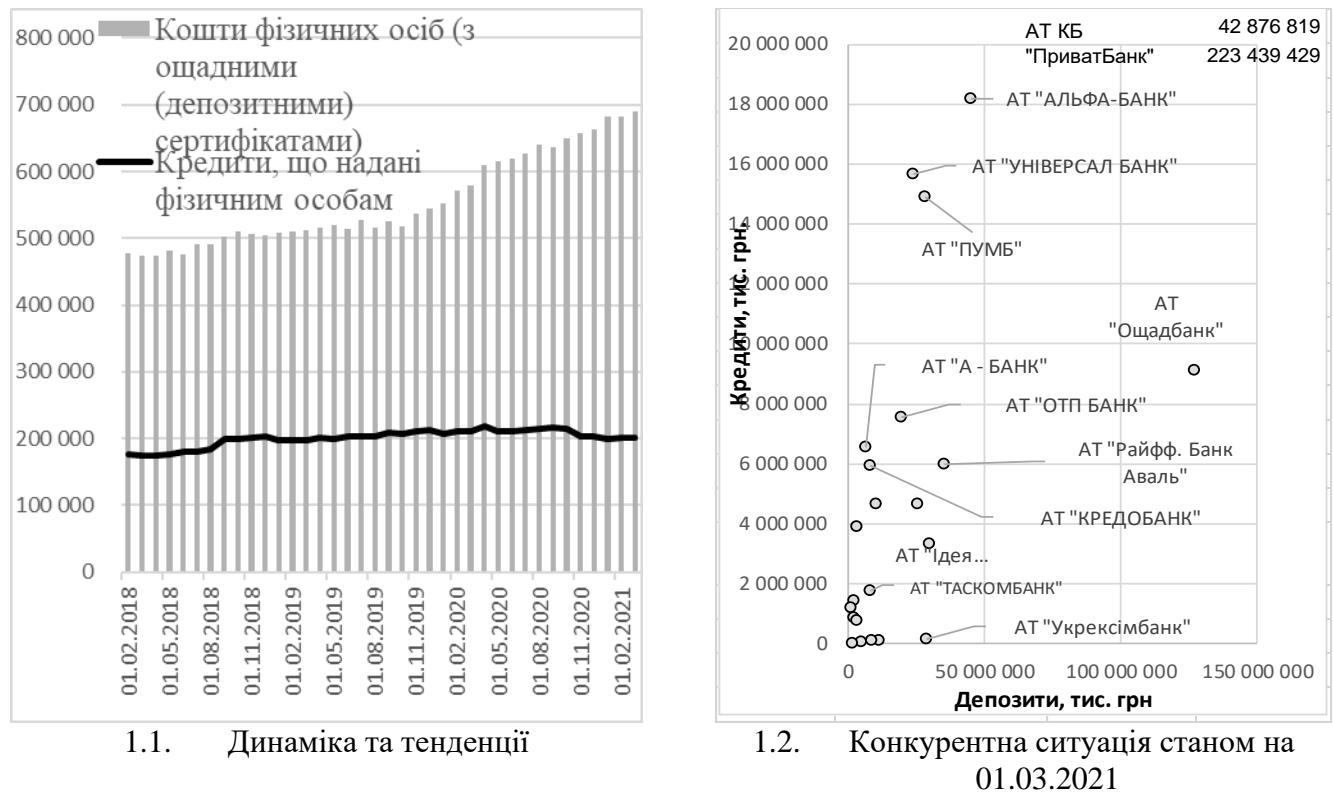


Рис. 1. Показники, що характеризують динаміку та конкурентну ситуацію роздрібногo бізнесу банків України

Джерело: складено за даними [1].

Це можна пояснити тим, що ці банки більш активно пропонують кредитні картки та розміщують ресурси на найбільш привабливих сегментах ринку з точки зору строку та прибутковості. Необхідно зазначити, що лідерами роздрібногo сегменту є банки, які вважаються найбільш інноваційними та активно запроваджують фінансові технології в обслуговуванні клієнтів, у т.ч. й роздрібногo бізнесу. Це зумовлює необхідність визначення змісту фінансових технологій та характеристики FinTech фірм-конкурентів банків у роздрібному сегменті бізнесу.

Під фінансовими технологіями розуміють, як правило, технічні, технологічні, цифрові та інформаційні рішення, які використовуються для вирішення фінансових завдань. Серед таких технологій виділяють: інтерфейси програмування додатків (API); штучний інтелект (AI); машинне навчання (Machine learning); інтернет речей (IoT); великі масиви даних (Big Data analytics); технології розподіленого доступу (DLT); розумні контракти (smart contracts); хмарні технології (cloud computing); криптографія (cryptography); біометрія (biometrics) [2; 3, с. 163]. У банківському бізнесі ці технології використовуються при здійсненні залучення вкладів та розміщення коштів у кредитні операції; розрахункове-касовому обслуговуванні; управлінні інвестиційною діяльністю та активами й пасивами [3, с. 164]. Водночас, крім банків, банківський бізнес із використанням фінансових технологій здійснюють

також і FinTech-фірми, які є більш інноваційними та гнучкими та формують додаткові загрози традиційному банкінгу (табл. 1).

Таблиця 1.

FinTech фірми на роздрібному сегменті банківського бізнесу

Розрахункові послуги	Управління особистими фінансами	Іпотека	Малий бізнес	Студентські позички	Споживче кредитування
Simple, Moven, Stripe, Venmo, Square	Wealthfront, Sigfig, Betterment	LendingHome, Money-360, Groundfloor, Realty Mogul	Foundation, OnDeck, Lighter Capital, Kabbage	CommonBond, SoFi, UpStart	Oportun, LendingClub, Prosper

Джерело: складено за даними [4]

Банківський бізнес завжди був піонером у запровадження інновацій та нових технологій. Проте нині у галузі банківського бізнесу, у т.ч. й роздрібного, для традиційних банків додатковою конкурентною загрозою стає діяльність FinTech фірм, які є більш гнучкими внаслідок своїх невеликих розмірів та відносної нерегульованості діяльності.

Для клієнтів роздрібного банківського бізнесу це означатиме більшу доступність та зручність користування послугами. Проте від банків це вимагатиме по-перше, додаткових витрат на запровадження найновітніших технологій та сервісів; по-друге, пошуку шляхів кооперації із FinTech фірмами задля збереження існуючих та створення нових конкурентних переваг.

**Список використаних джерел:**

1. Основні показники діяльності банків України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1> (дата звертання 23.03.2021 р.)
2. Toronto Leadership Centre. FinTech, RegTech and SupTech: What They Mean for Financial Supervision. URL: <http://res.torontocentre.org/guidedocs/FinTech%20RegTech%20and%20SupTech%20-%20What%20They%20Mean%20for%20Financial%20Supervision.pdf> (дата звернення 23.03.2021).
3. Онищенко Ю. І. Банківська діяльність в умовах розвитку цифрових технологій. Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. 2018. Т. 23. Вип. 8(73). С. 160-164.
4. Banking on Disruption: Digitization, FinTech and the future of retail banking. June 2017. URL: <https://www.tcs.com/content/dam/tcs/pdf/Industries/Banking%20and%20Financial%20Services/future-retail-banking-0617-1.pdf> (дата звернення 23.03.2021).

\*\*\*\*\*

**Зухурова Наргиза Абдусатторовна**  
*ассистент кафедры экономика в сфере информационно-коммуникационных технологий*  
*Ташкентского информационно-технологического университета*  
*г. Ташкент, Узбекистан*

## **ВНЕДРЕНИИ СОВРЕМЕННЫХ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

Одним из приоритетов проводимых реформ в экономических процессах направлено на повышение инвестиционной привлекательности и привлечение иностранных инвестиций, создание максимально благоприятных условий для ведения бизнеса. При этом особое внимание уделяется к развитию информационных технологий, в частности развития цифровых информационных технологий.

Нужно отметить, что, в настоящее время особое внимание мирового сообщества приковано к Узбекистану, государству в самом сердце Центральной Азии с населением в 34 миллиона человек, где проводятся широкомасштабные социальные и экономические реформы, направленные на ускоренное повышение социально-экономическое развитие страны и улучшение качества жизни населения.

Отдельное внимание уделяется вопросам цифровизации деятельности государственных органов, обеспечению цифровой трансформации и внедрения передовых информационно-коммуникационных технологий во всех сферах. Узбекистан стремится идти в ногу со временем и в ближайшем будущем оказаться среди государств-лидеров в области создания благоприятной среды для внедрения инновационных цифровых решений.

И здесь следует особо подчеркнуть, что Узбекистан стал одним из первых государств не только на пространстве СНГ, но и в мире, начавших регулировать использование технологии «блокчейн» и оборот крипто-активов в рамках развития цифровой экономики.

В 2018 году Президентом страны приняты постановления «О мерах по развитию цифровой экономики в Республике Узбекистан» и «О мерах по организации деятельности крипто-бирж в Республике Узбекистан», заложившие основу для начала правового регулирования оборота крипто-активов.

Нужно отметить, что, проводя анализ работы по развитию цифровой экономики в странах СНГ, в частности, в России нужно обратить внимание оно осуществляется в тесном сотрудничестве с ЕАЭС, поэтому различные вопросы регулирования решаются на уровне этого международного союза. Создание единого цифрового пространства и включение стран-участниц в процесс глобальной цифровой трансформации регулярно обсуждается представителями ЕАЭС во время рабочих встреч и иных международных мероприятий. Например, 27.12.2016 г.

состоялось заседание Высшего Евразийского экономического совета, участники которого обсудили более 20 вопросов сотрудничества в рамках союза, включая решение «О формировании цифровой повестки ЕАЭС» и распоряжение «О реализации проекта по совместной разработке специализированных средств криптографической защиты информации ЕАЭС» [1].

Кроме того, продолжая изучение процесс развития цифровых технологий руководители международных компаний с глубоким знанием блокчейн-технологий придерживаются более прагматичных взглядов и в течение следующего года готовы сделать несколько важных шагов. Они видят большую ценность и потенциал технологии в том, что с ее помощью можно пересмотреть и улучшить цепочку бизнес-процессов, а также получить доход от инвестирования в широкий спектр областей.

Поскольку все больше компаний вкладывают средства в развитие цифровых технологий. В результате мы ожидаем, что блокчейн будет становиться все более популярным, а его потенциал для достижения большей эффективности, формирования новых бизнес-моделей и получения новых источников дохода, а также обеспечения более высокого уровня безопасности будет продемонстрирован в реальных жизненных ситуациях. [2]

В качестве уполномоченного органа по развитию цифровой экономики назначено Национальное агентство проектного управления при Президенте Республики Узбекистан (НАПУ), а внедрение и развитие деятельности в области оборота крипто-активов, включая майнинг, смарт-контракты, а также технологии «блокчейн» определены как важнейшие задачи для диверсификации различных форм инвестиционной и предпринимательской деятельности.

Кроме того, был сделан смелый шаг в виде освобождения операций и доходов юридических и физических лиц, связанных с оборотом крипто-активов, в том числе осуществляемых нерезидентами, от налогообложения.

Результатом стала выдача в декабре 2019 года первой в Центрально-азиатском регионе лицензии на осуществление деятельности крипто-биржи, которая в январе 2020 года официально заявила о начале своей деятельности.

В то же время НАПУ осуществляется последовательный подход в формировании регулятивной среды для оборота крипто-активов с учетом необходимости, в первую очередь, обеспечения защиты прав и законных интересов граждан, предотвращения использования крипто-активов в различных незаконных целях, в том числе отмывания денег и финансирования терроризма.

Ведь отсутствие единого регуляторного подхода как на региональном, так и на международном уровнях в области оборота крипто-активов, а также быстрый темп развития цифровых технологий фактически исключают их эффективное правовое регулирование путем применения существующих подходов.

Разработка методологических подходов правового регулирования, уже применяются в Великобритании, Сингапуре, Малайзии, Нидерландах и Российской Федерации. [3]

Основными направлениями деятельности резидентов Регулятивной песочницы предлагается установить:

- разработку и внедрение технологии «блокчейн»;
- предоставление услуг по внебиржевым сделкам с крипто-активами;
- осуществление частного и промышленного майнинга;
- деятельность по конвертации крипто-активов, предоставление услуг крипто-кошельков;
- осуществление первичного размещения крипто-активов (Security Token Offering);
- иная деятельность в области оборота крипто-активов и технологии «блокчейн».

Особо следует отметить, что в процессе выработки методологических подходов к регулированию оборота крипто-активов НАПУ особое внимание уделяет вопросам обеспечения соблюдения требований международных стандартов по противодействию отмыванию денег, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения.

По мнению специалистов, намерение создать Регулятивную песочницу, в целом, является очередным прогрессивным шагом и еще раз подтверждает приверженность руководства Узбекистана в активном внедрении современных цифровых технологий для развития экономики страны.

#### **Список использованных источников:**

1. Создание единого цифрового пространства обсудили на заседании Высшего Евразийского экономического союза // Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minsvyaz.ru/ru/events/36309/> (дата обращения: 15.11.2018).
2. Международное исследование, посвященное внедрению блокчейна, за 2018 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/kz/ru/pages/energy-and-resources/articles/gx-innovation-blockchain-survey.html> (дата обращения: 10.04.2021).
3. Uzbekistan Blockchain Valley [Electronic resource]. – Available at: <http://sverenins.uz/news/uzbekistan-blockchain-valley.html/> (accessed 08 April 2021).

\*\*\*\*\*

**Иминова Наргиза Акрамовна**

*к.э.н., доцент, заведующая кафедрой экономики в сфере информационно-коммуникационных технологий*

**Мухамадалиева Наргиза Баходировна**

*старший преподаватель кафедры экономики в сфере информационно-коммуникационных технологий*

*Ташкентского университета информационных технологий*

*имени Мухаммеда аль-Хорезми*

*г. Ташкент, Узбекистан*

## **РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

Страховой рынок является неотъемлемым элементом финансового сектора. Эффективное развитие рынка страховых услуг имеет макроэкономическое значение, поскольку способствует формированию новых страховых инструментов финансового рынка страны, содействует социально-экономической стабильности в обществе, являясь неотъемлемым элементом системы гарантированной защиты имущественных интересов населения и юридических лиц [1, с. 30].

Вопрос развития страхования для Республики Узбекистан особенно актуален, так как при выполнении ряда макроэкономических условий страхование способно ускорить движение по пути устойчивого экономического роста и служить дополнительной предпосылкой к дальнейшему улучшению положения в стране, как в экономической, так и в социальной сферах. В республике последовательно реализуются меры по созданию благоприятных условий для дальнейшего развития финансового рынка, расширения масштабов охвата населения качественными финансовыми услугами, поддержки деятельности страховых организаций, а также защиты прав и законных интересов потребителей в данной сфере. Вместе с тем на современном этапе реформ активное развитие финансовых услуг, направленных на обеспечение стабильного роста экономики, повышение качества и уровня жизни населения, обуславливает усиление роли страхового рынка и широкое применение инструментов страхования в республике.

В целях дальнейшего реформирования и обеспечения динамичного развития национального страхового рынка, внедрения новых востребованных видов страховых услуг, повышения доверия потребителей к страховому рынку, был утверждён Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по реформированию и обеспечению ускоренного развития страхового рынка Узбекистана», которым утверждена «дорожная карта» развития сферы на 2019–2020 гг.

На сегодняшний день на страховом рынке Республики Узбекистан действуют 36 страховщиков, из них 28 в общей страховой отрасли и 8 в сфере страхования жизни, а также 5 страховых брокеров, 5 актуарных организаций и 22 компании-

ассистенты, аджастеры, сюрвеи. По данным страховых компаний, в первом квартале 2020 года были собраны страховые премии в размере 503,1 млрд. сумов.

Валовой уставный капитал страховщиков составляет 782,4 млрд сумов (рост – 138%) и объем инвестиций в экономику составил 2 834,9 млрд сум (рост – 137 %). 55% инвестиций были размещены в банковские депозиты, 30% акции, а остальные – в другие ценные бумаги. Количество действующих договоров составляет 7,0 млн. В течение I квартала 2020 года осуществлены страховые выплаты в общей сложности в размере 176,9 млрд сумов, из них 141,2 млрд сумов по видам добровольного страхования и 35,8 млрд сумов выплачено по видам обязательного страхования. За отчетный период количество страховых отделений достигло 1773. В штате страховщиков работают 6,6 тыс. сотрудников и 8,9 тыс. страховых агентов [2, с. 50]. Вместе с тем, в нашей стране можно увидеть несоответствие компонентов страхового рынка, то есть добровольные виды страхования составляют 82%, а обязательные виды – 18 %. В развитых странах доля обязательного страхования составляет 50 %. Более того, объём собранных премий в расчёте на одного человека в Узбекистане в десятки раз меньше, чем в соседних странах. Например, в Казахстане и России в среднем на одного человека приходится 68 долларов и 146 долларов соответственно, тогда как в Узбекистане-6,7 долл. Самые высокие показатели у США-3681 долл. Более того, в Узбекистане наблюдается самая низкая доля собранных премий на человека по отношению к ВВП на душу населения – 0,37%, в то время как в России, Турции и Украине этот показатель превышает 1,3%.

Существует ряд проблем, которые препятствуют динамичному развитию страхования в стране: – отрасль страхования в структуре ВВП Республики Узбекистан занимает незначительную долю. Объем начисленных страховых взносов по отношению к ВВП страны составляет 0,37%. Для сравнения среднемировой показатель находится на уровне 6,2%; – страховой рынок Республики Узбекистан имеет низкий уровень капитализации, в связи с чем страховые организации ограничены в возможности принимать на себя риски; – в республике неразвит сегмент долгосрочного страхования (страхования жизни). Он мог бы являться важным источником внутренних инвестиций для экономики страны. Причиной этому во многом является неустойчивость страхового законодательства, его слабая направленность на стимулирование развития страхования.

Страхование в республике пока не рассматривается как важная составляющая рыночной экономики, источник необходимых инвестиционных ресурсов. Положительный эффект для развития страхового рынка могут принести следующие изменения: установление единых условий осуществления деятельности для государственных и частных компаний, что приведет к формированию здоровой конкуренции в страховом секторе, эффективности работы страховщиков и росту рынка в целом; приватизация сферу. Это позволит продвигать страхование как метод управления рисками, привлечь иностранные инвестиции и технологии, создать новые квалифицированные рабочие места в отрасли.

Страховые компании оценивают не просто риски, связанные с премией, обязательствами страховой компании, но в то же время оценивают риски активов,

кредитный, рыночный. Это позволяет более активно управлять капиталом страховой компании; развитие онлайн-страхования, что может стать еще одной нишей для расширения рынка страховых услуг. А также внедрение цифровых технологий. Так как, цифровые технологии способствуют развитию страхового рынка и повышают качество страховых услуг [3, с. 224]; развивать культуру страхового сообщества и понимание людей о том, что страхование – это защита, которая дает возможность дальнейшего роста благосостояния населения, снизить нагрузку с государства и позволить страховым компаниям отвечать по обязательствам. В развитых странах около 70% всего населения являются финансово грамотными, в развивающихся странах этот показатель составляет менее 30%.

Важно отметить, что большинство граждан не осведомлены о страховании и видах страхования, при внедрении одних и тех же мер страховыми компаниями из года в год расходы на рекламу остаются низкими, вследствие чего не оказывается значительное влияние для изменения ситуации.

#### **Список использованных источников:**

1. Ахвледиани Ю.Т. Рынок страховых услуг: современные тенденции и перспективы развития: монография / Ю.Т. Ахвледиани. – Москва : РУСАЙНС, 2017. С.5-30.
2. Текущее состояние страхового рынка и итоги I квартала 2020 года страхового рынка Министерства финансов Республики Узбекистан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mf.uz/ru/news-mf-jx/item/609-609.html> (дата обращения: 10.04.2021).
3. Страхование : учебник / [Е. Г. Князева, Л. И. Юзвович, Е. А. Разумовская, Ю. Т. Ахвледиани, Т. Д. Одинокова, О. А. Бойтуш] ; под общ. ред. Е. Г. Князевой ; М-во науки и высшего обр. Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2019. С.224-229.

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: E44**

**Клещёва Светлана Александровна**  
*старший преподаватель кафедры финансового менеджмента  
Полесского государственного университета  
г. Пинск, Республика Беларусь*

## **ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ КРАУДИНВЕСТИНГА**

Практика финансирования проекта или компании путем привлечения денег от большого количества людей через онлайн-платформу широко распространена на европейском рынке, где она стала привлекательным вариантом финансирования для многих стартапов.



Ключевое отличие краудинвестинга (краудфандинга акционерного капитала) в том, что инвесторы в обмен на инвестированные в проект финансовые ресурсы получают в качестве вознаграждения инвестиционную долю в компании, а вместе с тем и риск потери вложений.

Согласно информации, собранной Finanso.se, европейский рынок краудфандинга, основанный на акциях, с 2017 года увеличился вдвое и в 2020 году достиг объёма транзакций в 2,3 млрд долл [1]. Согласно исследованию Statista, в 2019 году европейский краудфандинговый рынок акций достиг 1,88 млрд долл (в 2017 – 1,16 млрд долл). Среднее финансирование одной кампании выросло с 85111 долл в 2017 году до 115271 в 2020 году. В 2020 году было успешно запущено более 20 тыс. краудфандинговых кампаний на основе акций, что на 15,1% больше по сравнению с 2019 годом (в 2017 году – 13700).

Краудинвестинг в европейских странах имеет свои особенности.

Великобритания – ведущий европейский рынок краудфандинга акционерного капитала, общая сумма транзакции за 2020 год составила 834 млн долл. Второе место по величине рынка в Европе принадлежит Нидерландам (459 млн долларов). Швеция заняла третье место с суммой транзакции 229,4 млн долл. Финляндия и Германия следуют за ней с 132,6 млн и 104,5 млн долл соответственно. Широкое распространение получил подход, при котором профессиональный инвестор (бизнес-ангел, акселератор, фонд) является лид-инвестором проекта (т.е. от лица всех участников кампании осуществляет взаимодействие с командой проинвестированного проекта и представляет их интересы в совете директоров), привносит в него свою экспертизу и является гарантом надежности для других инвесторов.

В результате слияния двух основных краудинвестинговых платформ Crowdcube и Seedrs, была создана одна из крупнейших в мире площадок для прямых инвестиций. Стоимость объединенной компании составляет 140 млн долл. Привлеченный стартовый капитал (2020 год): 217 млн фунтов стерлингов. Комиссия платформы: 6% при успешном завершении кампании и 2500 фунтов стерлингов (исключая НДС) при завершении сделки. Прочие сборы: 7,5% от прибыли инвесторов в случае успеха кампании, 0,5% за обработку платежей.

Франция – одно из первых государств, принявшее специальное законодательство по регулированию краудинвестинга. В октябре 2014 года вступил в силу законопроект, в соответствии с которым инвестиционные порталы и посреднические ресурсы были поделены на 3 категории: платформы для займов под проценты или без оных (IFP), ресурсы по реализации акций (CIP) и ресурсы по предоставлению инвестиционных услуг (PSI). Все три вида платформ должны пройти регистрацию в ассоциации для сертификации посредников в страховании, банковском деле и финансах (ORIAS). PSI представляет собой краудинвестинговую платформу, клиенты которой должны иметь определенный минимальный капитал. Закон устанавливает максимальный размер финансирования в размере 1 млн евро и ограничивает максимальный размер инвестиций, он составляет 1 тыс евро. Ограничение сделано для защиты инвесторов от слишком больших потерь [2].

Наиболее известные французские платформы: Wiseed, SmartAngels, Anaxago, Participeer, Happycapital. Платформа Wiseed появилась первой на французском рынке и является лидером по объемам операций.

В Италии в соответствии с Законодательным декретом 50/2017 и новыми Положениями CONSOB от 2018 года воспользоваться системой краудинвестинга имеют право следующие виды компаний:

- 1) «микропредприятия», число работников в которых не более 10 человек, а общий оборот (или баланс в целом) не превышает 2 млн евро;
- 2) малые предприятия, число работников в которых не более 50 человек, а общий оборот (или баланс в целом) не превышает 10 млн евро;
- 3) средние предприятия, число работников в которых не более 50 человек, а оборот (или баланс в целом) не превышает 43 млн евро.

На интернет-порталах по краудинвестингу должны быть четко отражены предлагаемые услуги, гарантии и правила прозрачности. Руководители краудинвестинговых платформ также обязаны присоединиться к компенсационной схеме в целях защиты своих инвесторов. В качестве альтернативы эти руководители могут также предусмотреть предупредительные договоры страхования против любых рисков, которые могут возникнуть в силу профессиональной ответственности, покрывающие сумму, как минимум, в 20 тыс. евро за каждое требование и в 1 млн евро за все требования в течение одного года [3].

В Германии функционирует около 80 краудинвестинговых платформ, на которых стартапы могут привлечь финансирование. Эффективность и простота механизма позволяет непрофессиональным инвесторам вложить денежные средства в интересующий их проект. Краудинвестинг становится серьёзной альтернативой прочим видам инвестиционной деятельности. Главная особенность немецких платформ: объём финансирования не должен превышать 100 тыс. евро. Наиболее успешными платформами являются: Seedmatch, Companisto, Innovestment.

Многие люди ассоциируют Германию с качеством, и немецкая краудфандинговая платформа Companisto не является исключением с ее сетью, состоящей из признанных бизнес-ангелов, экспертов по корпоративным финансам и венчурных компаний. Innovestment специализируется на инвестициях в инновационные проекты, имеет уникальную модель, которая предусматривает проведение аукционов. В целом, в европейских государствах модели регулирования очень схожи, различаются лишь регуляторы и лимиты для инвесторов и платформ.

5 октября 2020 года Европейский парламент согласовал режим Европейского поставщика краудфандинговых услуг (ECSP), открыв путь к созданию общего для всех стран-членов набора правил краудфандинга, который будет работать уже к концу 2021 года. Это очень важный шаг, который будет стимулировать рост общеевропейских платформ и обеспечит дополнительное доверие инвесторам и предпринимателям, ищущим финансирования.

Проведенный анализ европейского опыта применения краудинвестинга свидетельствует о том, что его стремительное развитие во многом обязано нормативно-правовой поддержке со стороны европейских государств,

прогресивному регулюванню, льготному податковому режиму, міжнародної активності ведучих європейських краудплатформ. В Республіці Беларусь одним з основних перешкодж для розвитку краудінвестинга являються законодавчі обмеження. Для рішення цієї проблеми дуже важливо створити гнучкі правила і стимули, які будуть сприяти залученню інвестицій в розвиток інноваційних проєктів, збільшенню рівня зайнятості населення і економічному зростанню.

#### **Список использованных источников:**

1. Crowdfunding in Europe: Market Size by Country & Finance Model (2019). URL: <https://p2pmarketdata.com/crowdfunding-europe/> (дата звернення: 25.03.2021).
2. Закон о краудфандинге вступает в силу во Франции. URL: [http://crowdsourcing.ru/article/zakon\\_o\\_kraudfandinge\\_vstupayet\\_v\\_silu\\_vo\\_francii](http://crowdsourcing.ru/article/zakon_o_kraudfandinge_vstupayet_v_silu_vo_francii) (дата звернення: 25.03.2021).
3. Новые положения о краудинвестинге в Италии. URL: <http://www.dandreapartners.com/> (дата звернення: 26.03.2021).

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: F21; G18; L26; M20**

**Коваленко Вікторія Володимирівна**

*д.е.н., професор кафедри банківської справи  
Одеського національного економічного університету  
м. Одеса, Україна*

### **ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

Банківський кредит відіграє значну роль в розвитку економіки будь-якої країни. За ринкових умов господарювання суб'єкти національної економіки відчують постійну нестачу фінансових ресурсів, що зумовлюється здійсненням активної інноваційної та інвестиційної політик. На кредитному ринку безпосереднім задоволенням фінансових потреб домогосподарств та нефінансових корпорацій (великих, середніх та малих) у позиковому капіталі займається кредитивна система, яка включає центральний банк, акціонерні банки та інші кредитні установи [1, с. 91].

Важливим чинником розвитку малого та середнього бізнесу є доступність до фінансових ресурсів, зокрема за рахунок банківського кредитування. Кредит – це суспільні відносини, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з переданням один одному в тимчасове користування вільних коштів на засадах зворотності, платності та добровільності. Ці відносини мають низку характерних ознак, які конституують їх як окрему самостійну економічну категорію, а саме кредит [2, с. 349].

Національний банк України розпочав публікувати статистичні дані щодо кредитів великим, середнім, малим та мікропідприємствам – юридичним особам з

урахуванням ознак їх належності до певної бізнес-групи (входить до груп пов'язаних контрагентів) [3], (табл. 1).

Таблиця 1.

Структура та динаміка банківських кредитів, наданих малому та середньому бізнесу, з ознакою належності до бізнес-груп у 2020 р.

Дата	Суб'єкти середнього підприємництва			Суб'єкти малого підприємництва (крім мікропідприємництва)		
	усього	пов'язані	не пов'язані	усього	пов'язані	не пов'язані
	млн грн	питома вага, %		млн грн	питома вага, %	
1.01	1222	23,2	76,8	1570	76,5	23,5
1.02	1145	29,4	70,6	1481	78,8	21,2
1.03	1287	24,0	76,0	1578	74,9	25,1
1.04	1171	25,0	75,0	1408	75,6	24,4
1.05	1166	25,0	75,0	1305	76,7	23,3
1.06	1165	24,7	75,3	1518	67,6	32,4
1.07	1174	25,5	74,5	865	62,3	37,7
1.08	1179	27,6	72,4	932	61,2	38,8
1.09	1163	28,6	71,4	1104	71,7	28,3
1.10	1746	51,5	48,5	963	79,4	20,6

Джерело: розраховано авторами за матеріалами [3]

Як свідчать дані таблиці 1, кредити, надані контрагентам, які є частиною бізнес-групи, у малому та середньому підприємству, зокрема, малим підприємствам становлять станом на 1 жовтня 2020 року 79,8 %, а кредити, надані середнім за розміром підприємствам, складають на відповідну дату 51,4 %. ФОП надаються переважно не пов'язаним з бізнес-групами контрагентам. Водночас ставки за кредитами, наданими пов'язаним з бізнес-групами контрагентам, зазвичай нижчі, а умови вигідніші.

Слід звернути увагу на те, що привабливість банківських кредитів для малого та середнього бізнесу залежить від запропонованих банками процентних ставок (рис.1):

За досліджуваній період (2017–2020 роки) відсоткова ставка за кредитами у національній валюті для підприємств малого та середнього бізнесу була неоднозначною, коливаючись у діапазоні від 13,2 % до 17,8 %. Дещо вищими є відсоткові ставки за кредитами для суб'єктів середнього підприємництва, хоча у 2020 р. простежується обернена вартість кредиту для малого та середнього бізнесу. Загалом такий показник процентної ставки за кредитами пояснюється не урівноваженістю зміни облікової ставки (до зменшення) та процентними ставками банків, а також значними ризиками функціонування економіки в Україні, плату за які банки включають у вартість кредиту у вигляді комісій. Таким чином, слід

констатувати, що сучасні умови діяльності малого та середнього бізнесу потребують фінансових інвестицій, одним з яких є банківський кредит.

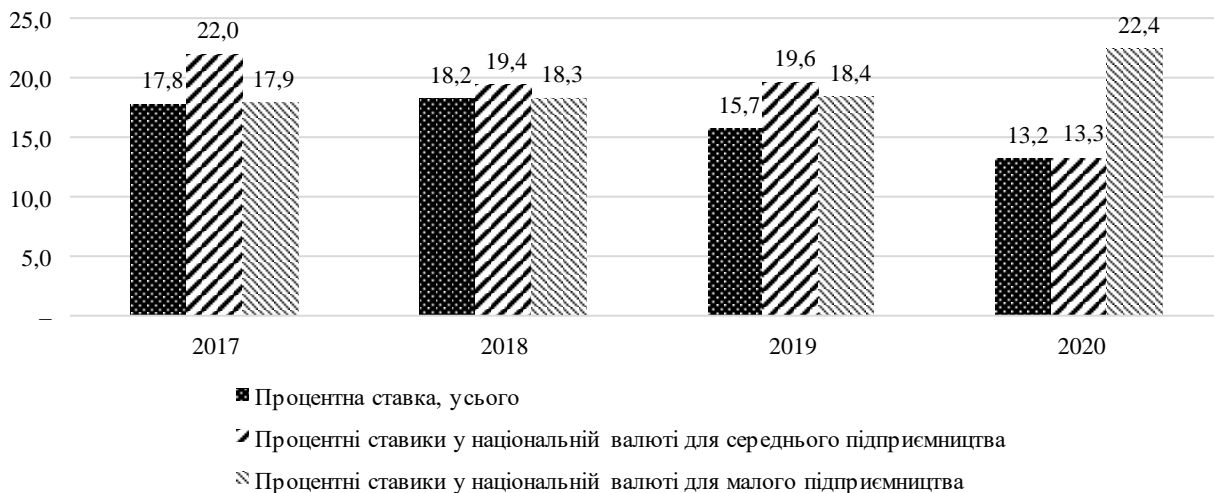


Рис. 1 Динаміка процентних ставок за банківськими кредитами, наданими у національній валюті малому та середньому бізнесу за період 2017-2020 рр., %  
*Джерело: розраховано авторами за матеріалами [3].*

На основі проведеного дослідження можна зробити такий висновок:

Для розвитку банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні, за доцільне є прийняття на рівні держави певних заходів, які б забезпечили зниження процентної ставки за кредитами, сприяння розширенню спектру банківських послуг для представників малого та середнього бізнесу, розробленню нових гарантійних схем фінансово-кредитної підтримки, вдосконалення технологій та дистанційного обслуговування під час кредитування суб'єктів підприємницької діяльності.

Для стимулювання розвитку банківського кредитування малого й середнього бізнесу в Україні слід також використовувати зарубіжний досвід, зокрема, у створенні дієвих фондів сприяння кредитуванню малого та середнього бізнесу.

### Список використаних джерел:

1. Коваленко В.В. Ткаченко Д.Ю., Шевченко О.В. Кредитний ринок України: проблеми та перспективи розвитку. *Науковий погляд*. 2018. №3(61). С. 90-96. DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-3-61-13>.
2. Савлук М., Мороз А., Лазепко І. *Гроші та кредит : підручник*. Київ : КНЕУ, 2011. 589 с.
3. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1/> (дата звернення 20.03.2021).

\*\*\*\*\*

**Колесная Ирина Николаевна**

*аспирантка кафедры экономики*

*Белорусского государственного университета информатики*

*и радиоэлектроники*

**Антипенко Надежда Анатольевна**

*к.э.н., доцент кафедры менеджмента, учета и финансов*

*Минского филиала РЭУ имени Г.В. Плеханова*

*доцент кафедры экономики*

*Белорусского государственного университета информатики и*

*радиоэлектроники*

## **ОЦЕНКА МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИЙ**

В современных реалиях развития цифровой экономики Республики Беларусь инновационные технологии являются мощным инструментом влияния на развитие бизнес-моделей субъектов хозяйствования. Цифровизация экономики и высокий уровень конкуренции вызывает необходимость постоянного мониторинга эффективности своей деятельности как ключевого фактора оценки маркетингового потенциала компании. Только грамотная и логичная система оценивания собственной деятельности способна помочь компании решать своевременно и успешно возникающие проблемы, а также достигнуть устойчивого развития.

Развитие концепции эффективности бизнеса и разработка мероприятий по оценке маркетингового потенциала компании является ключевым вектором успеха стратегического менеджмента и перманентного успеха в современных условиях экономики Республики Беларусь.

В настоящее время, особенно в условиях пандемии, усиливается роль адекватной системы оценки маркетингового потенциала, основанной на оперативных подходах к решению проблем эффективности деятельности компании. Резко возрастают значения финансовой устойчивости и прогнозирование стабильной работы субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает необходимость развития концепции оценки маркетингового потенциала и эффективности бизнеса. Компаниям, в нынешнее время нестабильной экономики, для эффективной работы необходимо проводить мониторинг и уметь анализировать свою прошлую деятельность (для того, чтобы не повторять ошибок и использовать положительные моменты), а также прогнозировать развитие бизнеса с учетом оптимальной оценки маркетингового потенциала компаний [1, с. 47].

С помощью мониторинга вырабатываются тактика развития компании, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников. Определение границ финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных экономических проблем, поскольку недостаточная

финансовая устойчивость может привести к отсутствию у предприятий средств для производства, их платежеспособности и, в конечном счете, к банкротству.

В научной литературе концепция маркетингового потенциала компании рассматривается как совокупность маркетинговых ресурсов, рыночных возможностей развития компании, позволяющих реализовывать основные маркетинговые функции, направленные на получение экономических выгод в будущем на перманентной основе. При оценке маркетингового потенциала компании возможны различные подходы: циклический, системный (детальный) и диагностический (мониторинговый). Очевидно, что в нынешних условиях оцифровывания существующая концепция оценки маркетингового потенциала компании носит формальный характер, ограничиваясь лишь рекомендациями. Турбулентность экономики и цифровизация данных требует разработки адекватного инструментария оценки маркетингового потенциала. Современное состояние отраслей белорусской экономики в условиях COVID-19, можно характеризовать как неустойчивое, что связано с влиянием как внешних, так и внутренних факторов. Внешние факторы определяются существенными изменениями в конъюнктуре мирового рынка, санкциями в отношении предприятий-партнеров, социальной нестабильностью во многих регионах мира, которые не позволяют их рассматривать как целевые рынки. Внутренние факторы определяются значительной изношенностью основных производственных активов, недогрузкой мощностей, недостаточным ростом производительности труда, низким уровнем инноваций и неэффективным управлением [2-3].

Новые условия деятельности компаний меняют характер и содержание бизнес-процессов и расширяют возможности повышения финансовой устойчивости бизнес-субъектов через внедрение цифровых инноваций в свою производственно-финансовую деятельность.

В условиях цифровой трансформации национальной экономики, необходим дифференцированный подход к концепции оценки маркетингового потенциала каждого отдельно взятого субъекта, с учетом влияния на его устойчивое развитие в долгосрочной перспективе.

Управление организацией и оценка маркетингового потенциала требует тщательной проработки всех решений посредством применения различных мониторинговых систем оценки экономического эффекта от их реализации.

В процессе проведения мониторинга осуществляется контроль показателей, которые характеризуют результаты экономической деятельности объекта наблюдения.

Алгоритм проведения мониторинга предусматривает соответствующее организационное, информационное, методическое и техническое обеспечение.

Возможность достижения основных направлений развития маркетингового потенциала предполагает применение соответствующих цифровых технологий. В настоящее время специалисты выделяют инновационные технологии, которые существенно изменяют процедуру оценки маркетингового патанциала: технология блокчейн, виртуальная реальность, дополненная реальность, искусственный

интеллект, роботы, и др [4, с.98].

Проведенный анализ маркетингового потенциала свидетельствует о необходимости использования адекватных мониторинговых систем, как одной из составляющей функции стратегического управления. Высокая степень зависимости от информационных технологий, применение инновационных методов и подходов являются определяющим фактором будущего развития маркетингового потенциала и направлений эффективного функционирования компаний. Решение этих проблем связано с внедрением и применением цифровых технологий в мониторинговые системы для оценки маркетингового потенциала, что позволит своевременно реагировать и предупреждать существующие риски бизнес – процессов..

#### **Список использованных источников:**

1. Антипенко, Н.А. Особенности устойчивого развития бизнес-субъектов в условиях цифровизации экономики Республики Беларусь / Н.А. Антипенко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2020. – № 1. – С. 46-50.
2. Бохан Т.И. Современные методы контроля за состоянием дебиторской за состоянием дебиторской задолженности / Т.И. Бохан // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: Материалы IX международной научно-практической конференции (Минск, 14 мая 2015 г.) / сост. Кривцов В.Н., Горбачев Н.Н. – Минск: «Ковчег», 2016. – С. 7-8.
3. Бохан Т.И., Галушкина А.А., Копать И.С.. Подходы к учету затрат / Т.И. Бохан, А.А. Галушкина, И.С. Копать // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: Материалы VIII международной научно-практической конференции (Минск, 14 мая 2015 г.) / сост. Кривцов В.Н., Горбачев Н.Н. – Минск: «Ковчег», 2015. – С. 211-2012.
4. Бусыгин, Д. Ю. Практикум по финансовому и инвестиционному менеджменту [Текст]: учеб. пособие / Д. Ю. Бусыгин, Ю.Н. Бусыгин, И.А. Антипенко. – Мн.: БГАТУ, 2015. – 108 с.

\*\*\*\*\*

#### **JEL Classification: M15; G23**

**Костогриз Вікторія Григорівна**  
*к.е.н., доцент кафедри фінансів  
та банківської справи*

**Жежерун Юлія Володимирівна**  
*к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи  
Черкаського інституту Університету банківської справи  
м. Черкаси, Україна*

#### **СУЧАСНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ЧАТ-БОТІВ У ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ**

В умовах цифровізації економіки активізується диджиталізація основних бізнес-процесів та комунікацій основних учасників фінансового ринку.



Впровадження інноваційних цифрових технологій віртуального спілкування надає можливості обміну інформацією, комунікації з клієнтами та партнерами по бізнесу, проведення аналітичних досліджень, збирання необхідної інформації. Відповідно, наразі багато компаній успішно використовують чат-боти з метою підвищення якості спілкування з клієнтами та оптимізації витрат.

В сучасному світі поняття «чат-бот» співставляють із такими поняттями як штучний розмовний об'єкт (АСЕ), чат-робот, чаттер-бот або базака-бот. Термін «чат-бот» вперше вжив Майкл Маулдін, щоб описати розмовні програми, які дозволяють спілкування між чатерами, тобто, людини і програми, яка наділена штучним інтелектом. Більшість сучасних науковців та практиків вбачають в даному понятті комп'ютерну програму, за допомогою якої можливо здійснювати комунікацію з одним або декількома співрозмовниками.

Розвиток цифрових процесів спонукає активно використовувати чат-боти в медицині, страхуванні, ресторанному та туристичному бізнесі, сфері моди та краси тощо. Цифрові персональні помічники і чат-боти зробили революцію і в фінансовій сфері. Чат-бот у фінансах – це інструмент з підтримкою штучного інтелекту, який реалізує фінансове керівництво для клієнтів фінансової установи за допомогою голосових і текстових повідомлень [1].

Згідно прогнозів компанії Business Insider вже до кінця 2021 року до 80% міжнародних фінансових компаній будуть використовувати чат-ботів. При цьому дослідження компанії Juniper стверджують, що до 2022 року більше 90% спілкування клієнта з банком буде відбуватися за допомогою віртуального агента, а не служби підтримки [2]. Використання чат-ботів, заснованих на AI, у фінансовому секторі та медицині здатне заощадити до 20 млн дол США на рік, а до 2022 року – до 8 млрд дол США.

Основними перевагами використання чат-ботів на фінансовому ринку є: оптимізація людських ресурсів, оптимізація внутрішньо корпоративних процесів, зниження операційних витрат, збільшення прибутку, збільшення клієнтської бази.

Важливою перевагою використання чат-ботів у фінансовій сфері є багатофункціональність можливостей обслуговування клієнтів. Основними функціональними можливостями чат-ботів у фінансів сфері є:

- грошові перекази та платежі;
- рішення щодо оплати товарів та послуг;
- блокування та активізація карти;
- перевірка стану карток;
- консьерж-сервіс, бізнес-банкінг для підприємців;
- перевірка курсів валют, валютообмінні операції;
- поповнення мобільного рахунку;
- сплата податків, перевірка рахунків податкових органів;
- пошук, моніторинг та покупка залізничних та авіокурок тощо.

Фінансовий ефект від використання чат-ботів було визначено за результатами ChatBot Conference – першої і єдиної в Україні конференції, присвяченої розробці та застосуванню чат-ботів в бізнесі [3]. Зокрема за даними ПриватБанку, утримання

чат-ботів обходиться фінансовій установі на 90% дешевше, ніж використання повноцінного колл-центру. При цьому різниця між рівнями задоволеності клієнтів від спілкування з живим оператором і чат-ботом складає лише 10%.

Окрім того дослідження консалтингової компанії Gartner засвідчують, що бренди ризикують втратити до 15% своїх клієнтів а, отже, і доходи від них, якщо не будуть оперативно реагувати на їхні звернення та запитання у соціальних мережах, месенджерах, і тим більше – телефоном. Чат-боти якраз і дозволяють оптимізувати обслуговування до максимального рівня та підвищити прибутки компанії [4].

В Україні експертним виданням PaySpace Magazine Awards систематично проводиться щорічний конкурс серед учасників вітчизняного ринку e-commerce і FinTech. Відповідно до рейтингу компанії, в 2020 році найкращими чат-ботами у сфері управління фінансами визнано:

1. Чат-бот ПриватБанку (PrivatPayBot) – допомагає торговцям формувати QR-код для оплати прямо в месенджері Telegram.

2. Чат-бот Ощадбанку – канал дистанційного продажу продуктів та сервісів, підтримки і фінансової аналітики. Бот аналізує продуктову поведінку та добирає таргетовані сервіси для кожного клієнта, надає понад 150 видів рекомендацій щодо управління картками, придбання продуктів. Кількість активних користувачів налічує 700 тис. осіб.

3. Платіжний бот у соціальній мережі Facebook з інтегрованою платформою цифрових гаманців Masterpass, що дає змогу здійснювати грошові перекази між картковими рахунками українських банків з мобільного в один клік, поповнювати мобільний та онлайн-ігри.

Незважаючи на свої очевидні переваги, чат-боти, як і будь-який інший інтелектуальний актив, мають ряд недоліків. Існує необхідність постійного забезпечення оптимального функціонування чат-бота. Для вирішення складних питань та складних фінансових операцій чат-бот не завжди має достатній обсяг функціональних можливостей і клієнт потребує консультації співробітника фінансової установи.

З точки зору правовідносин чат-бот – це лише програмне забезпечення з контентом – об'єкт правовідносин, а не суб'єкт, який має права й законні інтереси. Чат-бот – це лише частина послуг певного суб'єкта господарювання. Відповідно:

– чат-бот є інструментом комунікації, але суб'єктом правовідносин, що виникають у межах такої комунікації, є відповідний суб'єкт господарювання;

– залежно від функціонала чат-бота для компанії можуть виникати різні правові наслідки;

– чат-бот загалом і його складові частини, зокрема, є об'єктами інтелектуальної власності [5].

Таким чином, в період активного розвитку інформаційних технологій і штучного інтелекту чат-бот є одним з найбільш перспективних нововведень для е-commerce-індустрії. Він має ряд суттєвих переваг використання в фінансовій сфері, дозволяє уникнути ряд проблем і сформувати лояльне ставлення клієнтів до фінансової установи.

### Список використаної літератури:

1. Искусственный интеллект в банковской сфере: преимущества и перспективы URL: [https://www.elibrary.ru/download/elibrary\\_38093992\\_14006936.pdf](https://www.elibrary.ru/download/elibrary_38093992_14006936.pdf) (дата звернення 24.03.2021).
2. Шумаєва М. Як чат-боти змінили ІТ-індустрію URL: <https://nv.ua/ukr/techno/technoblogs/shcho-take-chat-boti-istoriya-rozvitku-50058587.html> (дата звернення 24.03.2021).
3. ChatBot Conference: как прошла первая чат-бот конференция URL: [https://news.liga.net/economics/pr/chatbot\\_conference\\_kak\\_proshla\\_pervaya\\_chat\\_bot\\_konferentsiya](https://news.liga.net/economics/pr/chatbot_conference_kak_proshla_pervaya_chat_bot_konferentsiya) (дата звернення 25.03.2021).
4. Белясов С. Чат-боти для бізнесу: безліч переваг і трохи ризиків URL: <https://mind.ua/openmind/20186356-chat-boti-dlya-biznesu-bezlich-perevag-i-trohi-rizikiv> (дата звернення 26.03.2021).
5. Тарасюк А. Чат-боти як учасники правовідносин URL: [https://uz.ligazakon.ua/ua/magazine\\_article/EA010483](https://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA010483) (дата звернення 25.03.2021).

\*\*\*\*\*

### JEL Classification: M15; G23

**Кузьмук Ігор Ярославович**

*к.е.н., асистент кафедри економічної теорії,*

*менеджменту і адміністрування*

*Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

*м. Чернівці, Україна*

### ФІНТЕХ-ІНДУСТРІЯ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Дифузія пандемії COVID-19 пришвидшило довгострокові інституційні зміни в економіці на основі використання інноваційних продуктів. Це дістало свій прояв у стрімкому зростанні електронної торгівлі, при цьому, е-commerce охопив і ті сфери, які, традиційно, були досить «консервативними» (медицина, вища освіта, науково-дослідна робота, навіть – консалтинг у сфері вирішення побутових проблем). Каналами поширення в системі електронної торгівлі стають нові фінансові технології, які дають змогу доносити інформацію та проводити операції купівлі-продажу швидше та з меншими затратами.

Такі, без сумніву, переваги фінтеху актуалізують необхідність дослідження в рамках вітчизняних наукових шкіл як питання впливу окремого інструменту зокрема, так і всіх – взагалі, адже і місткість українського ринку є перспективною з щодо зростання кількості та потужності фінансових інструментів, так і сама вітчизняна економіка продукує велику кількість ІТ-фахівців та продуктів фінтех. Активне впровадження фінтех необхідне і через те, що нещодавно Міністерство економічного розвитку опублікувало дані, згідно з якими 30% українського малого і середнього бізнесу знаходиться в тіні. А экс-глава НБУ Яків Смолій додав, що цю

цифру можна сміливо множити на два. Фінтех міг би стати драйвером «обілення» цих грошей шляхом їх виведення в безготівковий розрахунок [1].

Розвиток фінтех, як вже зазначалось, відбувається досить швидко у зв'язку з розвитком технологій та інновацій (мережа «Інтернет», поява і набуття популярності смартфонів, планшетів, соціальних мереж та додатків, інноваційності нових продуктів великих компаній), зростанню рівня мобільності трудових ресурсів (а отже і переказів) та пошуку альтернативних методів залучення ресурсів як з боку вже відомих компаній, так і стартапів. Аналізуючи теперішній стан розвитку фінтех, варто відзначити такі тенденції:

- великі технологічні компанії продовжують розвиватися в напрямку платежів і цифрової екосистеми;
- фінтех компанії розвиваються в суміжних областях для розширення клієнтської бази;
- великі корпорації збільшують інвестиції у цифрові технології;
- фінтех-компанії об'єднуються в консорціуми, щоб отримати кращий доступ до інвестицій;
- уряди країн фокусуються на регулюванні фінтех-галузі [2].

Хоча ринок фінтех досить слабо прогнозований через велике різноманіття інструментів та їх високий рівень динамічності, проте ряд фахівців відзначають найбільш цікаві сфери для інвестування у нові фінансові технології рис 1.



Рис.1. Найперспективніші ніші фінтеху для інвестування у 2020-2021 рр.  
Джерело: складено автором за даними [3, с. 15].

Варто зазначити, що поряд з очевидними перевагами фінтеху та значним потенціалом росту окремих ніш, присутність віртуальних фінансових інструментів створює і ряд викликів для української влади і ринку. До ключових викликів варто віднести наступні:

- слабкий рівень розвитку законодавчої бази;

- захищеність інформації у великих базах даних;
- тінізація та шахрайські дії окремих учасників;
- технологічна взаємоузгодженість окремих інструментів та інші.

Зазначені виклики характерні не тільки для України але й для всього світу, відмінності можуть полягати тільки у рівні актуальності окремого пункту. Основна проблема полягає у наддинаміці розвитку фінтеху, адже, наприклад, стандарти і наглядові очікування не встигають адаптовуватись до нових інновацій, при цьому зберігаючи належні пруденційні стандарти в результаті чого не може бути повністю нівельована і загроза тінізації економіки та шахрайських дій окремих учасників. Також і проблеми захищеності інформації у великих базах даних та технологічна взаємоузгодженість окремих інструментів не можуть бути повністю ліквідовані через щоденне зростання обсягів інформації та кількості технологічних рішень.

Хоча вказані проблеми не можуть бути на 100% вирішенні, але, враховуючи експансію цифрової економіки у глобальному вимірі, українське суспільство повинно не ігнорувати цей процес, а створити механізм вчасного реагування на появу нових викликів з метою максимізації позитивних і нівелювання потенційно-негативних ефектів-результатів функціонування нових технологій у сфері фінансів, оскільки використання фінтех дає можливість бізнесу в умовах карантинних обмежень залишатися «на плаву», перевівши свою діяльність у віртуальний простір.

Важливо зазначити, що даний процес є незворотнім і має наростаючий характер, тому не варто очікувати зменшення рівня розвитку фінтех в Україні і в світі після подолання COVID-19, а навпаки – сьогоденні реалії є тестовим майданчиком для багатьох продуктів і відчувши переваги віртуальних фінансових інструментів учасники ринку будуть більше залучати їх у процес своєї господарської діяльності. Одночасно, важливо намагатись передбачити потенційні та вже існуючі виклики і нівелювати негативні ефекти, які привносить активне залучення нових фінансових технологій.

### **Список використаних джерел:**

1. Фінтех в минулому, теперішньому, майбутньому... і українських реаліях. LIGA. URL: <https://ua-news.liga.net/economics/articles/finteh-v-minulomu-teperishnomu-maybutnomu-i-ukrainskih-realiyah> (дата звернення: 28.03.2021).
2. Час для фінтеху: у 2021 році очікується бум фінансових проєктів. Українська софтверная компанія. URL: <https://softline.ua/ua/news/chas-dlia-fintekhu-u-2021-rotsi-ochikuietsia-bum-finansovykh-proiektiv.html> (дата звернення: 28.03.2021).
3. Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/develop-strategy/fintech2025> (дата звернення: 28.03.2021).

\*\*\*\*\*

**Курганська Елеонора Іванівна**

*к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту  
та фондового ринку*

**Матвейченко Ганна Сергіївна**

*студентка 4 курсу факультету фінансів та банківської справи  
Одеського національного економічного університету  
м. Одеса, Україна*

## **ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ: СУТНІСТЬ ТА РІЗНОМАНІТНІСТЬ ДУМОК**

Фінансовий контроль становить собою контроль за законністю і доцільністю дій в галузі освіти, розподілу і використання грошових фондів держави з метою ефективного соціально-економічного розвитку країни [1].

До сьогодні немає повного усталеного пояснення терміну «державний фінансовий контроль», яке б відповідало визначеним функціям державного фінансового контролю, крім того, воно погіршує процес результативного управління державними ресурсами. Актуальним постає питання, що ж проявляє негативний вплив на соціальне та економічне зростання України. Розрізненість уявлень експертів щодо встановлення сутності державного фінансового контролю гальмує науковий розвиток з цього напрямку.

Державний фінансовий контроль є достатньо істотною складовою державного управління, державної фінансової безпеки, а також відіграє важливу роль в створенні, розподілі та використанні публічних ресурсів держави [2].

Проблематика, становлення та подальший розвиток державного фінансового контролю в Україні вивчалось вітчизняними вченими, такими як С. Єрмішова, І. Стефанюк, Л. Чернявська та ін.

Поняття «державний фінансовий контроль» синтезує в собі кілька взаємодоповнюючих визначень, подібних так само як «контроль», «фінансовий контроль» та єдине уявлення про державні функції.

Різноманітні сучасні експерти-економісти не мають спільного погляду та надають різне встановлення сутності контролю. Тому, визначення вітчизняних експертів, можливо сформувані у три основні категорії [3]:

- 1) контроль як явище або процес (цієї думки притримувались такі вчені, як І. Дрозд, В. Жила);
- 2) контроль як елемент управління (представники цієї думки: Т. Литвинчук, М. Пушкар);
- 3) контроль як система (представники цієї категорії: В. Лушкін, В. Понікаров).

У базі оброблення даних можна зробити конкретну ієрархію досліджуваної групи (рис. 1). В основі цієї «піраміди» знаходиться понятійна група «контроль», що з часом розвивається у «фінансовий контроль», а потім і у «державний фінансовий

КОНТРОЛЬ».

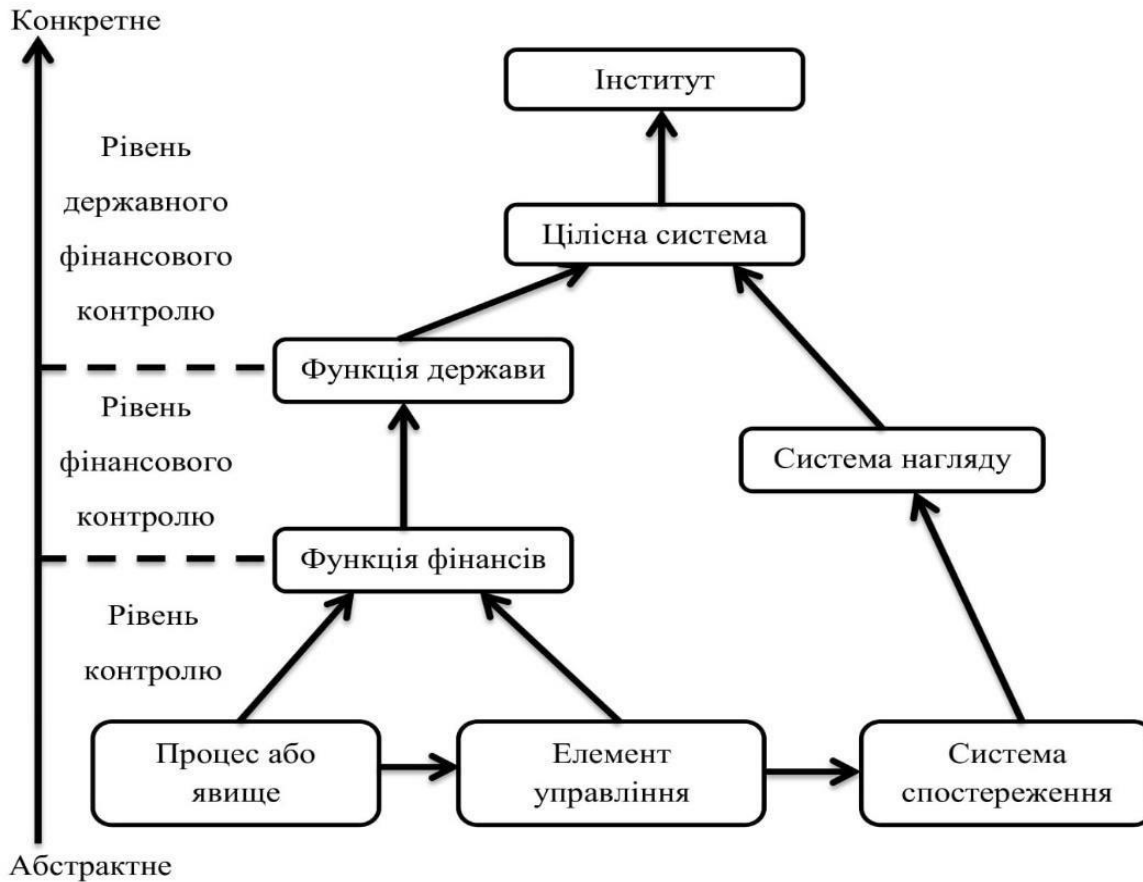


Рис. 1. Ієрархічно-логічний ланцюг понять «контроль», «фінансовий контроль» та «державний фінансовий контроль»

*Джерело: побудовано на основі даних [3].*

Будь-який сектор даної ієрархії має як і позитивні, так і негативні особливості. Таким чином, з'являється можливість проаналізувати ступінь контролювання. Першим сектором варто вважати контроль як процес або явище, де фіксується лише діяльність. Другим сектором вважаємо нагляд як компонент управління, який характеризується періодичністю контрольних операцій. У третьому секторі контроль представлений як система спостереження, який має конкретну циклічність та структуру.

Щодо рівня державного фінансового контролю, то перший сектор цієї групи є цілою системою, яка синтезує в собі поняття функції держави. Заключним кроком та ступенем розвитку вважається інститут державного фінансового контролю, який покращує цілісну систему державного фінансового контролю [4].

Отже, державний фінансовий контроль становить собою установу публічного сектору економіки, що базується на принципі делегування повноважень, має конкретну внутрішню побудову та зовнішню форму прояву у вигляді виконання своєрідних таких функцій, як контроль над формуванням, використанням та збереженням публічних коштів і публічного майна; і функції, яка полягає у аналізі та

контролі за ефективним управлінням зазначених публічних ресурсів об'єктами контролю, які ними розпоряджаються; а також функції притягнення до відповідальності за порушення та здійснення неправомірних дій відносно публічних ресурсів в рамках чинного законодавства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кириленко О. П. Фінанси (теорія та вітчизняна практика) : навч. посіб. / О. П. Кириленко. – Тернопіль : Астон, 2002. – 212 с.
  2. Хмельков А. В. Державний фінансовий контроль: підручник / А.В. Хмельков. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2017. – 228 с
  3. Дрозд І. К. Стандарти ІНТОСАІ для державного фінансового контролю / І.К. Дрозд. Наукові праці НДФІ. 2005. 230 с.
  4. Приймак С.В., Даниляк Л.Я. Розвиток державного фінансового контролю в Україні : монографія / Є.М. Романів, С.М. Гончарук, С.В. Приймак, Л.Я. Даниляк ; за заг. ред. проф. Романіва Є.М. – Львів : Простір - М, 2015. – 174 с
- \*\*\*\*\*

#### **JEL Classification: M42**

**Лемеш Валентина Николаевна**  
*к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
в отраслях народного хозяйства  
Белорусского государственного экономического университета  
г. Минск, Республика Беларусь*

### **ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ АУДИТ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

Отечественному аудиту, по сложившейся практике, в сентябре текущего года исполнится тридцать лет. За это время выработались определенные подходы и наметились определенные тенденции в области обязательного аудита годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности (далее – ГБФО).

В настоящее время обязательный аудит является одним из важнейших инструментов обеспечения экономической безопасности нашей страны. В Беларуси законодатель определил, что обязательный аудит бухгалтерской и (или) финансовой отчетности - аудит бухгалтерской и (или) финансовой отчетности, обязательность проведения которого установлена настоящим Законом и иными законодательными актами [1 п. 1 ст. 22]. Уточним, коммерческие организации обязаны представлять ГБФО [2 ст. 16]:

– собственнику имущества (учредителям, участникам) организации и иным лицам, уполномоченным на получение годовой индивидуальной отчетности законодательством Республики Беларусь или учредительными документами этой организации;



– государственным органам, иным государственным организациям, подчиненным Правительству Республики Беларусь, если отчитывающиеся организации находятся в их подчинении (входят в их состав) или являются хозяйственными обществами, акции (доли в уставных фондах) которых принадлежат Республике Беларусь или административно-территориальным единицам и переданы в управление этим органам, организациям;

– иным организациям в случаях, предусмотренных законодательством Республики Беларусь.

С 20 февраля 2021 года внесены изменения в контроле за соблюдением требований в области обязательного аудита ГБФО. В настоящее время в случае проведения обязательного аудита ГБФО в месячный срок с даты получения аудиторского заключения, но не позднее 15 июля года, следующего за отчетным, аудируемые лица обязаны представить информацию о факте проведения обязательного аудита ГБФО в Министерство финансов для формирования информационного банка данных организаций, годовая бухгалтерская и (или) финансовая отчетность которых подлежит обязательному аудиту в соответствии законодательства, а также в случае, если эти аудируемые лица находятся в подчинении (ведении), входят в состав (систему) республиканских органов государственного управления и иных государственных организаций, подчиненных Совету Министров, местных исполнительных и распорядительных органов или их акции (доли в уставных фондах) переданы в управление указанных органов (организаций). Такая информация нужна для того, чтобы выполнить требования по формированию и ведению банка данных, а Министерство финансов устанавливает порядок его формирования и ведения [3].

В свою очередь, аудиторские организации, аудиторы – индивидуальные предприниматели обязаны в случае оказания аудиторских услуг по проведению обязательного аудита отчетности не позднее 1 августа года, следующего за отчетным, представлять в Аудиторскую палату перечень аудируемых лиц, которым была оказана такая услуга за отчетный год [1 абз. 16 ст. 15]. Аудиторской палатой не позднее 15 августа года, следующего за отчетным, осуществляется представление в Министерство финансов сводной информации об аудируемых лицах, которым была оказана аудиторская услуга по проведению обязательного аудита отчетности [1 абз. 18 п. 1 ст. 12].

Таким образом, теперь Минфин аккумулирует информацию об обязательном аудите по организациям, обязательность проведения аудита отчетности которых установлена законодательством из трех источников: аудируемых лиц, субъектов хозяйствования, оказывающих аудиторские услуги; Аудиторской палаты. Анализ Министерством финансов поступившей от этих источников информации позволяет установить «организации-уклонистов» от проведения обязательного аудита. Интересен в этой части анализ данных статистики в части динамики количества коммерческих организаций по организационно-правовым формам, приведенный нами в таблице.

При этом наблюдается важная закономерность: только по ООО наблюдается стабильное увеличение их числа на фоне относительно незначительных колебаний по функционирующим коммерческим организациям. Отечественная статистика неумолимо подтверждает тот факт, что ряд коммерческих организаций прекращают свою деятельность, в том числе по причине неплатежеспособности (табл. 1).

Таблица 1.

Число организаций по организационно-правовым формам (на 1 января)

Организационно-правовая форма организаций	Число коммерческих организаций				
	2016	2017	2018	2019	2020
Всего коммерческих организаций	116190	116761	115256	115425	115629
Из них					
Открытые акционерные общества	2262	2301	2175	2118	2059
Закрытые акционерные общества	1739	1715	1607	1521	1469
Общество с ограниченной ответственностью (далее – ООО)	50371	54127	57462	61497	65023
Общество с дополнительной ответственностью	6029	5685	5234	4878	4587
Унитарные предприятия	52314	49468	45334	41946	38792

*Источник: составлено по данным [4, с. 196].*

Только по состоянию на 11.03.2021 в стадии банкротства в Республике Беларусь 1888 коммерческих организаций, в том числе на ликвидацию – 1246 [5]. Уточним, статьей 12.33 Кодекса Республики Беларусь от 06.01.2021 № 91-3 «Об административных правонарушениях» установлено, что уклонение от проведения обязательного аудита ГБФО руководителем юридического лица, годовая бухгалтерская и (или) финансовая отчетность которого в соответствии с законодательными актами подлежит обязательному аудиту, – влечет наложение штрафа в размере до тридцати базовых величин. С 01.01.2021 базовая величина составляет 29 рублей, т.е. по отношению к стоимости аудита ГБФО не такая уж и значительная сумма.

Обобщив результаты исследования, можем сделать ряд выводов и предложений:

- государство заинтересовано в обязательном аудите ГБФО, как независимой форме контроля в Республике Беларусь;
- обязательный аудит ГБФО повышает доверие пользователей к информации, содержащейся в ней;
- наблюдается тенденция в изменении организационно-правовой форме собственности коммерческих организаций, подпадающих под обязательный аудит ГБФО;
- предпринятые Министерством финансов в текущем году мероприятия позволяют выявлять в будущем тех, кто уклоняется от обязательного аудита, однако не решает проблему с учетом мер административного воздействия в виде штрафов;

– целесообразным представляется введение требования о формировании банка данных обо всех услугах в области обязательного аудита. Например, пунктом 2 статьи 532 Гражданского кодекса Республики Беларусь предусмотрено, что до подписания договора продажи предприятия должны быть составлены и рассмотрены сторонами документ, которым оформлены результаты инвентаризации, бухгалтерский баланс (книга учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения), аудиторское заключение о составе и стоимости предприятия как имущественного комплекса, а также перечень всех долгов (обязательств), включаемых в состав предприятия, с указанием кредиторов, характера, размера и сроков их требований.

#### **Список использованных источников:**

1. Об аудиторской деятельности : Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 № 56-З.
2. О бухгалтерском учете и отчетности : Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 № 57-З.
2. О банке данных организаций, годовая отчетность которых подлежит обязательному аудиту : Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 18.10.2019 № 58.
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2020 : [статистический сборник] / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь ; [редкол.: И.В. Медведева (пред.) и др.]. – Минск : [б. и.], 2020. – с. 196.
4. Единый государственный реестр сведений о банкротстве. URL: <https://bankrot.gov.by/> (дата обращения: 13.03.2021).

\*\*\*\*\*

#### **JEL Classification: M15; M41**

**Лемеш Валентина Николаевна**

*к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
в отраслях народного хозяйства*

**Чеченок Полина Вадимовна**

*студентка 4 курса учетно-экономического факультета  
Белорусского государственного экономического университета  
г. Минск, Республика Беларусь*

## **БЛОКЧЕЙН КАК СИСТЕМА УЧЕТА БУХГАЛТЕРСКОЙ И ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ**

BlockShow Europe в мае 2018 года опубликовала Топ-10 лучших стран для активного использования технологии «Блокчейн», который учитывает нормативную базу, инициативы и использование блокчейна. Лидерами являются Эстония, Швейцария и Япония. Основными положительными критериями в вышеуказанных

странах являются прогрессивно-разрабатываемое законодательство в сфере цифровой экономики и регулировании «крипто-отношений», активная поддержка стартапов, преимущественно начиная с внедрения технологии в систему государственного управления, эффективная работа криптовалютных бирж и некоторые другие аспекты, в том числе и политическое и экономическое развитие в целом.

С принятием Декрета Президента Республики Беларусь №8 «О развитии цифровой экономики» [1] в Беларуси была легализована технология реестра блоков транзакций «Блокчейн» и дано право юридическим и физическим лицам владеть цифровыми знаками – токенами.

*Блокчейн* – это децентрализованная база данных, в которой все записи (блоки) связаны между собой с помощью средств криптографии. Технология была предложена в 2008 г. и впервые стала использоваться как основа криптовалюты Bitcoin, где играла роль распределенного реестра для всех операций с цифровыми монетами.

*Криптовалюта* – это разновидность цифровой валюты, учёт внутренних расчётных единиц которой обеспечивает децентрализованная платёжная система, работающая в полностью автоматическом режиме. То есть это просто число, обозначающее количество данных расчётных единиц, которое записывается в соответствующей позиции информационного пакета протокола передачи данных и зачастую даже не подвергается шифрованию, как и вся иная информация о транзакциях между адресами системы. **Токен** представляет собой компактное устройство, предназначенное для обеспечения информационной безопасности пользователя, также используется для идентификации его владельца, безопасного удалённого доступа к информационным ресурсам и так далее. Как правило, это физическое устройство, используемое для упрощения аутентификации.

Рассмотрим применение технологии «Блокчейн» в бухгалтерском учете. Во-первых, технологию можно сравнить с типичной бухгалтерской программой, только в примитивном виде и с минимизацией деталей. Это далеко не положительный момент, но дает стимул к совершенствованию системы, так как изначально технология не создавалась конкретно для целей учета и контроля. Во-вторых, она соответствует некоторым основным принципам бухучета: информация, помещенная в систему «Блокчейн» является надежной и правдивой, так как любые изменения в уже записанные блоки невозможны, и отсутствует возможность подделки или подмены данных; этой информации можно доверять, даже если доверие к контрагенту отсутствует; каждая транзакция осуществляется только при одобрении обеими сторонами и записывается дважды: в одинаковой сумме у каждой из сторон и отражается в одинаковой оценке по дебету одного и кредиту другого счета. Это соответствует такому принципу бухучета как двойная запись.

Информация системы открыта и одновременно защищена, что обеспечивает ее прозрачность. Но существует проблема конфиденциальности информации. Однако это считается разрешимым, так как пользователи цепи могут иметь коды-шифры,

или так называемые «ключи» для просмотра определенной информации, то есть, использовать приватный блокчейн.

Основное преимущество технологии – это ускорение осуществления операций: возможность работать без посредников, банков; нет необходимости сверки расчетов. Формирование и списание дебиторских и кредиторских задолженностей сторон сделки будет происходить одновременно в одинаковой оценке в момент транзакции. Подтверждать факт транзакции и ее оценку не придется. Бухгалтеру останется только правильно классифицировать приобретенный/переданный актив и соответствующий доход/расход.

В соответствии с вышеупомянутым Декретом [1] возникшие (добытые) в процессе майнинга или приобретенные иным способом токены признаются активами; размещение юридическими лицами созданных ими токенов приводит к возникновению обязательства перед владельцами этих токенов.

*Министерство финансов Республики Беларусь приняло НСБУ «Цифровые знаки (токены)», который определяет порядок формирования в бухучете информации о токенах. В соответствии с ним, полученные организацией токены принимаются к учету в зависимости от способа их получения и предполагаемого назначения [2].* Стоимость денежных средств, электронных денег, токенов другого вида, привлеченных от первых владельцев в результате размещения собственных токенов, отражается по дебету счетов «Долгосрочные финансовые вложения», «Товары», «Расчетные счета», «Валютные счета», «Специальные счета в банках», «Краткосрочные финансовые вложения» и др. счетов и кредиту счетов «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам». То есть, токены признаются в бухучете либо как инвестиционный актив, либо как эквивалент денежных средств, либо в качестве готовой продукции или товаров. А об учете криптовалюты, как таковой, точных указаний нет. И, так как по своей сути она является цифровой валютой, а действующий типовой план счетов не предусматривает ее учет, целесообразно открыть новый счет в 6 разделе типового плана счетов «Расчеты», например, 61 «Расчеты посредством криптовалюты».

Возвращаясь к доработке технологии «Блокчейн» в качестве системы учета, стоит отметить следующее: 1) к каждому блоку, содержащему факт совершения операции должен быть привязан пакет документов или иная полезная информация о совершенной операции (документ, на основании которого она проведена, условия ее проведения, обязательные реквизиты, контрагенты сделки), и возможно одновременное ее отражение в финансовом и налоговом учете, то есть первичные документы могли бы формироваться автоматически внутри системы на условии электронной цифровой подписи; 2) возможна разработка автоматизированного формирования типовых форм отчетности, таким образом не упуская ни единой совершенной операции; 3) каждый последующий блок содержит в себе информацию всех предыдущих, что не дает возможности внести дополнительные операции между уже выстроенными блоками – с одной стороны это может сформировать проблему отсутствия полноты информации, если существуют случаи, при которых нарушена

логическая последовательность совершения операций, а с другой стороны – повышение требования к точности и достоверности оперативного учета.

Таким образом, использование технологии «Блокчейн» может привести к ускорению процесса хозяйственной деятельности компаний, а также привести весь учет, отчетность и контроль к единым мировым стандартам. Однако следует оценивать целесообразность такого перехода и его последствия с учетом экономической ситуации в мире. Как минимум, так как любое практическое действие требует для себя теоретическое основание – наиболее важным на данный момент является разработка нормативно-правовой базы по переходу экономики на «цифровую» и разработка плана внедрения технологии.

#### **Список использованных источников:**

1. О развитии цифровой экономики : Декрет Президента Республики Беларусь № 8 от 21 декабря 2017 г. / Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь. URL: [http://president.gov.by/ru/official\\_documents\\_ru/view/dekret-8-ot-21-dekabrja-2017-g-17716/](http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/dekret-8-ot-21-dekabrja-2017-g-17716/) (дата обращения: 10.03.2020).
2. Лемеш, В.Н. В Республике Беларусь новый объект учета – токены. Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія: матеріали IV міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Тернопіль, 28 грудня 2018 р.). Тернопіль: ТНЕУ, 2018. С. 158-161.

\*\*\*\*\*

#### **JEL Classification: G11**

**Макарецкая Татьяна Дмитриевна**

*к.э.н., доцент кафедры экономики организации*

**Кухарева Диана Александровна, Петушков Евгений Николаевич**

*студенты 3 курса факультета управления*

*Академии управления при Президенте Республики Беларусь*

*г. Минск, Республика Беларусь*

### **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КРАУДФАНДИНГА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

В стремительно меняющемся мире постоянно появляется что-то новое. В том числе и новые методы финансирования стартапа, творческих и благотворительных проектов и пр. Среди них немалую долю занимает краудфандинг

Краудфандинг – метод финансирования начинаний. Заинтересованные или разделяющие идеи и взгляды инициаторов проекта лица перечисляют добровольные пожертвования. Авторов называют фаундерами, «инвесторов» – бэкерами. Дословный перевод английского слова crowdfunding – «финансирование толпой» [1].

В Беларуси работают различные интернет-платформы для коммерческого и некоммерческого краудфандинга: ulej.by, talaka.org, maesens.by, molamola.by.

Согласно главе 5 Государственной программы инновационного развития Беларуси на 2016-2020 годы, утвержденной указом от 31.01.2017 № 31 (далее – указ № 31), в рамках обеспечения цифровой трансформации национальной экономики предусматривается в том числе развитие интернет-платформ (краудфандинга) в качестве инструмента взаимодействия потребителей и производителей товаров и услуг, инвесторов и соискателей инвестиций. На территории Беларуси инвестиции осуществляются любыми способами, кроме запрещенных законодательными актами (абз. 7 ст. 4 Закона Республики Беларусь от 12.07.2013 № 53-3 «Об инвестициях»). Таким образом, несмотря на отсутствие правового регулирования, белорусское законодательство признает краудфандинг, в том числе как способ инвестирования [3].

Действующее законодательство не содержит определения понятия краудфандинга. В указе № 31 краудфандинг рассматривается как интернет-платформа для взаимодействия потребителей и производителей товаров и услуг, инвесторов и соискателей инвестиций.

Ввиду отсутствия специального регулирования сегодня участники отношений краудфандинга должны руководствоваться общими нормами гражданского законодательства об обязательствах и договорах, которые применяются прямо или по аналогии. Можно выделить две группы договорных отношений в рамках краудфандинга: отношения между оператором интернет-платформы и инвесторами, реципиентами могут быть урегулированы договорами об оказании услуг, посредством заключения которых обеспечивается доступ реципиентов и инвесторов к участию в краудфандинге; отношения между инвестором (донором) и реципиентом. Предусмотренные действующим законодательством договорные конструкции не в полной мере отражают специфику возникающих отношений [2].

Авторы краудфандинговых проектов, благодаря добровольным взносам спонсоров, могут напрямую, без посредников, получить средства и сократить путь от идеи до ее реализации, протестировать на конкурентоспособность свой продукт и найти заказчиков.

«Улей» работает с апреля 2015-го. Партнером «Улья» в сфере приема платежей от физических лиц выступает «Белгазпромбанк». Так же «Улей» совместно с «Белгазпромбанком» разработал специальную систему расчетов (специальное приложение), через которую проходят все транзакции».

Деньги во время сбора аккумулируются в «Белгазпромбанке» и перечисляются автору только после успешного завершения крауд-кампании в течение трех рабочих дней. Если заявленную сумму собрать не удалось, то банк возвращает деньги обратно спонсорам.

Подходный налог авторы-физлица платят только если сумма сборов превышает 7521 (это приравнивается к спонсорской помощи и налог взимают с суммы превышения этой планки). Для юрлиц и ИП действует своя система налогообложения (в зависимости от выбранной ими формы). Нерезиденты Беларуси в качестве авторов проекта на крауд-площадке могут размещаться только в том случае, если в нашей стране есть представительство нерезидента.

Крауд-площадка за свои услуги берет комиссию (10% с успешных проектов), при этом «Улей» получает 9,5%, а 0,5% идет «Белгазпромбанку» [4].

Таким образом, краудфандинг является эффективным способом привлечения средств с использованием информационных технологий для реализации коммерческих и некоммерческих проектов. Однако для его развития необходимы нормативное регулирование и механизмы защиты прав участников соответствующих отношений.

Вследствие отсутствия специализированного законодательства организация краудфандинга в Беларуси сталкивается со следующими юридическими проблемами:

1. риск неверной идентификации – так как в основном площадкой для краудфандинга является Интернет, то есть риск столкнуться с виртуальными мошенниками, которые могут использовать информацию о третьих лицах, без уведомления последних;

2. качество проверки бизнес-проекта – проверка качества документов, плана и реализации проектов осуществляется исключительно краудфандинговой площадкой. Инвесторы как таковые не вовлечены в данный процесс, соответственно, здесь могут возникнуть недопонимания и несоответствие ожиданиям инвесторов;

3. отсутствие требований по контролю за инвестированием – законодательством либо иным способом не определены методы, которые смогут гарантировать передачу средств непосредственно в данный проект. Риск увеличивается, если краудфандинговая площадка работает с проектами различных направленностей. Кроме того, в самом законодательстве существует ряд препятствий. К примеру, налоговое законодательство накладывает обязательства на краудфандинговые площадки, инвесторов и инициаторов проектов. При реализации модели краудфандинга без вознаграждения (с нефинансовым вознаграждением) с правовой точки зрения происходит безвозмездная передача денег, которая, в зависимости от правового статуса инвестора и автора проекта, может оформляться разными юридическими конструкциями.

Разрешением данных проблем могут стать следующие действия: создание единой базы краудфандинговых площадок; регистрация граждан, которые готовы выступать в роли инвесторов и авторов проектов; введение системы проверки кредитной истории как инвестора, так и автора проекта. Необходимость создания специального нормативного акта о деятельности краудфандинговых площадок уже назрела в нашей стране.

Благодаря чему данный термин получит единообразное понимание, правовые границы, а значит доверие со стороны инвесторов и иных участников. Краудфандинг – привлечение денег для развития малого бизнеса и поддержки некоммерческих проектов, по крайней мере, на современном этапе. Краудэкономика должна получить развитие в Беларуси, в том числе стать базой для внесения изменений в законодательство, поскольку является фактором стимулирования денежного оборота и национальной экономики в целом.



### **Список использованных источников:**

1. Макарецкая, Т.Д. Краудфандинг как современная финансовая технология / Т.Д. Макарецкая // Научные труды Республиканского института высшей школы. Философско-гуманитарные науки : сб. науч. ст. / ГУО Респ. ин-т высш. школы; редкол.: В.А. Гайсенюк [и др.]. – 2020. – Вып. 19. – С. 373-379.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г., № 218-3 : принят Палатой представителей 28 октября 1998 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 29 июня 2020 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.
3. Об инвестициях : Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 53-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.
4. О предоставлении и использовании безвозмездной (спонсорской) помощи : Указ Президента Республики Беларусь от 1 июля 2005 г., №300 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

\*\*\*\*\*

### **JEL Classification: M42**

**Малиновская Ольга Владимировна**

*к.э.н., ассистент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
в отраслях народного хозяйства*

**Дук Анастасия Петровна**

*студентка 3 курса факультета финансов и банковского дела  
Белорусского государственного экономического университета  
г. Минск, Республика Беларусь*

### **ПЕРСПЕКТИВЫ ДИСТАНЦИОННОГО АУДИТА**

Ввиду последних событий, произошедших в мире, для человечества стала актуальна тема дистанционного взаимодействия. Для личной и общественной безопасности сохранения здоровья возникла необходимость минимизации близкого контакта, что и сделали не только физические лица, но и многие организации различных отраслей. Таким образом, появление Covid-19 является самым наглядным доказательством актуальности выбранного направления исследования. Мир на какое-то мгновение остановился, однако проведение обязательного аудита бухгалтерской отчетности или проведение оперативного аудита организаций для минимизации рисков остается все также необходимым.

В этой связи нами проведено исследование следующих вопросы: на сколько надёжно использование дистанционного аудита? Анализ положительных и негативных сторон применения удаленного (дистанционного) аудита. Перспективность дистанционного аудита.

Сбор информации от клиента при проведении удаленного аудита имеет значительные риски, так как установление физического существования актива требует его посещения. Однако при удаленном аудите необходимо, чтобы представитель клиента посетил объект и отправил отчет аудитору [1]. В международных стандартах внутреннего аудита сказано: «Внутренние аудиторы должны собрать достаточный объем надежной, уместной и полезной информации для достижения целей задания». Также в стандартах сказано: "Надежная информация - это наиболее полная и достоверная информация, которая может быть получена путем применения соответствующих аудиторских процедур." Но как вы можете быть уверены, что информация, предоставленная представителем, является точной и достоверной? Недостоверная информация, предоставленная клиентом, является операционным риском. В повседневной деятельности этот риск наиболее актуален. Его источником являются технологии, процессы и люди. Для управления этим риском необходимо применять системный подход, который предполагает выявление, разработку контрольных процедур с индикатором риска, определение приемлемого аппетита к риску, постоянный мониторинг состояния и принятие мер по его снижению. Аудитор также может проверить достоверность полученной информации, передаваемой дистанционно, оценив близость ее распределения вероятностей к нормальному распределению, тем самым снизив операционный риск своей профессиональной деятельности [2].

Проверка на нормальность распределения. Нормальное распределение возникает, когда случайная величина является суммой большого числа случайных величин, каждая из которых оказывает слабое влияние на сумму, в то время как независимость и нормальность от каждого члена не требуются.

Многолетний опыт проведения внутренних аудитов показывает, что если отклонения в выборке были вызваны "злым умыслом", то нормального распределения отклонений в совокупности не будет, так как "злой умысел" не является случайным фактором. Поэтому его показателем может служить отклонение от нормы, а «злым умыслом» может быть не только мошенничество с целью получения прибыли, но и умышленное несоблюдение сотрудниками требуемых контрольных процедур.

Тестирование на нормальность возможно с использованием критериев нормальности, но это не всегда удобно, так как требует значительных вычислений, а в некоторых случаях и большого объема данных. Поэтому тип функции распределения оценивается приближенными методами – графическими или по асимметрии и эксцессу. В данной статье графический метод предлагается как наиболее наглядный и простой в использовании.

Базовой идеей графического метода, обсуждаемого в данной статье, является следующее: если текущие значения функции распределения  $x_i$  величины, описывающей обнаруженные отклонения, имеют распределение, аналогичное стандартному нормальному распределению  $z(W)$ , то между ними должна существовать связь, близкая к линейной. Если значения  $x_i$  существенно отличаются

от прямой линии, то их нельзя считать соответствующими нормальному распределению [3].

Удаленный аудит имеет некоторые преимущества перед традиционным аудитом, такие как:

- доступ к труднодоступным и закрытым объектам;
- снижение затрат;
- увеличение полезного времени аудитора;
- отсутствие тесного контакта;

Система удаленного аудита также имеет свои недостатки:

- высокий уровень риска
- потребность в качественном технологическом оборудовании

Важнейшим преимуществом дистанционного аудита по сравнению с традиционным является экономия времени и снижение затрат. Экономия времени относится к отсутствию аудитора на месте. Для проведения аудитов длительностью в несколько дней с использованием дистанционного аудита нет необходимости в командировке, что в свою очередь, помимо времени, экономит средства аудиторов. Кроме того, удаленный аудитор может с пользой использовать свое время (быть гибким). Например, вы можете просмотреть документацию и встретиться с руководством или представителями в другой день, чем бизнес-тур. Это также можно разделить на несколько дней [4].

При обсуждении перспектив дистанционного аудита необходимо различать государственный аудит и аудит, проводимый в соответствии с законодательством об аудиторской деятельности. Эти виды деятельности, несмотря на некоторое сходство, имеют существенные различия, определяющие, в том числе, приемлемость использования определенных методов получения доказательств, в том числе дистанционных методов проверки. Использование дистанционных методов в аудите и государственном контроле позволяет снизить затраты на осуществление контрольных мероприятий. Снижение затрат в данном случае происходит за счет сокращения времени, затрачиваемого на доступ к документам и другим аудиторским доказательствам, а также за счет исключения других сопутствующих расходов, в том числе транспортных расходов, командировочных расходов и др. В то же время недостатком использования дистанционных методов управления является снижение эффективности контрольных мероприятий из-за присущих им ограничений дистанционных методов управления.

К таким ограничениям, присущим удаленным методам, относятся:

- ограниченная возможность проверки подлинности документов и предоставленной информации;
- трудности в установлении реальности существования активов;
- коммуникационные проблемы;
- более высокие требования к уровню знаний аудитора;
- увеличение нагрузки на проверяемого субъекта;
- технологические ограничения.

Ограниченная возможность проверки подлинности документов и представленной информации. Проведение как проверок, так и государственного контроля требует ознакомления с подлинниками документов, так как другие методы, в том числе ознакомление с электронными копиями документов, дают менее достоверные доказательства из-за легкости их подделки. Потенциально эту проблему можно решить широким внедрением электронного документооборота, так как в этом случае электронные документы защищены от подделки и несанкционированных изменений.

Трудности в установлении реальности существования активов. Наличие активов, которое подтверждается личным присутствием аудитора при их инвентаризации, является важнейшей процедурой получения полной информации о соответствии фактическим обстоятельствам, отраженным в документах. Без этой процедуры аудит частично теряет свою эффективность, о чем уведомляются пользователи аудиторских заключений (квалифицированное заключение). На данный момент уже существуют методы, позволяющие участвовать в инвентаризации дистанционно, например, видеосвязь, но их эффективность все еще ограничена, поскольку трудно оценить характеристики продукта с помощью видеосвязи. Проводить манипуляции с активами через видеосвязь сложно, даже пересчитать активы самостоятельно не получится – придется просить клиента сделать это еще раз на записи. Следует также отметить, что использование правильной видеосвязи в некоторых обстоятельствах может значительно увеличить стоимость этой процедуры.

Коммуникационные проблемы. Отношения с клиентом важны в аудите, и дистанционные методы не в полной мере создают взаимопонимание между аудитором и клиентом, необходимое для достижения цели аудита.

Более высокие требования предъявляются к уровню знаний аудитора. Дистанционный аудит на современном этапе менее развит, чем традиционные методы, и его применение имеет свою специфику. Для использования дистанционных методов нужны специалисты, владеющие традиционными методами, а также обладающие знаниями в преодолении ограничений дистанционных методов.

Увеличение нагрузки на проверяемого субъекта. Дистанционные методы часто требуют от аудируемого лица дополнительных действий, в частности изготовления электронных копий документов для аудиторов, организации видеосвязи и т. д.

Технологические ограничения. Проведение дистанционных аудитов не всегда возможно с точки зрения технологий, так как они требуют наличия качественных каналов связи по месту деятельности аудируемого лица.

С учетом вышеизложенного можно резюмировать, что использование дистанционных методов — это то направление, которое будет развиваться так или иначе, но в связи с повсеместными ограничениями отказываться от других методов аудита и контроля преждевременно [5]. Так же, следует отметить, что применение новых современных технологий в области цифровой экономики при проведении дистанционного аудита, являются необходимостью для достижения целей

устойчивого развития (ЦУР) и улучшения экономического положения в Республике Беларусь.

#### **Список использованных источников:**

1. Хан А. Аудит на расстоянии / Пер. Е. Зверева // Официальный сайт НП «Институт внутренних аудиторов». URL: [https://www.iaa-ru.ru/inner\\_auditor/publications/articles/inner-audition-practice/audit-na-rasstoyanii/](https://www.iaa-ru.ru/inner_auditor/publications/articles/inner-audition-practice/audit-na-rasstoyanii/) (дата обращения: 18.03.2021).
2. Шен К. Внутренний аудит нуждается в управлении собственными рисками / Перевод Е. Фроловой-Ивановой под ред. Е. Зверева // Официальный сайт НП «Институт внутренних аудиторов». URL: [https://www.iaa-ru.ru/inner\\_auditor/publications/articles/inner-audition-practice/audit-na-rasstoyanii/](https://www.iaa-ru.ru/inner_auditor/publications/articles/inner-audition-practice/audit-na-rasstoyanii/) (дата обращения: 18.03.2021).
3. Зверев Е. Дистанционный аудит: как удостовериться в надежности количественной информации? URL: [https://www.iaa-ru.ru/inner\\_auditor/publications/articles/member\\_articles/distantionnyy-audit-kak-udostoveritsya-v-nadezhno/](https://www.iaa-ru.ru/inner_auditor/publications/articles/member_articles/distantionnyy-audit-kak-udostoveritsya-v-nadezhno/) (дата обращения: 18.03.2021).
4. Варламова, Д. В. Модернизация процесса аудита посредством информационно-коммуникационных технологий / Д.В. Варламова, В.Б. Филатова, Н.О. Абдураимова // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2020. – № 7-1. – С. 47-53;
5. Дистанционный аудит – новая реальность или неопределенное будущее? URL: [https://gaap.ru/articles/Distantionnyy\\_audit\\_novaya\\_realnost\\_ili\\_neopredelennoe\\_budushchee/](https://gaap.ru/articles/Distantionnyy_audit_novaya_realnost_ili_neopredelennoe_budushchee/) (дата обращения: 18.03.2021).

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: M40; M42; M49**

**Малиновская Ольга Владимировна**

*к.э.н., ассистент кафедры бухгалтерского учёта, анализа и аудита  
в отраслях народного хозяйства*

**Козловский Иван Александрович**

*студент 3 курса факультета финансов и банковского дела  
Белорусского государственного экономического университета  
г. Минск, Республика Беларусь*

### **ЗНАЧЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ АУДИТА**

Экономическая сфера жизни общества во всём мире в данное время претерпевает глубинные изменения, что вызвано бурным развитием информационных технологий и их повсеместным внедрением. Следовательно, изменения переживает и аудиторская деятельность, поскольку данная сфера деятельности наиболее подвержена качественным изменениям в результате корректировки положений законодательства и реформирования, внедрение

инновационных и технологических новшеств является основным импульсом развития аудита. [1, 2]

Необходимость в цифровизации вызвана потребностью анализировать большие объёмы данных за минимально короткое время, также эта потребность проявляется в стремлении получить максимально качественный результат при минимальных издержках, что вызывает ожесточённую конкурентную борьбу в современной бизнес-среде. Но в первую очередь цифровизация призвана поспособствовать автоматизации бизнес-процессов и сокращению издержек производства. Это актуально и для аудиторов, аудиторских фирм.

Разберемся в таком понятии как «цифровизация аудита». Под этим термином следует понимать контрольные действия, производимые программно-информационными средствами, с использованием данных, получаемых из информационных систем. Данные действия включают в себя сбор, систематизацию, анализ, интерпретацию полученных результатов и выдачу итогового протокола анализа представленных данных. Такими данными могут являться сведения о документах, хозяйственных операциях, бухгалтерских проводках и т.д. [3]

Действия по сбору и систематизации данных могут осуществляться с помощью технологий машинного зрения, что позволит обеспечить наиболее полное формирование аудиторских доказательств, многократно снизить риск невыявления нарушений, а также поспособствует ускорению всего процесса аудита. Анализ и интерпретация данных будут обеспечены применением технологий извлечения и анализа информации небольшой размерности (в пределах информационных систем аудируемого лица), а также технологий Big data. Хранение больших объёмов информации будет обеспечено облачными сервисами и базами знаний. [5] Все эти технологии позволят существенно снизить нагрузку на аудитора.

Как следует из сказанного выше, цифровизация аудита призвана снизить нагрузку на аудитора, прежде всего связанную с первичной обработкой информации, а также поспособствовать сокращению затрат на проведение аудита. Таким образом, аудитор сможет работать с конечным результатом автоматизированной обработки информации. Это позволит наиболее полно и объективно сформировать аудиторское мнение о достоверности бухгалтерской и (или) финансовой отчётности аудируемого лица, выявить имеющиеся нарушения ведения бухгалтерского учёта, либо, при их отсутствии, подтвердить факт эффективности системы внутреннего контроля аудируемого лица.

В целом можно сформулировать ряд преимуществ и перспектив цифрового аудита:

1. Существенно снижается степень риска необнаружения имеющихся нарушений;
2. Повышается качество сбора необходимой для аудита информации;
3. Обеспечивается более полный и быстрый по времени анализ данных;
4. Происходит более интенсивный переход от выборочного аудита к сплошному благодаря возможности в ускоренном режиме обрабатывать большие

массивы данных и проводить те операции, которые вручную выполняются аудитором;

5. Повышается степень доверия к аудиторскому заключению, что весьма положительно сказывается на деловой репутации аудитора;

6. Цифровизация аудита будет способствовать повышению профессиональной квалификации аудитора, поскольку для более эффективного использования специализированных программ необходимо обладать навыками, отличными от классического аудиторского процесса (к примеру, навыки программиста, IT-специалиста);

7. Существенно упрощается задача создания и ведения единой информационной базы, позволяющей в режиме реального времени обмениваться информацией аудиторам и аудиторским фирмам как между собой, так и с клиентами (в том числе и потенциальными), что способствует повышению качества предоставляемых услуг.

Вместе со всеми перечисленными преимуществами, для содействия цифровизации аудита необходимо своевременно корректировать нормативно-правовую базу и стандарты аудита в целях оптимизации аудиторской деятельности и повышения качества предоставляемых аудиторских услуг. Также необходимо обеспечивать должный уровень подготовки персонала с акцентом на образованность в области цифровых технологий. Не менее важным является и обеспечение кибербезопасности [3].

В заключение отметим, что цифровизация аудита лишь способствует повышению качества предоставляемых аудиторских услуг, решающее же слово всегда будет за аудитором-человеком, которого информационно-аналитическая система не сможет заменить полностью. При этом, для эффективного функционирования цифрового аудита необходимо также и высокое качество классического аудита, поскольку при внедрении каких-либо новшеств остаётся высокой роль уже отлаженных систем, на которые эти новшества будут накладываться. Поэтому эффективность процесса аудиторского контроля будет основным вопросом, вопрос его цифровой трансформации так и останется дополняющим и второстепенным.

#### **Список использованных источников:**

1. Жильцова Ю.В., Кемаева С.А., Козменкова С.В., Маслова Т.С. Формирование современной парадигмы аудита как прикладной науки. *Международный бухгалтерский учет*. 2018. № 17–18. С.1037–1049.
2. Колесников В.В., Пашенцев Н.Н. Потенциальные проблемы аудиторского сообщества при переходе к цифровой экономике. *Ученые записки Тамбовского отделения РоСМУ. Экономика и экономические науки*. 2018. С. 89-93.
3. Лемеш, В.Н. Аудит годовой бухгалтерской отчетности в Республике Беларусь: проблемы и пути их решения. *Методология развития и формирования отчетности коммерческих организаций в условиях цифровой трансформации* : монография / кол.

авторов ; под общ. ред. Н.А. Каморджановой, Ю.Л. Ренкаса. Москва : РУСАЙНС, 2020. 566 с.

4. Якимова В.А. Возможности и перспективы использования цифровых технологий в аудиторской деятельности. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика.* 2020. Т. 36. Вып. 2. С. 287-318. URL: <https://doi.org/10.21638/spbu05.2020.206> (дата обращения: 29.03.2021).

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: M42**

**Малиновская Ольга Владимировна**

*к.э.н., ассистент кафедры бухгалтерского учёта, анализа и аудита  
в отраслях народного хозяйства*

**Куст Анастасия Петровна, Кисель Екатерина Александровна**

*студентки 3 курса факультета финансов и банковского дела  
Белорусского государственного экономического университета  
г. Минск, Республика Беларусь*

## **ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Аудит – представляет собой систему внешнего контроля, осуществляемого независимыми квалификационными специалистами, требованиям законодательства и при выявлении нарушений законодательства применяет полномочия, предоставленные законодательными актами в целях пресечения нарушений и устранения их вредных последствий. [5, с. 22]

Аудит как элемент рыночных отношений получил признание практически во всем мире. Аудиторскими услугами пользуются как юридические, так и физические лица, которые заинтересованы в правильности финансовой отчётности. Данной процедуре подвергаются все процессы, проходящие внутри фирмы, производимые продукты, а также реализуемые проекты [1, с. 23].

Аудиторская деятельность в Республике Беларусь регулируется Законом Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности» [2].

Процесс аудита проходит несколько этапов, а именно:

- 1) Планирование аудита;
- 2) Получение аудиторских доказательств;
- 3) Документирование аудита;
- 4) Обобщение выводов;
- 5) Формирование и выражение мнения о бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица;

Современные тенденции ведения бизнеса приводят всё к более тесному международному сотрудничеству. Финансовая и бухгалтерская отчётность должна быть понятна контрагентам, прежде всего по содержанию. В результате этого вводятся международные стандарты аудита.



Большое количество практиков вовлечено во внедрение и изменение отчетности МСА. Среди работ и статей можно выделить следующие:

В целях создания единых стандартов финансовой отчетности для всех стран мира 29 июня 1973 г. в результате международного соглашения была образована независимая негосударственная некоммерческая организация со штаб-квартирой в Лондоне – Комитет по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО) (International Accounting Standards Committee, IASC).

Международные стандарты аудиторской деятельности – International Standards on Auditing – это документы, формулирующие единые базовые нормативные требования к качеству и надежности аудита, при соблюдении которых обеспечивается определенный уровень гарантии результата аудита.

Аудит регулируется во всех странах мира, и для этого существуют определённые стандарты – национальные и международные. Еще в 1977 году Международная Федерация Бухгалтеров разработала базовые принципы международных стандартов аудита, а к 1991 году был опубликован полный комплект международных стандартов аудита. Беларусь перешла с национальных стандартов на международные в целях унификации аудиторской практики с 1 июля 2020 года [5].

Введение на территории Республики Беларусь международных стандартов аудита и Кодекса этики профессиональных бухгалтеров позволило повысить качество аудиторских услуг, расширило участие нашей страны в международное и региональное сотрудничество в области аудита.

Международное сотрудничество в области аудита можно и нужно развивать, и расширять на следующих уровнях:

- на глобальном — сотрудничество Республики Беларусь с международными организациями, например, такими, как Международная организация бухгалтеров и аудитором;

- на региональном — дальнейшее активное взаимодействие со странами СНГ в области совершенствования бухгалтерского учета и аудита.

Это позволит ускорить процесс перехода к МСФО и МСА в Республике Беларусь и повысить уровень качества аудита в стране.

На основе вышеизложенного можно утверждать, что, к сожалению, из-за отсутствия должной системы контроля качества аудита использование в полной мере международных стандартов аудита в Республике Беларусь сталкивается с рядом проблем [4]:

1. Одной из основных проблем является низкий уровень квалификации работников в области международного аудита. Отсутствие развитой методологической базы оказывает влияние на профессиональное развитие аудиторов, которое влечёт за собой проблемы в профессиональном развитии и недостаточное понимание принципов международных стандартов.

2. Отсутствие единого уполномоченного органа исполнительной власти по контролю за исполнением международных стандартов аудита, что сказывается на недостаточном быстром развитии применения МСА;

3. Внедрение международных стандартов ведёт к удорожанию аудита, что, следовательно, приведёт к увеличению стоимости предоставления аудиторских услуг.

Таким образом, важность международных стандартов аудита заключается в том, что они способствуют интеграции национального аудита в международные экономические отношения, обеспечивают развитие аудиторской профессии в соответствии с профессиональными требованиями мирового уровня, а также единый подход к проведению и пониманию аудита, и его качеству.

Поэтому при внедрении МСА белорусским аудиторам предстоит много тяжёлой работы: изучить международные стандарты; установить подходы к аудиту различных предприятий (компаний); обучить специалистов и постоянно повышать их квалификацию; разработать новые шаблоны рабочих документов; усилить внутренний контроль качества; внедрить новое программное обеспечение с целью повышения эффективности.

#### **Список использованных источников:**

1. Международные стандарты аудита. URL: <https://elib.belstu.by/bitstream/123456789/29102/1/Международные%20стандарты%20аудита.pdf> (дата обращения: 07.04.2021).
2. Об аудиторской деятельности : Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 56-З / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=h11300056> (дата обращения: 07.04.2021).
3. Лемеш, В.Н. Аудиторская деятельность как отрасль экономики: этапы и история развития. URL: <https://audit-ap.by/ru/publication-ru/view/auditorskaja-dejatelnost-kak-otrasl-ekonomiki-etapy-i-istorija-razvitija-213/> (дата обращения: 07.04.2021).
4. Лемеш, В.Н., Международные стандарт аудита: учеб. пособ. / В.Н. Лемеш. – Минск: Высшая школа, 2014. - 191 с.
5. Лемеш, В.Н. Аудит: учеб. пособ. / В.Н. Лемеш. – 5-е изд., перераб. и доп. - Минск: Амалфея, 2021. – 280 с.

\*\*\*\*\*

## **ВНУТРЕННИЙ АУДИТ КАК ИНСТРУМЕНТ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА**

Внутренний аудит – эффективный инструмент, при помощи которого можно повысить эффективность управления предприятием, а также усилить систему внутреннего контроля.

Работа службы внутреннего аудита особенно важна в современных кризисных условиях. Так как даже организации, деятельность которых процветает, могут понести ущерб в репутации, если ошибки их руководителей станут общественным достоянием. Именно поэтому контроль напрямую связан с системой управления [1, с. 108].

Надо отметить, что одна из основных задач системы управления компанией, это прогнозирование рисков и снижение их негативного влияния. Не оспорим тот факт, что для проведения оценки рисков целесообразно обратиться к специалистам и экспертам, в частности, сегодня широко востребованы услуги, как аудиторских организаций, так и внутренних аудиторов [2, с. 121].

Сельское хозяйство – это сфера предпринимательства, которая отличается заведомо высоким риском. Данная сфера имеет зависимость от сезонного фактора, климатических изменений, неравномерного распределения денежных потоков и т.д. Существенным риском в предприятиях сельского хозяйства является бюджетное финансирование, так как ненадлежащий контроль за целевым использованием бюджетных средств менеджментом организации приведет к нарушению договорных обязательств и, соответственно, финансовым санкциям со стороны государства [2, с. 122].

Кроме рисков, необходимо определить ряд особенностей, которые оказывают влияние на организацию системы внутреннего аудита в организациях сельского хозяйства. Особенности предприятий сельского хозяйства можно разделить на две группы:

– группа особенностей, связанная с самой природой сельского хозяйства, с ее естественными биологическими свойствами, присущими животным и растениям (зависимость от климатических факторов, подверженность разнообразным заболеваниям);

– особенности связанные с условиями функционирования сельского хозяйства как отрасли в государстве, со степенью регулирования данной отрасли, наличием и уровнем государственной поддержки.

В связи с вышеперечисленными особенностями функционирования отрасли можно выделить следующие особенности в организации внутреннего аудита: планирование аудита с учетом сезонного характера работы; изменение политики государства и порядка льгот и субсидий; длительный производственный цикл; зависимость от географического расположения организации; текучесть кадров.

Все вышеперечисленные факторы необходимо учитывать, как при организации бухгалтерского учета и внутреннего контроля в организации, так и при планировании и реализации внутреннего аудита. К аудиторским рискам стоит отнести и то обстоятельство, что в таких структурах не всегда соблюдается хронология операций, не всегда целесообразно распределяются должностные обязанности [2, с. 122].

Чтобы выявить, учесть и попытаться минимизировать риски необходимо прибегнуть к системе риск-ориентированного внутреннего аудита.

Систему риск-ориентированного внутреннего аудита целесообразно использовать при проведении оценки эффективности управления компанией в современных условиях. Здесь будут учитываться результаты оценки системы внутреннего контроля, итоги внутреннего аудита, анализ работы по исправлению выявленных нарушений по итогам внутреннего аудита [3, с. 757].

Внутренний аудит – деятельность, направленная на оценку эффективности деятельности компании и анализ рисков в части бизнес-процессов, принимаемых управленческих решений, ведения бухгалтерского и налогового учета, мониторинга деятельности всех подразделений посредством контрольных процедур [4, 5].

Внутренний аудит можно условно разделить на 3 этапа:

- подготовка к проведению аудиторской проверки;
- выполнение аудиторских процедур и их фиксация в документации;
- формирование представления аудиторского заключения [5, с. 51].

На первом этапе происходит предварительный обзор аудируемых лиц (экономические факторы, компетентность должностных лиц), определение периода, координация работы, выявление аспектов, которые будут влиять на выводы и итоговую отчетность [4, с. 327].

На втором этапе проводится непосредственно аудиторская проверка, в процессе которой происходит изучение нарушений и злоупотреблений, выявление их причин.

На третьем этапе происходит обобщение результатов аудита и формируется аудиторское заключение. На заключительном этапе разрабатываются мероприятия, направленные на недопущение выявленных злоупотреблений в будущем, а также минимизация реализации рисков [4, с. 327].

Таким образом, система риск-ориентированного внутреннего аудита позволяет учесть все риски и особенности функционирования предприятий сельского хозяйства, позволяет более эффективно достигать целей организации. Данный

подход показывает впечатляющие результаты и повсеместно применяется во многих крупных предприятиях.

#### **Список использованных источников:**

1. Лесная И.А. Аудит материально-производственных запасов и его значение в принятии управленческих решений в современных условиях / И.А. Лесная, А.А. Бжассо // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – №3–1 (61). – С. 108–111.
2. Грабивчук В.Я. Риск-ориентированный внутренний аудит: сущность, условия применения и актуальность для предприятий сельского хозяйства / В.Я. Грабивчук, И.Г. Пивень // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. №9–1 (67). – С. 121-123.
3. Пивень И.Г. Разработка методических подходов к оценке эффективности управления компанией в современных условиях / И.Г. Пивень, А.А. Бжассо // Экономика и предпринимательство. – 2019. – №7 (108). – С. 756–760.
4. Белолипецкий Д.В., Снимщикова И.В., Чугаева Ю.А. Внутренний аудит как инструмент минимизации рисков в сельском хозяйстве. *Научное обеспечение агропромышленного комплекса* : материалы конф., 02-16 марта 2020. Краснодар, 2020. С. 326–328.
5. Лемеш, В.Н. Аудит: пособие. – 5-е изд., перераб. и доп. / В.Н. Лемеш – Минск: Амалфея, 2021. – 280 с.

\*\*\*\*\*

#### **JEL Classification: M42**

**Малыхин Юрий Геннадьевич**

*к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
в отраслях народного хозяйства*

**Мяделец Карина Юрьевна, Хаританович Екатерина Сергеевна**

*студентки 3 курса факультета финансов и банковского дела  
Белорусского государственного экономического университета  
г. Минск, Республика Беларусь*

### **ВЫЯВЛЕНИЕ МОШЕННИЧЕСКИХ ДЕЙСТВИЙ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АУДИТА**

Для получения гарантии того, что финансовая отчетность отражает реальное финансовое положение клиента, аудитору необходимо выполнить определенные процедуры при проведении аудиторской проверки. Любое подозрение аудитора о возможном мошенничестве заставляет его проводить подтверждающие процедуры пока не сможет гарантировать, что все акты мошенничества выявлены.

Основными схемами мошенничества являются:

1. незаконное присвоение активов. Это преступление реализуется в виде кражи денежных средств, материальных или нематериальных активов: перечисление заработной платы «мертвым душам»; хищение данных о поставщиках и заказчиках

компании; хищение фирменных бланков, форм документов, в том числе и различных договоров, которые компания отнесла к разряду конфиденциальной информации; заключение фиктивных сделок на оказание услуг (выполнение работ);

2. коррупция. В основном это откаты и взятки, например: завышение суммы договора на оказание услуг (выполнение работ); дорогостоящие подарки сотрудникам от поставщиков, заказчиков за содействие в подписании с ними договоров;

3. умышленное искажение важных данных с целью обогащения. Обычно это первичные документы, финансовая отчетность: подделка сотрудниками документов по командировочным, представительским и прочим расходам; занижение балансовой стоимости активов для последующей их реализации по низкой цене лицам, аффилированным с сотрудником, проводившим их оценку; искажение данных о состоянии тех или иных активов компании;

4. мошенничество в условиях цифровизации экономики: кража цифровой подписи; дистанционное заключение электронного договора [1].

В связи со сложившейся эпидемиологической ситуацией в мире и переводом сотрудников на удаленную работу шестая схема набирает популярность. И, соответственно, требует большего внимания.

За последние 2 года потери от мошенничества (в опросе участвовали 5000 участников из 99 стран) составили 42 млрд долларов США. При этом организации, у которых была разработана специальная программа противодействия мошенничеству, потеряли на 42 % меньше, чем те, у которых такой программы не было. Если говорить об источниках, то, по данным исследования, 39 % – это случаи внешнего мошенничества, 37 % – внутреннего и порядка 20 % – это смешанные. Если раскрыть, кто именно, то по внешнему мошенничеству основные действующие лица – это клиенты (26%), хакеры (24%), а по внутреннему мошенничеству – менеджмент среднего уровня в 34% случаев, сотрудники в 31%, высший менеджмент в 26% [2].

При этом аудиторы формируют в качестве рабочих справочников типичные ошибки, выявляемые ими в ходе аудита, что способствует более рациональной организации и проведения аудита [3, с. 9].

Для выявления мошенничества и обеспечения финансовой безопасности организаций мы считаем целесообразным применение в совокупности таких методов и приемов, как [4]:

1. направление запросов непосредственно покупателям и заказчикам с просьбой подтвердить за аудируемый период движение по соответствующим счетам бухгалтерского учета (включая информацию по запасам, отпущенным в кредит, возвратам запасов, а также даты совершения платежей);

2. анализ данных о недостатке запасов в разрезе местонахождения и видов продукции;

3. сравнение основных коэффициентов по запасам с отраслевыми нормативами;

4. проверка документации, подтверждающей обоснованность уменьшения сумм в системе непрерывного учета запасов;

5. автоматизированный поиск в базе данных по платежным ведомостям для выявления повторяющихся адресов, личных данных, идентификационных номеров налогоплательщика или банковских счетов работников;
6. исследование данных о работниках на предмет наличия личных дел, в которых содержится минимум сведений (или они вообще отсутствуют);
7. анализ данных по торговым скидкам и возвратам для выявления нетипичных тенденций;
8. направление запросов третьим лицам с просьбой подтвердить те или иные условия договоров;
9. получение доказательств выполнения условий заключенных договоров;
10. проверка обоснованности крупных необычных расходов;
11. проверка наличия необходимых разрешений руководства на выдачу займов из состава высшего руководства и связанным сторонам, а также их оценки в бухгалтерском балансе;
12. проверка обоснованности отчетов о расходах, представленных лицами из состава высшего руководства, и размеров указанных в них сумм;
13. разработка индикаторов мошенничества, которые свидетельствуют о необычном поведении сотрудника и являются отправной точкой для дальнейшего анализа ситуации. К наиболее значимым относят: темп роста выручки от продаж; темп снижения доли прибыли в выручке; темп роста качества активов; темп роста оборачиваемости дебиторской задолженности в днях; темп роста доли расходов, приходящихся на выручку от продаж; темп роста амортизационных расходов в первоначальной стоимости основных средств; темп роста финансового рычага.

Еще один популярный вариант выявления мошенничества – искусственный интеллект, осуществляющий углубленный анализ больших объемов данных с помощью нейросетей со множеством скрытых уровней. Также существуют различные компьютерные программы для анализа данных на предмет отклонения. Перечисленные методы способствуют быстрому обнаружению мошенничества и позволяют снизить риск дальнейшего получения ущерба.

Таким образом, в эпоху развития цифровизации экономики, появления новых возможностей, продуктов, риск появления мошенничества растет прямо пропорционально новым методам, которые становятся все более эффективными, простыми в использовании и затрачивают намного меньше времени. Однако, риск в получении убытков все равно остается, пускай и минимизируется в разы, благодаря работе опытных аудиторов и правильно подобранной методике обнаружения злоумышленников.

#### **Список использованных источников:**

1. Система выявления мошенничества // Аудит, бухгалтерское обслуживание, юридические услуги, форензик, оценка бизнеса. URL: <https://auditor-aca.ru/sistema-vyyavleniya-moshennichestva> (дата обращения: 07.04.2021).
2. С. Курбонов, Мошенничество и внутренний аудит. Как он может содействовать выявлению действий мошенников. URL:

<https://kachestvo.pro/kachestvo-upravleniya/instrumenty-menedzhmenta/moshennichestvo-i-vnutrenniy-audit/> (дата обращения: 08.04.2021).

2. Лемеш, В.Н. Энциклопедия бухгалтерских ошибок: причины, выявление исправление / В.Н. Лемеш – Минск : Регистр. 2016. – 280 с. – (Подписная серия «Современному бухгалтеру»).

3. Journal of accounting, auditing and finance. URL: <http://jaf.sagepub.com> (дата обращения: 08.04.2021).

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: E60; H56**

**Маслій Олександра Анатоліївна**

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування  
Національного університету «Полтавська політехніка  
імені Юрія Кондратюка»  
м. Полтава, Україна*

## **ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК ВИКЛИК ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ДЕРЖАВИ**

Сучасним трендом світового соціально-економічного розвитку, що ґрунтується на перетворенні інформації у цифрову форму, є цифровізація економіки. Діджиталізація – одна з ключових характеристик нової цифрової економіки, нового типу соціально-економічного устрою, що поступово формується в межах постіндустріального періоду економічного розвитку шляхом впровадження досягнень науково-технічного прогресу та інноваційних методів господарювання, інтелектуалізації людського капіталу, використання передових новітніх технологій, прискореного розвитку наукомістких галузей економіки, надання пріоритету виробництву знань та послуг, становленню менталітету творчого, ефективного, раціонального бізнесу [1].

Процеси діджиталізації й цифровізації економіки разом із беззаперечними перевагами та можливостями є викликом та каталізатором принципово нових загроз фінансовій безпеці України, котра відображає такий стан фінансової, грошово-кредитної, бюджетної, податкової, валютної, банківської, інвестиційної, розрахункової та фондової систем, що характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, спроможністю держави ефективно формувати та раціонально використовувати фінансові ресурси, достатні для задоволення її потреб, шляхом виконання зобов'язань і забезпечення соціально-економічного розвитку [2]. Варто відзначити, що діджиталізація несе в собі ряд ризиків, що призводять до викликів, пов'язаних з адаптацією макроекономічних процесів до трансформації власної форми, а саме переходу у оцифровану комп'ютерну мережу [3]. Недоліки банківської та правової системи дозволяють легалізувати кошти отримані злочинним шляхом, використовуючи крипторозрахунки, що полегшують процеси «відмивання» грошей. Іншою проблемою у цьому секторі є інтернет-шахрайство, спрямоване на банківські



рахунки та персональні дані, доступ до яких отримують через недоліки в операційному забезпеченні. Саме тому, своєчасна реакція на виклики цифрової трансформації та застосування превентивного принципу в забезпеченні фінансової безпеки України набуває особливої актуальності. Постійний моніторинг та контроль ризиків фінансовій стабільності через поточний та стратегічний аналіз показників розвитку фінансової системи [4], зокрема наявності, розміщення і використання внутрішніх та зовнішніх фінансових ресурсів на державному рівні, формування державного та місцевих бюджетів, платіжного балансу та інших, є ключовим елементом забезпечення фінансової безпеки держави на засадах проактивного підходу й запобігання реалізації загроз.

За результатами проведеного дослідження можна дійти до висновку, що процеси цифрової трансформації, окрім беззаперечних переваг є викликом фінансовій безпеці держави і можуть бути каталізатором додатково набутих загроз, вплив яких максимізується в зв'язку з існуванням системних диспропорцій, які накопичувалися та поглиблювалися тривалий проміжок часу й не були подолані за останні роки. Таким чином, при ігноруванні викликів діджиталізації створюється ситуація, коли негативні явища у фінансовій безпеці державі вступають у синергію, а тому окрім виявлення і протидії наявним загрозам, мають прийматися заходи для запобігання нових загроз через активне дослідження та формування інституційно-правового забезпечення криптозрахунків та криптовалюти, оцифрування бізнес-процесів, захисту медійного середовища від «fake news», цифрового тероризму, шахрайства, піратства тощо.

Рішення цих проблем пов'язане з необхідністю розроблення та реалізації заходів із запобігання загрозам фінансовій безпеці України, що набуває особливої ваги в контексті захисту цифрової інфраструктури та програмного забезпечення через посилення загроз фінансовій безпеці держави в процесі діджиталізації, оскільки значно підвищується ціна інформації та створюється власне нова інфраструктура для фінансової діяльності.

#### Список використаних джерел:

1. Лігоненко Л. О., Хріпко А. В., Доманський А. О. Зміст та механізм формування стратегії діджиталізації в бізнес-організаціях. *International Scientific Journal «Internauka»*. 2018. № 22. Т.2. С. 20-24.
2. Барановський О. І. *Філософія безпеки*: монографія у 2 т. К.: УБС НБУ, 2014. Т. 1: Основи економічної і фінансової безпеки економічних агентів. 831 с.
3. Онищенко С.В., Маслій О.А. Ризики та загрози в умовах цифровізації: безпековий аспект. *II International Scientific Conference Development of Socio-Economic Systems in a Global Competitive Environment: Conference Proceedings*, May 24th, 2019. Le Mans, France. P.54–56.
4. Пугач О. Моделювання загроз системі економічної безпеки національної економіки з позицій їх своєчасного виявлення та передбачення. *Економіка і регіон*. 2015. № 3 (52). С. 103–109.

\*\*\*\*\*

## **РОЗВИТОК СТРАХОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

Сьогодні «світ вступив у нову епоху цифрової глобалізації, яка визначається безперервними потоками даних, які містять інформацію, знання, ідеї, інновації»[1, с.61]. На світовому страховому ринку з'явилися мегагравці рівня *Google* і *Facebook*, які починають освоювати фінансові сервіси. *Google* активно заходить на страховий ринок як агрегатор. Він вже сьогодні користується популярністю в США та Канаді, як сервіс за допомогою якого можна обрати страхову послугу серед пропозицій найкращих страховиків на ринку, «не полишаючи своїх помешкань та водночас суттєво економлячи час і витрати» [2, с.142]. Серед провідних фахівців страхової справи побутує думка про доцільність якомога швидшої побудови мультиканальних компаній, в яких клієнт (страхувальник) комфортно зміг би користуватися сервісами страхової організації на всіх етапах життєвого циклу страхової угоди, отримуючи послуги найвищої якості. Маємо на увазі усі аспекти співпраці зі страхувальником від пошуку інформації, отримання пропозиції від страховика, укладання угоди до врегулювання збитків, консультування тощо. Нові сервіси мають сприяти страхувальнику користуватися послугами страховика у будь-якому зручному для нього місці використовуючи сучасні технології. Розвиток та здешевлення нових технологій, які лежать в основі електронного сервісу, стрімке збільшення числа користувачів *Internetu* сигналізують страховому бізнесу про можливість розширення клієнтської бази та побудови нового каналу – онлайн-продаж.

Стрімкий розвиток електронного способу проведення операцій чинить вплив на весь страховий бізнес. Сьогодні спостерігають такі основні тенденції, які набирають сили в результаті прогресу інформаційних технологій: прискорюється стандартизація пропонованого клієнтам сервісу і використовуваних фінансових інструментів; розширюється доступ до найперспективніших індивідуальних клієнтів з високим рівнем освіти і доходів; діяльність страховиків концентрується на тих напрямках, які належать до їхньої ключової компетенції (шляхом кооперації з багатьма партнерами в процесі створення і функціонування великих *Web*-порталів і передачі технічно складних розробок зовнішнім виконавцям); удосконалюються методи систематичного аналізу великих масивів клієнтських даних, що дозволяють виявити індивідуальні особливості поведінки клієнтів. Накопичена страховиками клієнтська інформація стає цінним стратегічним активом. Нерідко саме з огляду на володіння цими відомостями той чи інший страховик стає об'єктом поглинання, в тому числі й з боку нефінансової групи.

У даний час сформувалося декілька моделей онлайн-страхового бізнесу.

Це *Internet*-представництво традиційного (офлайнового) страховика, який доповнює мережу філій і телефонних центрів; *Internet*-страховик, заснований офлайновим страховиком у вигляді самостійної юридичної особи зі своєю торговою маркою; агрегатор електронного фінансового супермаркету (здійснює *Web*-продажі як своїх, так і пропонувані іншими фінансовими інститутами послуг). Найпоширенішими є перші дві моделі, причому *Internet*-представництво зазвичай використовують для операцій на внутрішньому фінансовому ринку, а *Internet*-страховик – для виходу за кордон (у першу чергу на ринки країн, що розвиваються), оскільки саме він забезпечує необхідну для зарубіжної діяльності гнучкість у використанні фінансових інструментів, встановлення тарифів та відборі клієнтів.

Експансія провідних світових мегастраховиків в офлайновій та онлайновій формах має для національних страхових систем країн однакові наслідки. Сильні іноземні страховики „знімають вершки”, залучаючи найбільш надійних клієнтів і зосереджуючи в своїх руках високоприбуткові страхові операції. Місцевим страховикам залишається більш ризикований бізнес, за рахунок чого підвищується загальний рівень системного ризику в страховій сфері. Загострення конкуренції змушує провідні національні страхові організації приділяти серйозну увагу новим технологіям і створювати свої *Internet*-представництва (останнім часом це характерно для країн Латинської Америки).

Страховий ринок України стоїть перед викликами та трансформацією глобального рівня, адже від готовності учасників ринку адекватно й оперативно реагувати на зміни та керувати ними залежить чи зможе українське страхування залишитися суб'єктом у світовій фінансовій системі чи вже остаточно перетвориться в її об'єкт. Сьогодні клієнт хоче отримувати послуги від страхової компанії так само швидко, зручно, з використанням новітніх технологій, як і від інших компаній, послугами яких він користується. Вітчизняний страховий ринок за три десятиліття пройшов шлях від оформлення страхових полісів з використанням друкарських машин до цифрового формату ведення справ (хоча паралельний паперовий оборот та бюрократичні зустрічі з клієнтами все ж використовують і нині) [3, с.94].

Сфера інформаційних технологій, яка пов'язана зі страховим бізнесом, характеризується досить високою невизначеністю. Це стосується технологічної основи головних напрямків страхової діяльності: внутрішніх бізнес-процедур (серед низки електронних рішень у таких областях, як бухгалтерський облік, документообіг, система актуарних оцінок тощо необхідно обрати ті, які не виявляться через кілька років тупиковими й несумісними з іншими платформами), управління відносинами з клієнтами для забезпечення їхньої лояльності (потрібно забезпечити клієнтам можливість використовувати новітні електронні засоби взаємодії зі страховиком, остаточні перспективи застосування яких сьогодні залишаються ще незрозумілими). Прискорення модернізації інформаційних систем підвищує вимоги до адаптаційних здібностей персоналу страхових компаній та збільшує небезпеку виникнення труднощів при переході до складних інтегрованих електронних рішень. Тенденції розвитку глобального інформаційного суспільства, яке ґрунтується на використанні глобальної інформаційної інфраструктури утвореної

за рахунок об'єднання національних інфокомунікаційних мереж, визначають необхідність розвитку онлайн-страхового бізнесу в економіці, його подальшу інтелектуалізацію, інформатизацію та поглиблення поділу інтелектуальної праці в *Internetі*. Особливі вимоги у цьому зв'язку висувають до організації і регулювання *Internet-сервісу* та управління ним, до якості електронних страхових послуг, до сервісного менеджменту і маркетингу страхових послуг в *Internetі* [4, с.220].

На рівні страхових компаній потрібно: розробити концепцію безпеки сфери електронних страхових послуг та узгодити її зі загальною стратегією розвитку страхової організації; оперативно виявляти та досліджувати найважливіші категорії ризику та створити інструкції для персоналу, який працює в зонах ризику; проводити навчання клієнтів правилам поведінки з різноманітними засобами електронного захисту; забезпечити відповідний рівень кваліфікації співробітників страхової організації і ключових менеджерів; провести поглиблений аналіз ризиків і запланувати низку обов'язкових заходів у сфері взаємодії зі зовнішніми виконавцями окремих функцій; організувати внутрішній інформаційно-технологічний підрозділ страхової організації відповідальний за: мережеву інфраструктуру, використання електронних платформ, пристроїв, інтерфейсів між системами *e-страхування* та іншими використовуваними в страховій компанії системами.

#### **Список використаних джерел:**

1. Руденко М.В. Цифровізація економіки: нові можливості та перспективи. // Економіка та держава. – 2018. – № 11. – С. 61-65.
2. Плиса В.Й. Страховий менеджмент : навчальний посібник. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2014. – 378 с.
3. Плиса В.Й. Стратегія посткризового розвитку страхового ринку України. // Фінансовий простір. – 2011. – №3. – С.90-96.
4. Плиса В.Й. Проблеми формування електронних каналів реалізації страхових послуг. // Науковий вісник Мукачівського державного університету: журнал наукових праць. – Вип. 19 (14)'2015. – С. 213-223.

\*\*\*\*\*

**Пригодич Ирина Александровна**  
*к.э.н., доцент кафедры финансового менеджмента*  
**Вашко Валентина Александровна**  
*студентка 5 курса факультета экономики и финансов*  
*Полесского государственного университета*  
*г. Пинск, Республика Беларусь*

## **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ДОБРОВОЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ НАЗЕМНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ**

Автомобильное страхование в настоящее время это один из самых распространенных видов страхования в мире. В целом по странам Европейского Союза доля автомобильного страхования равна 34,8 % от общего объема страховых премий по отраслям иным, чем страхование жизни. Немаловажную роль играет и добровольное страхование наземных транспортных средств.

В Германии выделяют два основных вида добровольного страхования автомобилей: Фоллкаско (Vollkasko) и Тейлкаско (Teilkasko).

Частичное комплексное страхование (Тейлкаско) – это добровольная дополнительная страховка, которая покрывает ущерб, нанесенный автомобилю страхователя. Частичное страхование автомобиля не зависит от количества безаварийных лет вождения и всегда считается 100 %.

Данный вид страхования защищает и предоставляется на случай: пожара или взрыва; кражи, кражи со взломом или грабежа; битья стекол; стихийных бедствий; повреждения проводки автомобиля; столкновения с дикими оленями и др.

Комплексное страхование (Фоллкаско) покрывает ущерб, нанесенный автомобилю и(или) другим автомобилям, даже если авария произошла по вине страхователя. В отличие от частичного страхования данный вид страхования защищает от всех видов ущерба, включая те, которые не покрываются при частичном комплексном страховании.

В России по соглашению сторон договор страхования (Каско) может быть заключен на условиях «полного», «неполного пропорционального» или «неполного непропорционального» страхования:

а) страхование считается «полным», если страховая сумма равна страховой стоимости транспортного средства или дополнительного оборудования. В этом случае страховое возмещение выплачивается в полном объеме в соответствии с условиями договора страхования;

б) страхование считается «неполным пропорциональным», если страховая сумма установлена ниже страховой стоимости транспортного средства или дополнительного оборудования. При наступлении страхового случая страховщик производит страховую выплату пропорционально отношению страховой суммы к страховой стоимости;

в) страхование считается «неполного непропорционального», если при неполном страховании страховое возмещение выплачивается в полном объеме, исходя из согласованной сторонами страховой суммы, с учетом иных условий договора страхования [1].

Доля добровольного страхования наземных транспортных средств в общей сумме страховых премий составила в 2019 г. 12 %, уступая только страхованию жизни и ОСАГО.

В Республике Узбекистан распространенным видом добровольного страхования наземных транспортных средств является комплексное страхование транспортных средств (Каско100). В Каско100 включаются следующие риски:

- страховая защита от угона, повреждений или полной гибели автомобиля;
- страхование дополнительного оборудования автомобиля;
- добровольное страхование гражданской ответственности;
- страхование водителя и пассажиров от несчастного случая.

Сумма страховых премий составляет 0,8 %–3 % годовых от страховой суммы. Страховые тарифы по страхованию наземных транспортных средств для физических и юридических лиц составляют от 0,3 % до 1,5 % от страховой суммы в зависимости от степени риска.

Управление рисками в добровольном страховании автотранспортных средств позволяет установить оптимальный уровень страховых тарифов, определить потребность в перестраховании, снизить число претензий. Превентивной мерой по уменьшению числа страховых случаев является использование франшизы.

В мировой практике размер франшизы обычно устанавливается исходя из результатов страхования за ряд предыдущих лет. Страховая организация стремится увеличить размер вычитаемой франшизы с целью уменьшения потока мелких убытков.

Одним из распространенных видов среди страхования транспорта с применением Интернет вещей в зарубежных странах является умное страхование.

Умное страхование – тип автострахования, который позволяет страховщикам собирать данные о вождении на индивидуальном уровне, предоставлять обратную связь и предлагать страхователям персонализированные ценовые предложения, основанные на анализе показателей вождения [2].

Первым видом страхования, где были применены технологии Интернета вещей, является страхование автомобилей (КАСКО и ОСАГО). Для водителей был предложен страховой продукт, тариф по которому рассчитывался исходя из индивидуального стиля вождения. Данный подход получил название «плати как ты едешь» (pay as you drive).

История реализации продуктов с использованием данной концепции зародилась в Италии, основная цель которой состояла в снижении стоимости страхования автотранспорта. Идея в последующем распространилась на Великобританию, западную Европу, восточную Европу, далее – США и Канаду, а также Россию.

Для того, чтобы приобрести данную страховку водителю необходимо установить в транспортном средстве специальное устройство, которое будет фиксировать различные характеристики поездки: дальность поездки, продолжительность, маршрут, погодные условия. Зафиксированные данные устройство отправляет на сервер страховой компании, используя мобильные сети. Для этого в самом устройстве установлены сим-карта и GPS- или ГЛОНАСС-датчики.

На основании полученных данных система страхового скоринга при помощи математических алгоритмов автоматически оценивает манеру езды водителя и возможную скидку по полису, максимальный размер которой может составлять 55%.

Фактически, для конкретного клиента страховой компании высчитывается вероятность попадания в ДТП. Если водитель не создавал опасности на дорогах, система присваивает водителю высший балл. По статистике, около 10% «плохих» водителей приносят страховым компаниям 40 % страховых выплат, которые при пролонгации платят значительно больше за полис. Это позволяет предоставлять «хорошим» водителям значительные скидки на страхование.

Таким образом, изучив зарубежный опыт добровольного страхования наземных транспортных средств в различных странах можно сделать вывод, что данный вид страхования имеет высокий уровень развития, а также пользуется спросом у населения и имеет ряд особенностей за рубежом, которые можно внедрять в практику Республики Беларусь, в частности и телематику, что позволит уменьшить случаи страхового мошенничества и снизить расходы на приобретение полиса.

#### **Список использованных источников:**

1. Правила добровольного страхования транспортных средств и спецтехники № 171 / Страховая компания «Росгосстрах». URL: [https://www.rgs.ru/upload/iblock/161/pravila\\_171\\_18122019.pdf](https://www.rgs.ru/upload/iblock/161/pravila_171_18122019.pdf). (дата обращения: 18.03.2021)
2. Основные тенденции и перспективы развития рынка Умного автострахования / Информационно–аналитический портал JSON.TV. URL: [https://json.tv/ict\\_telecom\\_analytics\\_view/osnovnye-tendentsii-i-perspektivy-razvitiya-rynka-umnogo-avtostrahovaniya-20200109021820](https://json.tv/ict_telecom_analytics_view/osnovnye-tendentsii-i-perspektivy-razvitiya-rynka-umnogo-avtostrahovaniya-20200109021820) (дата обращения: 18.03.2021)

\*\*\*\*\*

## **ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ПОДАТКОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ**

Податкове адміністрування відіграє важливу роль у вирішенні складного комплексного завдання мобілізації фінансових ресурсів, їх раціонального розподілу та ефективного використання в рамках фінансової політики держави в умовах сучасних трансформаційних процесів.

Теоретико-методологічні засади і проблемні аспекти податкового адміністрування достатньо широко висвітлюють в своїх наукових працях зарубіжні і вітчизняні вчені, зокрема: М. Аллінхем, В. Андрущенко, С. Брю, А. Бризгалін, О. Василик, З. Варналій, В. Вишневський, А. Дадашев, Т. Єфименко, С. Захарін, А. Кізима, В. Красницький, А. Крисоватий, В. Кузьменко, В. Мельник, С. Онишко, В. Парето, К. Проскура, П. Прудон, А. Сміт, А. Соколовська, В. Суторміна, А. Тітов, В. Федосов, А. Хансфорд, К. Уолш, С. Юрій, Е. Юшков та ін.

А. Крисоватий і А. Кізима розглядають податкове адміністрування через управлінський аспект, як систему органів управління та сукупність норм і правил, які регламентують дії у сфері оподаткування [1, с. 18–20]. Управлінського підходу дотримуються В. Андрущенко, В. Мельник, В. Красницький та інші. На думку Е.С. Юшкова, податкове адміністрування – інструмент фінансової політики держави, який дозволяє створювати необхідні умови та оптимізувати процеси формування бюджетних і позабюджетних фондів грошових коштів, зміцнити податкову дисципліну та впорядкування податкових відносин шляхом планування, організації, контролю та застосування заходів відповідальності, заснованих на досконалої системі нормативно-правового регулювання [2]. К. Проскура наголошує на розгляді податкового адміністрування за системним і інституційним підходами, як особливої системи відносин, інституційного середовища, стимулюючого сплачувати податки добровільно, підвищення просвітницької ролі контролюючих органів [3, с.23]. Вважаємо, що податкове адміністрування як функцію управління податковою системою, що формує інституційне середовище реалізації економічних відносин, варто розглядати через адаптивну здатність і постійне якісне вдосконалення відповідно до глобальних викликів через податкове законодавство, організаційні механізми податкових відносин, податковий контроль і нагляд. До таких глобальних викликів сьогодні відносять процеси поширення глобалізації і цифровізації, а також пандемію COVID-19, кожен з яких має різний ефект трансформаційного впливу на податкове адміністрування. Якщо перші орієнтовані на забезпечення балансу прав платників податків і податкових органів, введення правових санкцій для забезпечення повноти і своєчасності податкових надходжень у бюджетну систему поряд зі запобіганням ухиленню від сплати податків, то пандемія вплинула на зміну і



розширення податкових стимулів, подальше сприяння підвищенню рівня задоволеності умовами виконання платниками власних податкових зобов'язань. Тобто спостерігаємо поглиблення змін існуючих взаємовідносин в сфері оподаткування, де пріоритетними принципами стають клієнто-орієнтованість, партнерство, взаємна відповідальність. Досягнення всього означеного неможливе без використання потенціалу сучасних цифрових технологій, які визначили зміну інформатизації на етап цифрової трансформації податкового адміністрування. Цифрова трансформація податкового адміністрування спирається на автоматизацію, але поглиблює її аналітичну і прогностичну функції, взаємодію на міжнародному рівні податкового планування, забезпечення рівних умов електронного обміну податковою інформацією для підвищення інклюзії та протидії розмиванню бази оподаткування.

Основними елементами цифрової трансформації податкового адміністрування є [4]: 1) створення системи цифрової ідентифікації, в тому числі на міжнародному рівні; 2) застосування інструментів взаємодії з платниками податків, вбудованих в загальнодержавні сервіси; 3) удосконалення стандартів управління даними, забезпечення доступності інформації, необхідної для адміністрування; 4) розвиток автоматизованих алгоритмів розрахунку податкових зобов'язань платників податків; 5) застосування штучного інтелекту і предиктивної аналітики для податкового адміністрування, формування нових компетенцій у співробітників податкових органів; 6) побудова дієвого механізму міжнародної взаємодії між податковими адміністраціями. В рамках цифрової трансформації зміни повинні бути достатньо динамічні, що пов'язано як з перевагами, так і новими ризиками, які притаманні цифровізації, і стосуватись, перш за все, цифрової ідентифікації, формування компетенцій, управління даними, формування нової структури управління податковим адміністрування і податковими правилами, підсумком чого стане побудова цифрової екосистеми податкового адміністрування.

Процес цифрової трансформації вже почався, про що свідчить моніторинг рівня цифрової зрілості податкового адміністрування країн світу. Прикладом цього може слугувати імплементація Стандарту автоматичного обміну (AEOI, Automatic Exchange of Information), до якого протягом 2017-2020 рр. приєдналось вже більше 100 країн світу [5]. Україна не виявила такий намір навіть на майбутнє і продовжує дотримуватись надання податкової інформації в «ручному» режимі за запитом, незважаючи на те, що майже 42% ВВП належить тіньовій економіці, а офшоризація щороку становить від 100 до 300 млрд грн, що в наслідку призводить до скорочення бази оподаткування. Заради справедливості відзначимо, що Україна в 2019 р. підписала конвенцію протидії офшоризації капіталів (BEPS, Base erosion and profit shifting). В контексті цифрової трансформації податкового адміністрування важливого значення набувають питання оподаткування цифрових активів [6] і впровадження штучного інтелекту (ШІ), зокрема, з дотриманням принципів прозорості, виваженості, управління даними, захисту від дискримінації, пропорційності. Сучасна практика вже демонструє затребуваність ШІ для боротьби з податковим шахрайством шляхом оцінки ризиків і сегментації платників відповідно

до ймовірності недотримання ними податкових зобов'язань, попередження про неприпустимість зменшення суми доходів нижче середніх показників галузі при декларуванні, визначення еталонної вартості нерухомості, прогнозування безнадійних боргів для подальшого примусового стягнення, підвищення якості послуг і довідкового інформування тощо.

Таким чином, цифрова трансформація податкового адміністрування дозволить підвищити його ефективність завдяки: 1) якості фінансової і податкової звітності платників податків; 2) упровадження нових рішень та онлайн сервісів (реєстрації, платежів, самообслуговування, цільової допомоги тощо) на основі цифрових технологій; 3) зростання результативності виявлення ухилень від сплати податків за рахунок використання значних обсягів цифрових даних і методів штучного інтелекту для моделювання та оцінки ризиків; 4) формування єдиних критеріїв і більшої правової визначеності для попередження конфліктів і зміцнення довіри до податкової системи.

#### **Список використаних джерел:**

1. Крисоватий А.І., Кізіма А.Я. Податковий менеджмент: навч. посіб. Терноп. акад. нар. госп-ва. Ін-т фінансів. Т.: Карт-бланш, 2004. 308 с.
2. Юшков Е. С. Налоговое администрирование как инструмент реализации финансовой политики государства. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/197457328.pdf> (дата звернення: 28.03.2021).
3. Проскура К.П. Податкове адміністрування в Україні в посткризовий період: ефективність та напрями модернізації. К.: ТОВ «Емкон», 2014. 376 с.
4. OECD (2020), Tax Administration 3.0: The Digital Transformation of Tax Administration, OECD, Paris. URL: <http://www.oecd.org/tax/forum-on-tax-administration/publications-and-products/tax-administration-3-0-the-digital-transformation-of-tax-administration.htm> (accessed 28 March 2021)
5. AUTOMATIC EXCHANGE OF INFORMATION (AEOI): STATUS OF COMMITMENTS. URL: <https://www.oecd.org/tax/transparency/AEOI-commitments.pdf> (accessed 28 March 2021)/
6. Рогова Н.В. Трансформація політики, інструментів і технологій обліку та оподаткування в умовах цифрової економіки. *Фінансовий простір*. 2020. №2(38). С.103-116. DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.2\(38\).2020.209296](https://doi.org/10.18371/fp.2(38).2020.209296).

\*\*\*\*\*

**Радова Наталія Володимирівна**  
*к.е.н., ст. викладач кафедри банківської справи*  
**Понуріна Людмила Олександрівна**  
*студентка 2 курсу факультету економіки та управління підприємництвом*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

## **ЦИФРОВА ВАЛЮТА. НОВА СИСТЕМА ПЛАТЕЖІВ**

Серед примноження глобалізаційних процесів зростає захопленість у вживанні віртуальних валют. Масові економічні кризи, формування фінансових технологій і зміна споживчих переваг щодо підвищення мобільності, зручності, швидкості, здешевлення вартості послуг та візуалізації інформації давав походженням віртуальних спільнот зі створенням і поширенням власної валюти і окремих платіжних систем. Це привертає увагу, з одного боку, співучасників так званих методик умовної валюти, а з іншої - ЦБ як фінансових регуляторів. За оцінками дослідників, в даний час «лише 2% всіх транзакційних операцій супроводжуються рухом реальних товарних цінностей. Решта операції - це спекулятивні операції з активами, що дозволяють банківській системі витягувати валютну ренту. Однак транзакційні витрати не можуть існувати без транзакційних доходів, які присвоюються ініціаторами різного роду фінансових операцій».

Віртуальні валюти, з одного боку, є фінансовою інновацією, що сприятиме розвитку платіжних систем, а з іншого – можуть стати інструментом відмивання грошей і фінансування тероризму в руках злочинних елементів, які намагаються ухилитися від контролю регулятора та санкцій. Така ситуація вимагає з'ясування сутності віртуальної валюти. У сучасній науковій літературі та практиці віртуальна і цифрова валюти інколи ототожнюються. Проте в офіційних документах наведено відмінності між ними. За визначенням Financial Action Task Force (FATF), віртуальна валюта (virtual currency) – це цифрове вираження вартості, яким можна торгувати у цифровій формі і яке функціонує як засіб обміну; та (або) розрахункова грошова одиниця; та (або) засоби зберігання вартості, але без законного статусу в жодній юрисдикції. У жовтні 2012 р. Європейський центральний банк (ЄЦБ) під віртуальною валютою розглядав тип нерегульованих цифрових грошей, які випускаються і, як правило, контролюються їх розробниками та використовуються серед членів певного віртуального співтовариства. Проте вже у лютому 2015 р. ЄЦБ уточнив свій підхід: віртуальна валюта як цифрове подання вартості, не виданих центральним банком, кредитною організацією або установою електронних грошей (e-money institution), яка в деяких випадках може бути використана як альтернатива грошам [1]. Оскільки віртуальна валюта, яка не має всіх атрибутів реальної валюти, вважається «конвертованою», якщо вона має еквівалент в реальній валюті або діє як заміник реальної валюти. Різновидом віртуальної або цифрової валюти є криптовалюта. Криптовалюта є початком нового етапу існування

високотехнологічного ринку. Вона має потенціал для зміни традиційних ринкових стратегій, ділових практик, що забезпечить вигоди споживачам і макроекономічну ефективність.

Незважаючи на те, що криптовалюта з'явилася тільки в 2008 році, її основи були закладені в минулому тисячолітті, а саме в 1992 році шифропанками - неформальною групою осіб, які цікавляться, перш за все, криптографією і пред'являють певний інтерес до збереження анонімності розрахунків. Вперше в 1993 році американський програміст Ерік Хьюз заявив про можливість конфіденційності здійснення платежів через застосування особливої системи – багатоетапного шифрування. У наступному (1994) році відомий американський учений і інженер в корпорації Intel, Тімоті Мей, в опублікованій статті «Питання і відповіді про шифропанки» описав всі плюси і мінуси такої системи, безпеку транзакцій через їх шифрування, що проводяться без посередників між учасниками транзакцій (табл. 1).

Таблиця 1.

SWOT-аналіз схем віртуальної валюти

ПЕРЕВАГИ	НЕДОЛІКИ
Висока адаптивність до середовища	Низька обізнаність і важкість до розуміння потенціальними споживачами
Висока швидкість здійснення операції	Відсутність юридично законних платіжних засобів
Незалежність від дій центральних банків	Неможливість анулювати угоду в разі невиконання продавцем своїх зобов'язань
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
Високий інноваційний потенціал	Можливість здійснювати фінансові злочини
Забезпечення фінансової інклюзивності	Відсутність захисту прав споживача
Створення конкуренції традиційному банківському бізнесу	Висока ймовірність банкрутства

Джерело: складено за даними [2].

Цифрова валюта, що прописалася в віртуальному просторі і не підконтрольна жодному уряду, безумовно, не відповідає задумам, які довго і активно втілюються в життя в політичному світі. Не дивно, що біткоїн - цифрова валюта, яка придбала нині найбільшу популярність, - виявляється під наймогутнішим скоординованим пресингом, ініційованим суб'єктами Нового світового порядку. Сьогодні біткойн звинувачується в тому, що він сприяє незаконній діяльності - продажу заборонених товарів, відмивання злочинних доходів, вимагання. Однак головна причина дискредитаційної кампанії проти біткойнов полягає не стільки в цих його недоліки,

які в принципі властиві будь-яких засобів платежу [3, с. 37], скільки в тому, що він дозволяє звільнитися від централізованих фінансових систем, слугують інструментом панування і контролю. Цифрові валюти представляють по своїй суті

гроші, альтернативні існуючим електронним грошам, які випускаються банками. Ніяка фінансова влада не здатна впливати на обсяги біткоїнів і транзакції з ними. Вся система біткоїнів знаходиться в приватних руках, точніше в безлічі приватних рук. В даний час біткоїни виробляють окремі індивіди, а не центральні банки.

Курс валют за даними 2019-2020 рр. невпинно зростає через підняття ціни більшості фондових індексів. Ця монетарна політика двох по суті головних світових центробанків – ФРС США та ЄЦБ. Щоб допомогти економіці під час пандемії вони тримають нульові або негативні ставки і проводять кількісне пом'якшення – збільшують свій баланс і скуповують на ці гроші облігації. Через це їх прибутковість падає, що стимулює інвесторів вкладати в ризикові проекти (рис. 1).



Рис. 1. Зміна курсу біткоїна за 2021 рік

*Джерело: сформовано автором на основі [4].*

Отже, досліджуючи платіжну інфраструктуру світових банків можна зробити висновок по те, що існує тенденція до збільшення безготівкових платежів, а цифрова валюта є інструментом безготівкових платежів, що може стати дешевою альтернативою традиційним платіжним інструментам. Проте на прикладі криптовалют, біткоїна зокрема, за роки існування так і не знайшли себе - сумнівні і як валюти, і як інвестиційний інструмент.

#### Список використаних джерел:

1. Virtual Currencies: Key Definitions and Potential [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.tradingview.com/symbols/BTCUSD/> (дата звернення: 27.03.2021).
2. Віртуальна валюта: глобалізаційні виклики і перспективи розвитку // Науковий журнал “Економіка України”.-- 2016. - №4. – С. 78.
3. Jerry Brit. Bitcoin: A Primer for Policymakers / Jerry Brit. – Mercatus Center: George

Mason University, 2013. – 49 с.

4. Біткоїн. Курс [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://tradingview.com/symbols/BTCUSD/> (дата звернення: 27.03.2021).

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: G20; G21**

**Радова Наталія Володимирівна**

*к.е.н., ст. викладач кафедри банківської справи*

**Семіусова Дівія Виталіївна**

*студентка 2 курсу факультету економіки та управління підприємництвом*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

## **ФІНАНСОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО НА ГРОШОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ**

Грошовий ринок за характером зв'язку між кредиторами і позичальниками ділиться на два сектори: сектор прямого фінансування та сектор непрямого (опосередкованого) фінансування.

В секторі непрямого фінансування поряд з кредиторами і позичальниками, яких умовно можна назвати базовими суб'єктами ринку, з'являється третій - економічний посередник, який є самостійним і рівноправним суб'єктом грошового ринку. Подібно базовим суб'єктам, він формує власні зобов'язання та вимоги і на цій підставі емітує власні фінансові інструменти, які стають інструментом торгівлі на грошовому ринку. Зазначені суб'єкти називаються фінансовими посередниками [1].

Фінансове посередництво – це діяльність фінансових посередників по акумуляції вільного грошового капіталу та розміщення його серед позичальників.

Фінансові посередники – це інститути, що виконують функцію каналів, за якими грошові кошти первинних кредиторів надходять до кінцевих користувачів.

Фірми протистоять індивідуальні зберігачі, не приймає ризику і мають в своєму розпорядженні невеликими сумами грошей (які можуть бути в будь-який момент затребувані). У такій ситуації фірма не здатна залучити грошові ресурси вкладників без послуг фінансового посередника [1].

Усі фінансові посередники функціонують на єдиному грошовому ринку, з одним і тим же об'єктом – вільними грошовими коштами, однаково відчутно впливають на кон'юнктуру цього ринку, можуть не тільки конкурувати між собою, а й взаємодіяти у вирішенні багатьох економічних та фінансових завдань. Тому дослідження фінансового посередництва як самостійного економічного явища має важливе теоретичне і практичне значення, особливо в сучасних умовах України, коли тільки формується грошовий ринок, його інфраструктура і механізм регулювання. Дуже важливо, щоб при вирішенні цих завдань урахувалася не тільки видова специфіка окремих фінансових посередників, а й їх родова єдність і функціональна взаємозалежність на грошовому ринку.

Фінансові посередники класифікуються за:

Банки: універсальні комерційні банки; спеціалізовані комерційні банки (інвестиційні, інноваційні, облікові, ощадні, іпотечні).

Небанківські фінансово-кредитні установи: лізингові компанії, факторингові компанії, брокерські і дилерські компанії, страхові компанії, пенсійні фонди, фінансові компанії, ломбарди, кредитні спілки.

Економічна відмінність між ними полягає в тому, що завдяки функціональній універсальності банки можуть надавати економічним агентам, у тому числі й небанківським посередникам, широкий асортимент різних послуг, тоді як інші посередники спеціалізуються на окремих, часто обмежених фінансових операціях. Крім того, банки є не тільки звичайними посередниками, але й творцями кредиту, оскільки виконують емісійну функцію [2].

Функції фінансових посередників:

Фінансові посередники істотно скорочують трансакційні витрати, тобто час і гроші, витрачені на здійснення фінансових операцій. У них є для цього відповідний досвід і фінансові можливості.

Фінансові посередники можуть вирішити проблему асиметричності інформації. Справа в тому, що на фінансових ринках одна сторона часто недостатньо добре знає іншу сторону, що ускладнює прийняття точних рішень.

Наприклад, позичальник, який одержує позичку, звичайно краще кредитора обізнаний про свої майбутні доходи і ризик, пов'язаний з інвестиційними проектами, заради яких він бере позику. Недолік інформації породжує проблеми, з якими фінансова система стикається на двох етапах: до і після операції. До укладення угоди існує проблема несприятливого вибору, коли ненадійні позичальники надзвичайно активно прагнуть взяти кредит і тому мають більше шансів його отримати. В результаті кредитори можуть дати кредити саме ненадійним позичальникам. Після укладання угоди ризик полягає в тому, що позичальники можуть зайнятися видом діяльності, небажаної для кредитора. Фінансові посередники підвищують ефективність кредитування, створюючи переваги як для кредиторів, так і для позичальників [2].

Виконання наведених функцій фінансового посередництва є обов'язковим для фінансових посередників різного типу. Реалізація цих функцій фінансовими посередниками різного типу визначається законодавчими обмеженнями щодо окремих сторін їх діяльності. Крім того, окремі групи фінансових посередників виконують і додаткові операції, притаманні лише їм функції.

Оскільки базові суб'єкти грошового ринку переважно є суб'єктами реального сектора економіки, то, створюючи для їх функціонування сприятливі умови, фінансові посередники позитивно впливають на кругообіг капіталу в процесі розширеного відтворення, розвиток виробництва, торгівлі, інших сфер економіки. Особливо важлива їх роль у переміщенні грошових заощаджень домашніх господарств в оборот ділових підприємств. [3]

Діяльність фінансових посередників заснована на акумуляції вільного капіталу і розміщенні його серед позичальників (рис. 1). Фінансові посередники діють від свого імені і за свій рахунок, об'єкт їх діяльності – вільні гроші [3].

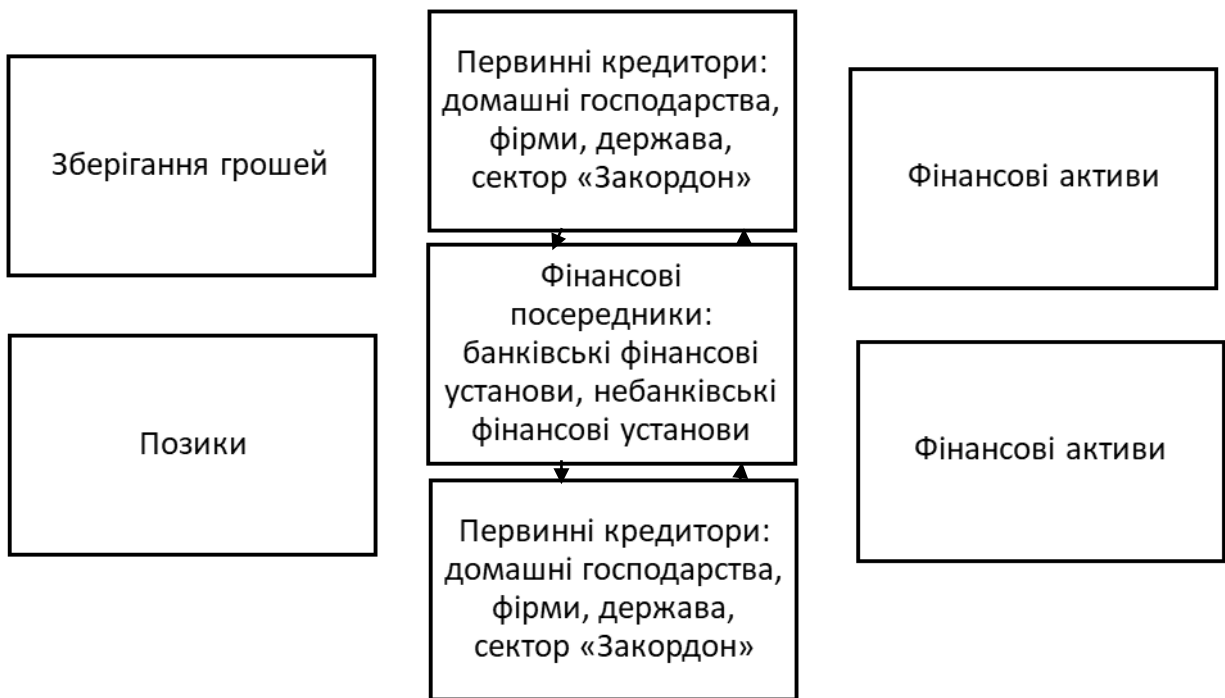


Рис.. 1. Процес фінансового посередництва

Джерело: складено за даними [4].

Отже, фінансові посередники відіграють важливу роль у функціонуванні грошового ринку, а через нього – у розвитку ринкової економіки. Досліджуючи фінансове посередництво в Україні, можна зробити висновки, що економічне призначення фінансових посередників полягає у забезпеченні базовим суб'єктам грошового ринку максимально сприятливих умов для їх успішного функціонування.

#### Список використаних джерел:

1. Левченко Л. В. Гроші та кредит : навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 224 с [Електроний ресурс]. – Режим доступу: [https://pravo.studio/kreditovanie/finansove\\_poserednitstvo-groshovogo-47158.html](https://pravo.studio/kreditovanie/finansove_poserednitstvo-groshovogo-47158.html) (дата звернення: 28.03.2021)/
2. Фінансові посередники грошового ринку [Електроний ресурс]. – Режим доступу: [http://shatohinavi.at.ua/lekciigrohi/tema\\_10\\_finansovi\\_poseredniki\\_na\\_groshovomu\\_rinku.pdf](http://shatohinavi.at.ua/lekciigrohi/tema_10_finansovi_poseredniki_na_groshovomu_rinku.pdf) (дата звернення: 28.03.2021)/
3. Сутність та функції фінансового посередництва [Електроний ресурс]. – Режим доступу: [https://pidru4niki.com/15690314/finansii/finansovi\\_poseredniki\\_groshovogo\\_rinku](https://pidru4niki.com/15690314/finansii/finansovi_poseredniki_groshovogo_rinku) (дата звернення: 28.03.2021)/
4. Демківський АВ. Гроші та кредит: навч. посіб. / А.В. Демківський. К. Дакор. 2005. 528 с.

\*\*\*\*\*



**Старовойтова Татьяна Феликсовна**

*к.э.н., доцент кафедры управления информационными ресурсами*

**Гидлевский Павел Юрьевич**

*студент 3 курса Института управленческих кадров*

*Академии управления при Президенте Республики Беларусь*

*г. Минск, Республика Беларусь*

## **АНАЛИЗ И ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРАВИЛ ДЛЯ ПРОЕКТА РАЗРАБОТКИ ПРИЛОЖЕНИЯ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ**

IT-индустрия – самая динамично развивающаяся отрасль, и с каждым годом превращается во все более мощный драйвер экономики страны, сферу стратегического значения. В 2020 году экспорт IT услуг превысил \$2,7 млрд и обеспечил более 20% всего экспорта услуг Беларуси [1].

Преимуществами электронной торговли являются снижение транзакционных издержек, уменьшение времени для организации сделки, отсутствие привязки к конкретному региону, увеличение ассортимента выставяемых на продажу товаров, обеспечение быстроты и точности получения информации.

Количество IT проектов растет, бизнес-процессы усложняются, при этом компаниям необходимо учитывать правовые нормы страны, в которой осуществляется деятельность. Поэтому для эффективного управления требованиями и успешного создания качественного продукта, важно использовать единый каталог бизнес-правил.

Бизнес-правила - политика, предписание, стандарт или правило, определяющее или ограничивающее некоторые стороны бизнес-процессов.

Основными источниками бизнес-правил (Business Rules) являются «общеизвестные знания» организации, корпоративные политики, правительственные постановления, отраслевые стандарты, спецификации требований и бизнес-планы.

Классом называется группа бизнес-правил, объединенных по общему признаку.

Бизнес-правила влияют на бизнес-процессы путем наложения ограничений, инициирования действий и управления порядком выполнения вычислений [2].

Поскольку бизнес-правила зачастую влияют на множество приложений, организациям следует управлять этими правилами на корпоративном уровне, а не на уровне проектов. Наличие каталога бизнес-правил упрощает доступ к этим правилам и согласованную реализацию приложений во всех проектах, на которые эти правила влияют.

Разработаем каталог бизнес-правил для интернет-магазина по продаже Handmade-изделий в Республике Беларусь.

В первую очередь необходимо проанализировать нормативно-правовые акты, договоры, корпоративные политики. Источниками бизнес-правил проекта

разработки интернет-магазина являются корпоративная политика, закон «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь» от 8 января 2014 г. № 128-З, гражданский и налоговый кодексы, закон «О защите прав потребителей» от 9 января 2002 г. № 90-З, закон «О рекламе» от 10 мая 2007 г. № 225-З, закон «О регистрации интернет-магазинов в Торговом реестре Республики Беларусь, механизме контроля за их функционированием», закон «О мерах по обеспечению соблюдения законодательства о защите прав потребителей при осуществлении интернет-торговли».

В ходе проведенного исследования нормативно-правовых актов Республики Беларусь, корпоративной политики фирмы, договоров были выявлены 40 бизнес-правил. Для них были определены следующие 8 классов: Registration, Social\_Media, Content, Sales, Consumer, Rights\_of\_use, Data, Supplier.

1. Бизнес-правила класса Registration описывают порядок регистрации электронного ресурса в Торговом реестре Минторга и Государственном реестре информационных сетей, систем и ресурсов, требования, предъявляемые к доменному имени и услугам хостинга.

2. Класс Social\_Media содержит правила продвижения товаров в социальных сетях. Ключевым здесь является правило BR.Social\_Media-1 «Осуществлять продажу товаров через социальные сети по законам Республики Беларусь нельзя».

3. Класс Content включает требования к наполнению сайта, обязательную информацию о регистрации интернет-ресурса, владельце, режиме работы, возможности дистанционной оплаты. Все цены должны быть указаны только в белорусских рублях.

4. В Классе Sales определены условия доставки, порядок возврата заказа, перечень товаров, не подлежащих возврату, список запрещенных к продаже товаров. Кроме того, подключение интернет-магазина к системе ЕРИП является обязательным.

5. Класс Consumer включает требования с точки зрения законодательства о защите прав потребителей, требования к качеству обслуживания.

6. Rights\_of\_use – класс, описывающий права пользования системой. Каждое заинтересованное лицо (stakeholder) имеет свой уровень привилегий.

7. Класс Data содержит требования к данным, поступающим и хранящимся в базе данных интернет-магазина. Например, бизнес-правило BR.Data-1 «Адрес электронной почты должен содержать символ @» определяет критерий валидации данных.

8. В классе Supplier определен порядок рассмотрения заявки поставщиков о размещении товара в каталоге.

Для документирования бизнес-правил определим структурированный шаблон. Шаблон может быть представлен в виде электронной таблицы. В рамках рассматриваемого проекта шаблон будет содержать 5 полей: идентификатор, определение правила, тип правила, изменчивость, источник.

Идентификатор правила имеет вид «Префикс.Класс-Порядковый\_номер». Все идентификаторы имеют префикс «BR», так как им соответствует описание именно

бизнес-правила. Класс – имя набора бизнес-правил, объединенных в группу. Порядковый\_номер – уникальный набор чисел в рамках присвоенного класса.

В поле «Определение правила» описывается суть ограничения. Бизнес-правило должно обладать такими характеристиками, как полнота, корректность, обоснованность, недвусмысленность, согласованность в рамках одного проекта.

Поле «Тип правила» указывает, чем является правило: фактом, ограничением, активатором операции, выводом или вычислением.

Поле «Изменчивость» указывает, насколько вероятно изменение правила во времени.

Поле «Источник» содержит название источников бизнес-правил. Гиперссылки на оригинальные документы позволяют облегчить навигацию по стеку документации.

Таблица 1.

Шаблон каталога бизнес-правил

Поля шаблона	Пример
Идентификатор	BR.Registration-7
Определение правила	Магазин необходимо зарегистрировать в Торговом реестре Минторга до начала торговли
Тип правила	Факт
Изменчивость	Статичное
Источник	Закон «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь» от 8 января 2014 г. № 128-3

Источник: составлено на основе [2].

Для большинства бизнес-правил был указан тип правила «Факт», а параметр изменчивости – «Статичное».

Таким образом, был создан каталог бизнес-правил для приложения в сфере электронной торговли. Управление бизнес-правилами позволяет учитывать особенности законодательства разных стран, помогает поддерживать мультиплатформенность приложений, позволяет облегчить навигацию по стеку документации, разрабатываемой бизнес-аналитиком.

#### Список использованных источников:

1. Официальный сайт Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belarus.by/ru/business/doing-business/it-belarus> (дата обращения: 14.03.2021).
2. Вигерс, К. Разработка требований к программному обеспечению / К. Вигерс, Дж. Битти; пер. с англ. – 3-е изд. – М. : Русская редакция; СПб.: БХВ-Петербург, 2014. – 736 стр.

\*\*\*\*\*

## **РЕГУЛЯТИВНЫЕ ПЕСОЧНИЦЫ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРУ ИННОВАЦИЙ**

В современных условиях социально-экономического развития эффективное государственное управление объективно должно способствовать обеспечению необходимых темпов экономического роста, которые в настоящее время, основываются на цифровизации экономики.

В экономические системы различных государств различного рода инновации внедряются так быстро и развиваются настолько оперативно, что процессы изменения нормативно-правового регулирования не всегда соответствуют темпам обновления финансовых инструментов, что приводит впоследствии к неопределенности и торможению внедрения инвесторами, предпринимателями новых технологий и развития цифровизации в целом.

С другой стороны, непроработанные инновационные решения могут привести к существенным и необратимым рискам, а также значительным потерям.

В целях сбалансированного внедрения различных технологий и привлечения на этой почве в экономику инвестиций государства стремятся найти баланс между инновациями и их нормативно-правовым регулированием.

Одним из эффективных механизмов, влияющим на создание среды безопасного тестирования новых технологических проектов и бизнес-моделей с риско-ориентированным подходом к управлению, является механизм регулятивных песочниц. Это позволит регулятору необходимым образом адаптировать законодательство и одновременно обеспечить надёжность новых технологий и «финансовую прозрачность» компаний, а также осуществлять развитие данной отрасли [1].

Согласно Основным направлениям реализации цифровой повестки Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) до 2025 года, утвержденным решением Высшего Евразийского Экономического Совета от 11 октября 2017 г. № 12, регулятивная песочница определяется как специально согласованный режим проработки и пилотирования решений, в том числе регуляторных, для определения эффективной модели взаимодействия и построения бизнес-процессов в какой-либо новой сфере. Регулятивную песочницу целесообразно использовать для проработки механизмов и правил регулирования экономических процессов в рамках цифровых инициатив и проектов [2].

Преимущества механизма регулятивных песочниц для технологически-инновационных компаний заключается в:

- 1) сокращении времени и стоимости вывода инноваций на рынок;
- 2) исключении или послаблении регулятивного надзора;
- 3) развитию бизнеса в конкурентной среде;
- 4) тестировании «новинок» без риска штрафов и наказаний в случае неудачного эксперимента.

Механизм регуляторных песочниц активно применяется во многих зарубежных странах. Первая регуляторная песочница была создана в Великобритании в 2016 году. Позже они были успешно внедрены в США, Австралии, Сингапуре, ОАЭ, Китае (Гонконг), Малайзии, Таиланде, Индонезии, Бахрейне, Швейцарии и Канаде. Возможность установления режима регуляторных песочниц прорабатывается в Брунее, Китае (помимо Гонконга), Индии, Кении, Мексике, Мозамбике, Нигерии, Пакистане. Изначально экспериментальные правовые режимы устанавливались в области цифровых инноваций в финансовой сфере. Однако позже эксперименты стали проводиться и в других сферах: транспорт, медицина.

Впервые механизм регулятивной песочницы был запущен в 2016 году Управлением по финансовому регулированию и надзору Великобритании под названием «Project Innovate». В рамках данной программы финансово-технологическим компаниям была предоставлена возможность тестировать новые продукты и услуги в контролируемой среде и сократить время выхода на рынок при потенциально более низких затратах. Были определены соответствующие меры защиты прав потребителей в случае возникновения проблемных ситуаций [3, с. 39].

Основная цель такой песочницы заключалась в стимулировании развития финансового рынка. Для достижения указанной цели было необходимо приведение в соответствие регулирующих норм и быстрого роста финансово-технологических компаний без ущерба для безопасности клиентов.

Второй целью было привлечение инвестиций на финансовый рынок, так как неопределенность нормативно-правового поля и чрезмерная зарегулированность являлись барьерами для притока инвестиционного капитала.

Третья цель – создание стимулов для конкуренции, чтобы потребители могли иметь все больше альтернатив для управления денежными средствами [3, с. 40].

Таким образом, песочницы позволяют понять, насколько будут востребованы на рынке ценовые стратегии, каналы цифровизации, бизнес-модели и иные технологии. Последовательное тестирование методом проб и ошибок снижает риски и непредвиденные последствия и позволяет усовершенствовать внедряемые инновации на основе отзывов пользователей.

В государствах ЕАЭС разработана концепция Соглашения о применении механизма регулятивных песочниц. Страны Союза смогут вырабатывать нормы регулирования, которые помогут реализовывать проектные решения в условиях, отличных от правового режима внутри стран и в целом ЕАЭС. Предполагается, что такой специальный режим регулирования будет фиксироваться уполномоченными

представителями государств Союза только на уровне решений органов ЕАЭС – на уровне президентов, премьер-министров и вице-премьеров – и не будет до его окончательной апробации закрепляться в общем нормативно-правовом поле стран Союза [4].

В данном контексте нельзя не отметить отдельно практику Российской Федерации. В январе 2021 года вступил в силу Федеральный закон от 31 июля 2020 г. № 258-ФЗ «Об экспериментальных правовых режимах в сфере цифровых инноваций в Российской Федерации». Впервые у государства, научного и бизнес-сообщества появился системный механизм тестирования в реальных правоотношениях технологий, которые в силу разных причин (прежде всего – инертность законодательства) использовать сегодня нельзя (искусственный интеллект, блокчейн, большие данные, нейротехнологии, квантовые технологии, виртуальная реальность) [5].

Указанный законодательный акт предоставляет возможность ограниченному числу компаний на определенной территории и на определенное время соблюдать действующее законодательство с рядом особенностей. Закрепленные в нем особенности будут позволять применять соответствующие технологии.

В Российской Федерации предусмотрена возможность функционирования регуляторных песочниц в нескольких сферах. В их числе медицина, транспорт, сельское хозяйство, финансовая деятельность, торговля, строительство, предоставление государственных и муниципальных услуг и осуществление государственного контроля (надзора) и муниципального контроля, промышленность и иные направления [4].

Организация работы регулятивной песочницы в РБ позволит снизить правовую неопределенность и возможные риски для участников рынков, безопасно сформирует правила для новых технологий. Ускорение вывода новых решений на рынок позволит снижать издержки производства и быстро отсеивать нерабочие бизнес-модели. Повышение инвестиционной привлекательности поставщиков продуктов и услуг обеспечит рост экономики РБ более быстрыми темпами.

#### **Список использованных источников:**

1. Хватик Ю., Гаврильченко Ю. Экспериментальные правовые режимы: экономико-правовой взгляд [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.nbrb.by/bv/articles/10804.pdf> (дата обращения: 28.03.2021).
2. Об Основных направлениях реализации цифровой повестки Евразийского экономического союза до 2025 года / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=F91700293>. – Дата доступа: 28.03.2021.
2. Попкова, А. Регулятивные песочницы как эффективный механизм внедрения финансовых инноваций / А. Попкова // Информационно-аналитический и научно-практический журнал Национального банка Республики Беларусь «Банкаўскі веснік». – 2020. – № 8/685. – С. 40.

3. Регулятивные «песочницы» будут создаваться в ЕАЭС для реализации совместных проектов / Евразийская Экономическая Комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/5-07-2018-1.aspx> (дата обращения: 29.03.2021).

4. Экспериментальные правовые режимы / Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.economy.gov.ru/material/directions/gosudarstvennoe\\_upravlenie/normativnoe\\_regulirovanie\\_cifrovoy\\_sredy/eksperimentalnye\\_pravovye\\_rezhimy/](https://www.economy.gov.ru/material/directions/gosudarstvennoe_upravlenie/normativnoe_regulirovanie_cifrovoy_sredy/eksperimentalnye_pravovye_rezhimy/) (дата обращения: 29.03.2021).

\*\*\*\*\*

## **JEL Classification: K00**

**Хватик Юлия Александровна**

*к.ю.н. доцент кафедры правового обеспечения экономической деятельности*

**Шаран Дарья Сергеевна**

*студентка 3 курса Института управленческих кадров  
Академии управления при Президенте Республики Беларусь  
г. Минск, Республика Беларусь*

## **СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ КРАУДФАНДИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

С развитием информационных технологий, расширением возможностей использования Интернета создаются предпосылки для развития информационных механизмов и способов привлечения капитала на запуск проектов, научных исследований. Одной из форм привлечения денежных средств является краудфандинг.

Краудфандинг (народное финансирование, от англ. Crowdfunding, crowd-«толпа», funding – «финансирование») – это коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило через интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций.

Сегодня краудфандинг как форма коллективного финансирования рассматривается в качестве реальной возможности помогать нуждающимся в открытии собственного дела, финансировании выпуска новых товаров, реализации культурных, спортивных и иных проектов. Уникальность краудфандинга заключается в том, что для поиска и привлечения финансирования используются интернет-платформы, благодаря которым можно получать как небольшие, так и существенные инвестиции от большого количества людей. Отличием краудфандинга считается наличие взаимовыгодных условий для всех участников. Поэтому краудфандинг становится более привлекательным способом получения инвестиций без участия финансовых учреждений.

Так по состоянию на 18 мая 2020 года определены топ-5 проектов белорусов за рубежом: белорусская тактическая игра «Legends of Eisenwald» собрала \$83,577,

белорусский стартап RocketBody собрал \$70,243, сюжетная стратегическая игра This Is the Police от белорусской студии Weappy-\$35,508, белорусская группа «STARY OLSA»-\$30,000, англоязычный путеводитель 'Minsk in Socks'-€15,465.

На начало 2021 года в Беларуси действует 3 интернет-площадки.

На белорусских краудфандинговых площадках первоначально запускались только проекты из социальной и культурной сферы, сегодня такие площадки являются эффективным инструментом финансирования бизнеса.

Первая интернет-площадка была запущена в 2011 году MaeSens.by. Механизм действия заключается в том, что пользователь может купить встречу с другим пользователем либо выставить встречу с собой, затем проходят торги и назначаются встречи, в результате которых от 80% вырученных средств идут на благотворительность. Это сообщество людей, которые хотят поддержать благотворительные инициативы, делясь своим опытом во время встреч аукционов. Особенностью таких встреч является то, что деньги, вырученные от продажи лота идут на поддержку благотворительных мероприятий и некоммерческих организаций, различных социальных проектов [1]. Ещё одной площадкой, работающей на белорусском рынке с 2013 года, является Talaka.org. Платформа создана для сбора команды проекта. Здесь можно найти сооснователей, помощников, экспертов, партнёров и спонсоров для реализации проекта [2]. В 2015 году создана платформа Ulej.by, являясь коммерческим проектом во многом повторяет kickstarter. На сайте Ulej.by белорусские производители выставляют свои разработки и готовые продукты. Любой человек, заинтересовавшись проектом, может оставить предзаказ [3].

Развитие краудфандинга в России началось на несколько лет раньше, чем в Беларуси. Одной из первых крупных площадок в России, созданной в 2007 году является Rgoogi, особенностью которой является творческая сфера. На сегодняшний день в Российской Федерации функционирует 14 крупных краудфандинговых платформ, среди которых: Boomstarter.ru, Planeta.ru, ThankYou.ru, Together, Naraqaret, StartTrack, «Руфандер» и другие[4]. Интернет-платформами финансируются как коммерческие, так и некоммерческие проекты: от творческих, социальных, благотворительных проектов до финансирования бизнес-проектов.

Несмотря на бурную деятельность в Беларуси отсутствует нормативное правовое регулирование краудфандинга. Это создает препятствия для развития краудфандинговых проектов, которые особенно нужны обществу, но не являются государственными приоритетами. Участники проектов обязаны соблюдать существующие валютные, налоговые, банковские и иные правила предоставления и использования безвозмездной спонсорской помощи.

В отличие от Беларуси в Российской Федерации с 1 января 2020 года вступил в силу Федеральный закон Российской Федерации №259-ФЗ. «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ» (далее-Закон №259). Законом № 259 определена законодательная основа для инвестиционной деятельности, порядок взаимодействия участников, введены новые термины и понятия, а также основные параметры возможного привлечения средств. С



принятием Закона №259 необходимым является ведение реестров, включающих сведения, позволяющие установить стороны договоров, дату их заключения, а также существенные условия. Установлено ограничение для инвесторов-физических лиц: сумма инвестирования на платформах не должна превышать более 600 тыс.руб. Ограничения коснулись и лиц, привлекающих инвестиции через инвестиционные платформы, в размере за год не более 1 млрд руб. Абсолютно новым для российского законодательства является понятие «утилитарные цифровые права», которое представляет некий аналог утилитарных токенов, под которыми обычно понимают некий цифровой финансовый актив, выпускаемый с целью привлечения финансирования[5].

Таким образом, в последние годы краудфандинг становится более популярным и прибыльным методом работы для реализации новых идей и осуществления благотворительности. Очевидным является то, что краудфандинг по сути является хорошим инструментом для привлечения коллективных “народных” инвестиций, в том числе для развития малого бизнеса. Также краудфандинг помогает компенсировать недостатки, при осуществлении государством социальной и культурной политики, при возможности финансирования разнообразных проектов и идей. Это обуславливает потребность в создании прозрачного механизма для осуществления краудфандинговой деятельности.

#### **Список использованных источников:**

1. МаеСэнс. URL: <https://makesense.app> (дата обращения: 29.03.2021).
2. Соберите свою команду для реализации проекта. URL: <https://www.talaka.org> (дата обращения: 30.03.2021).
3. Улей. URL: <https://ulej.by> (дата обращения: 30.03.2021).
4. Краудфандинг-российские площадки. URL: <https://svoedelo-kak.ru/finansy/kraudfanding.html> (дата обращения: 30.03.2021).
5. О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ : Федеральный закон Российской Федерации от 02.08.2019 №259-ФЗ (ред. от 31.07.2020). URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_330652/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_330652/) (дата обращения: 30.03.2021).

\*\*\*\*\*

**Черкасова Марія Василівна**  
*аспірантка кафедри банківської справи*  
**Жердецька Лілія Вікторівна**  
*д.е.н., доцент, завідувачка кафедри банківської справи*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

## **СТРАТЕГІЇ БАНКІВ УКРАЇНИ: СПЕЦИФІКА В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ**

Цифровізація охоплює всі сфери сучасного життя, у тому числі і банківський сектор. Банки відіграють важливу роль в економіці, оскільки вони реалізують платіжні операції, є основним джерелом кредитування для більшості секторів економіки і надають вкладникам безпечну можливість для зберігання коштів. Власне, їх провідна роль в економіці змушує банки відслідковувати та використовувати основні здобутки науково-технічного прогресу, що для цього сектору проявляється у вигляді розвитку фінансових технологій. У вузькому сенсі ці процеси означають цифровізацію банківської діяльності.

Сучасний стан економіки вимагає забезпечення гнучкого управління, адже банківська система є дуже динамічно. Постійні зміни вимагають оперативного втручання, швидкого прийняття оптимальних рішень та вживання необхідних заходів. Цифровізація в банківській діяльності – це сукупність сучасних економічних, організаційно-управлінських, інституційних інновацій в будь-якій галузі банку, які пов'язані із розвитком цифрових технологій [1, с. 10].

Національний банк та Міністерство цифрової трансформації України спільно працюють над цифровізацією економіки в цілому та банківської системи зокрема. Результат цієї співпраці – доступні онлайн-послуги світового рівня, які відкривають нові можливості як для банків, так і для їхніх клієнтів. Впровадження цифрових рішень робить фінансові послуги більш доступними, комфортними та простими для кожного споживача. Наразі, успішно впроваджена послуга передачі цифрових документів дозволяє громадянам ідентифікувати свою особистість у банку та надати свої документи у цифровому форматі, щоб відкрити банківський рахунок, не виходячи з дому. Зокрема послуга шерінгу цифрових документів вже доступна у ПриватБанку, Монобанку та А-Банку [2].

У сучасних умовах цифровізація традиційного банківського бізнесу є необхідною умовою для зміцнення конкурентоздатності та запобігання занепаду цієї галузі. Для успішної реалізації такої трансформації, необхідно звернути увагу на нові виклики для банківських установ в епоху digital. В першу чергу, це клієнтоорієнтованість, а саме розуміння потреб сучасного фінансового споживача. Банківська справа – це галузь, орієнтована на обслуговування, а отже передусім на клієнта [3]. У 1970 рр. зросла ефективність виробничих процесів банків за рахунок автоматизації. Це технічний розвиток, який стимулює цифровізацію в поєднанні з постійними змінами і постійно мінливою поведінкою споживачів. Сьогодні клієнти

очікують додавання вартості, виготовлення на замовлення і персоналізовані послуги, що підтримують їх фінансові цілі. Постійний розвиток технологій і збільшення клієнтської бази змінили спосіб надання банківських послуг, і, як наслідок, задоволеність клієнтів. Саме тому банки повинні спрямовувати свої стратегічні цілі на збільшення і підтримання задоволеності потреб клієнтів за рахунок підвищення якості обслуговування.

Наступний важливий аспект – це високий рівень інформаційної безпеки. Клієнт має почувати себе захищеним. Індустрія цифрового банкінгу схильна до великої кількості кібератак. Банкам потрібно регулярно впроваджувати такі заходи, як контроль вірусів, захист паролем, виявлення вторгнень, а також постійне оновлення своїх технічних систем. Це також підвищує рівень довіри, що є центром клієнтського досвіду.

Важливим етапом стратегічного управління сьогодні є активне використання цифрового маркетингу. Розвиток технологій трансформує відношення між маркетинговим відділом та споживачем. Однак в центрі уваги маркетологів залишаються не самі технології, а люди. Технології цікаві тим, як вони можуть ефективно об'єднувати людей та впливати на їх поведінку. Саме тому, банківським установам необхідно вивчати потреби своїх клієнтів, що є активними користувачами цифрових технологій та корегувати напрямки своєї стратегії залежно від змін поведінки споживачів.

Велике значення для впровадження ефективного процесу трансформації відіграє досвід роботи з цифровими продуктами (digital product experience). Управління продуктовим досвідом є визначальним при створенні індивідуальності бранда банківської установи, налагодженні емоційного зв'язку із споживачами та формування їх унікального досвіду взаємодії з цифровими продуктами [4].

Таким чином, для того, щоб займати стійку позицію на ринку банківських послуг в умовах цифровізації необхідно задовольняти основні очікування клієнтів банків шляхом: профілювання клієнтів, а саме створення персоналізованої пропозиції з урахуванням інтересів споживача; мобільності з можливістю обслуговування 24/7; гнучкості та швидкого реагування на зміну поведінки та попиту клієнта; спрощування способу надання послуг та самих цифрових продуктів; здійснення миттєвого обслуговування клієнта з моменту отримання запиту.

Модель, опублікована McKinsey, вказує на те, що європейські банки, які повністю інвестують в технології можуть збільшити свої доходи на 40% протягом наступних декількох років, що стане наслідком їхнього переходу до цифровізації [5]. Основні питання, які представляють особливий інтерес для банків, що заощаджують кошти є: автоматизація послуг; діяльність на цифрових каналах. У межах автоматизації, банки можуть досягти зниження витрат за рахунок впровадження цифрових інструментів самообслуговування. Таким чином, максимізуючи корисність шляхом покращення взаємодії з клієнтами. У свою чергу, діяльність на цифрових каналах дає змогу не тільки розширити клієнтську базу, але й підвищити лояльність вже існуючих клієнтів.

Необхідність в макроекономічній стабільності країни вимагає створення нових ідей, спрямованих на забезпечення розвитку банківського сектора на основі зміцнення його стійкості, підвищення конкурентоспроможності, вдосконалення банківського регулювання й нагляду, посилення захисту інтересів і зміцнення довіри вкладників та інших кредиторів банків. Важливим елементом реформування банківського сектору в Україні є вдосконалення підходів банків до формування технологій управління, насамперед, управління всіма видами банківських ризиків у перспективі. Банки повинні підтримувати цифровізацію в країні, ініційовану Міністерством трансформації України та бути готовими до швидкої реалізації нових рішень. Такі заходи дозволять банківським установам підвищувати рівень своєї конкурентоздатності та оптимізувати процес стратегічного управління в сучасних умовах загострення епідеміологічної ситуації.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бухтіарова А.Г., Гуца А.В. Протидія кіберзлочинності у банківській сфері. Приазовський економічний вісник. 2019. № 3. С. 355-361.
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 23.03.2021).
3. Kumar, M. (2016). Customer Satisfaction trends in Banking Industry- A Literature review. In: Chitkara University, International Conference on Banking and Finance. Punjab, India, December 10-11. URL: [https://www.researchgate.net/publication/311913355\\_Customer\\_Satisfaction\\_trends\\_in\\_Banking\\_Industry\\_-\\_A\\_Literature\\_review](https://www.researchgate.net/publication/311913355_Customer_Satisfaction_trends_in_Banking_Industry_-_A_Literature_review) (accessed 15 April 2019).
4. Desmet, P. M., & Hekkert, P. (2007). Framework of product experience. International journal of design, 1 (1), 57-66.
5. Olanrewaju, T. (2013). The rise of the digital bank. McKinsey. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/the-rise-of-the-digital-bank> (accessed 12 April 2021).

\*\*\*\*\*

#### **JEL Classification: E52**

**Шелудько Сергій Андрійович**

*к.е.н., викладач кафедри банківської справи*

**Абгарян Мері Грантівна**

*студентка 4 курсу факультету фінансів та банківської справи*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ БАНКІВ І НЕБАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ**

Галкін Д. Е. стверджував що «конкуренція на фінансовому ринку – це динамічний процес суперництва не тільки комерційних банків між собою, але і

небанківських кредитно-фінансових інститутів (страхові компанії, фінансові брокери, пенсійні фонди, інвестиційні фонди, компанії з випуску кредитних карток та ін.), а також з боку нефінансових організацій (пошта, торгові будинки, підприємства автомобільної промисловості та ін.)» [1].

Основними видами конкуренції називають : конкуренцію між продавцями; конкуренцію між покупцями; конкуренцію між продавцями та покупцями; конкуренція міжгалузева та внутрішньогалузева; досконала та недосконала конкуренція та інші. Конкуренція між продавцями характеризується тим, що метою усіх продавців є охоплення більшого кола економічної діяльності та отримання прибутку, це об'єктивно спонукає тих, хто надає послуги, до конкуренції задля найкращої ринкової позиції, смаків та уподобань клієнтів тощо. Продавці стають конкурентами один одному, якщо попит нижче ніж пропозиція, у такому випадку конкуренція між продавцями посилюється. Конкуренція покупців- у такому випадку попит на послугу перевищує пропозицію на якусь конкретну послугу. Вони починають конкуренцію між собою за право купувати якісну послугу за низькою ціною, переможцем, конкурентної боротьби, стає той покупець, який запропонував вчасно ціну вищу, ніж ринкова. Конкуренція між продавцями та покупцями. В результаті такої боротьби (або суперництва) визначається загальна ціна однорідних послуг. Внутрішньогалузева конкуренція- це конкуренція між продавцями, які продають одну і ту ж послугу, метою є привернення уваги покупців до власних послуг і спонукання їх до покупки [2].

Економічна теорія хрестоматійно визначає сутність конкуренції через призму дихотомії «досконала конкуренція – недосконала конкуренція», яка окреслює поточні умови ринкового середовища для суб'єктів господарювання. Відтак, у найбільш загальному вигляді конкуренцію можна визначити як конкретний стан взаємовідносин між суб'єктами певного ринку, зумовлений усталеним розподілом обмеженої кількості економічних благ. У залежності від типу ринку доцільно розрізняти конкуренцію на ринках товарів і ринках послуг – до останнього типу належить і конкуренція на ринку фінансових послуг. Більшість вітчизняних економістів змішують поняття «конкуренція» та «конкурентна боротьба», розуміючи під ними суперництво між постачальниками [3, с. 254].

Основними видами державного регулювання фінансових ринків є: надання ліцензій; створення нормативно-правової бази; ведення публічних реєстрів фінансових установ та ведення реєстрів осіб, які не є фінансовими установами, але мають право надавати певні фінансові послуги; забезпечення умов для впливу певними державними органами; здійснює нагляд за учасниками ринку фінансових послуг, тобто за їх діяльністю, сюди не входять користувачі послуг тощо [4].

Трансформація регуляторної моделі ринку фінансових послуг в Україні почалася в II пол. 2020 р. із набранням чинності Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг», широко відомого в ЗМІ як «закон про СПЛІТ». Запроваджені зміни передбачають ліквідацію Нацкомфінпослуг і розподіл повноважень цього органу між НКЦПФР і НБУ, причому левову частку функцій

перебрав саме останній. Загалом реформа спрямована на посилення результативності державного регулювання фінансового ринку України шляхом перерозподілу ліцензійних, контрольних і наглядових інструментів таким чином, аби уникнути дублювання сфер відповідальності, як це було раніше. Відтак, регулювання більшості небанківських фінансових установ – страхових і фінансових компаній, кредитних спілок, ломбардів, а також юридичних осіб-лізингодавців, – перейшло до відання центрального банку, який ініціював кардинальну зміну самої філософії регулювання пара-банківської системи

Основні зміни у НБУ небанківських установ, є: суттєве оновлення порядку ліцензування (зокрема, страховиків і кредитних спілок); запровадження нагляду за дотриманням пруденційних вимог і ринкової дисципліни; реформування системи попередження порушень (використання заходів коригування та раннього втручання). Хоча центральний банк оголосив про перехід до застосування низки міжнародних стандартів у провадженні нагляду та регулювання пара-банківської системи (IAIS Principles; Solvency I, II; CRD4 тощо), це все ж не розв'язує проблему конфлікту інтересів між банками та іншими учасниками ринку фінансових послуг [5, с. 7].

#### **Список використаних джерел:**

- 1 Галкин Д. Э. Направления повышения конкурентоспособности кредитных предпринимательских структур : автореф. дис. канд. Экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (предпринимательство)» и 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит». Тамбов, 2009. 23 с.
- 2 Чухно А.А. Основи економічної теорії : підручник / А.А. Чухно, П.С. Єщенко, Г.Н. Климко та ін. / за ред. А.А. Чухна. – К. : Вид-во "Вища шк.", 2001. – 182 с. Режим доступу : [http://univer.nuczu.edu.ua/tmp\\_metod/946/chuhno.pdf](http://univer.nuczu.edu.ua/tmp_metod/946/chuhno.pdf)
- 3 Leuvensteijn, van, M., Kok-Sørensen, C., Bikker, J., Rixtel, van, A. (2013). Impact of bank competition on the interest rate pass-through in the euro area. *Applied Economics*, vol. 45, no. 13, 1359-1380. doi: 10.1080/00036846.2011.617697.
- 4 Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12 липня 2001 р. № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
- 5 Шелудько С. А. Конкуренція на ринку фінансових послуг України в умовах трансформації регуляторної моделі/ С. А. Шелудько, М. Г. Абгарян. // *Фінансовий простір. Міжнародний науково-практичний журнал*. – 2020. – С. 7.

\*\*\*\*\*

## **НАУКОВА ДЕКОМПОЗИЦІЙНА СТРУКТУРИЗАЦІЯ ПОНЯТТЯ РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ**

Поняття «ринок інвестиційних фінансових послуг» досі лишається невисвітленим в економічній літературі, що обумовлює необхідність розвитку теорії фінансів у цьому напрямі. Зважаючи на те, що поняття ринку інвестиційних фінансових послуг є похідним від двох понять – «інвестиційний ринок» та «ринок фінансових послуг», детально розглянуто ці поняття на основі проведення критичного аналізу підходів учених до їх визначення. Для забезпечення комплексності дослідження виокремлено такі підходи: системний, структурний, механістичний, ринковий та просторовий.

Тлумачення інвестиційного ринку з позицій системного підходу дозволяє розкрити його цілісність, виявити та описати багатоманітність зв'язків, що формуються між учасниками ринку, завдяки чому проявляється їх функціональна єдність. У рамках цього підходу науковці характеризують інвестиційний ринок як складну, багатогранну, багатощарову, багатокомпонентну, відкриту, інтегровану, з неперервно зростаючою кількістю взаємозв'язків між учасниками, структуровану та динамічну систему. Поряд з цим слід відмітити, що вчені по-різному визначають елементний склад інвестиційного ринку, у тому числі його об'єкти. Так, А. П. Фуга та О. Ю. Дудчик [1, с. 24] переконані, що об'єктами торгівлі на інвестиційному ринку є інвестиційні продукти. М. І. Бондаренко [2, с. 57] відносить до таких об'єктів інвестиційні ресурси, Н. О. Паламарчук та І. Л. Загребя [3, с. 149] – інвестиційні товари та інвестиційні інструменти.

На наше переконання, виявлені розбіжності в поглядах учених щодо об'єктів інвестування на інвестиційному ринку можна пояснити тим, що їх позиція залежить від того, який аспект кругообігу інвестиційних ресурсів досліджує той чи інший автор. Так, на інвестиційному ринку відбувається мобілізація розрізаних інвестиційних ресурсів, їх акумулювання в інвестиційний капітал, розміщення такого капіталу в інвестиційні товари (об'єкти реальних інвестицій), інвестиційні інструменти (об'єкти фінансових інвестицій) напряму або через інвестиційних посередників, шляхом придбання їх інвестиційних послуг. Отримання економічного ефекту від інвестування збільшує вартість інвестиційного капіталу, що дозволяє говорити про його мультіплікування в інвестиційному процесі.

У межах структурного підходу, економічний сенс поняття «інвестиційний ринок» розкривається крізь призму сукупності його складових. Водночас, слід

констатувати відсутність єдиної точки зору серед науковців щодо того, які саме складові містить у собі поняття інвестиційного ринку. Зважаючи на те, що інвестиційний ринок проявляє інтегративну дію стосовно деяких ринків, окремі науковці подають визначення інвестиційного ринку як «інтегрованої сукупності взаємопов'язаних ринків». Так, М. Д. Тінасілов [4, с. 38] вважає, що інвестиційний ринок є сукупністю ринків реального та фінансового інвестування. Такий підхід дозволяє декомпонувати інвестиційний ринок на окремі ринки та більш детально дослідити специфіку кожного виокремленого ринку.

Відповідно до ринкового підходу, сутність поняття інвестиційного ринку розглядається з позицій ринку зі специфічними об'єктами купівлі-продажу. Прихильницею ринкового підходу є Т. А. Комашенко [5, с. 86], яка ототожнює інвестиційний ринок з фондовим ринком. З нашої точки зору, звуження економічного змісту інвестиційного ринку до фондового ринку не дозволяє розкрити всієї багатоманітності форм об'єктів інвестування. До викладеного слід додати, що інвестиційний ринок формується під впливом сукупності економічних умов та різноманітних форм державного регулювання. Циклічна мінливість інвестиційної кон'юнктури, різноспрямована дія значної кількості внутрішньо-ринкових та загальноекономічних чинників, асиметричність інвестиційної інформації в сукупності обумовлюють наявність значної ринкової ентропії, що суттєво підвищує ризик непередбачуваних фінансових втрат у разі недостовірної оцінки умов інвестиційної діяльності. Зазначені характеристики повинні бути враховані при визначенні економічного змісту інвестиційного ринку.

У розумінні прихильників механістичного підходу інвестиційний ринок ототожнюється зі специфічним механізмом. Не викликає сумнівів той факт, що інвестиційний ринок містить у собі особливий регулятивний механізм. Як відомо, інвестиційний ринок рідко знаходиться в стані повної інвестиційної рівноваги, що обумовлено неперервними змінами його внутрішнього та зовнішнього середовищ. Частіше, на фоні загального невірноваженого стану, на інвестиційному ринку виникають окремі осередки збалансування інвестиційного попиту та пропозиції. Отже, можна сказати, що механізм потрібний для досягнення на інвестиційному ринку стану ситуаційної динамічної (в часі та просторі) інвестиційної рівноваги. Однак, на наше переконання, не варто зводити увесь зміст поняття інвестиційного ринку до дії ринкового механізму.

Ще одним науковим підходом до висвітлення сутності інвестиційного ринку є просторовий підхід, який пов'язує дефініцію інвестиційного ринку з такими поняттями, як «сфера» та «середовище». На нашу думку, роль інвестиційного середовища полягає у створенні умов для функціонування інвестиційного ринку, тож ототожнювати інвестиційний ринок з таким середовищем є не зовсім коректним. Загалом, зважаючи на багатогранність поняття інвестиційного ринку, пропонуємо трактувати його сутність у трьох вимірах: інтерактивному, ситуаційно-динамічному та просторовому (рис. 1).





Рис. 1. Тривимірна модель поняття «інвестиційний ринок»

Джерело: власна розробка автора.

Це дозволяє всебічно висвітлити економічну природу інвестиційного ринку, із урахуванням багатоманітності процесів, що відбуваються на ньому.

#### Список використаних джерел:

1. Фуга А. П., Дудчик О. Ю. Перспективи інвестиційного ринку в Україні. Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, фінансів, обліку, менеджменту та права : збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 11 травня 2019 р.) : у 7 ч. Полтава : ЦФЕНД, 2019. Ч. 3. С. 24-25.
2. Бондаренко М. І. Розвиток світового інвестиційного ринку в умовах глобальних трансформацій : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02. Харків, 2019. 297с.
3. Паламарчук Н. О., Загребя І. Л. Інвестиційний ринок в Україні : тенденції розвитку. *Наукові записки*. 2013. Вип.13. С. 149–152.
4. Тинасилов М. Д., Мырзахметова Д. Инвестиционный процесс и механизм инвестиционного рынка. *Вестник КазНУ. Серия Экономическая*. 2012. № 5(93). С. 37-39.
5. Комашенко Т. А. *Інвестиційний ринок України як об'єкт державного регулювання: сутність та механізми функціонування*. *Економіка та держава*. 2009. № 9. С. 86-88.

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*  
**ІННОВАЦІЙНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ**  
\*\*\*\*\*

**INNOVATIVE DIRECTIONS OF THE BANKING SYSTEM DEVELOPMENT**  
\*\*\*\*\*

**JEL Classification: M31**

**Арутюнян Рузана Разміковна**  
*к.е.н. доцент кафедри банківської справи*  
**Пономарьова Влада Сергіївна**  
*студентка 3 курсу факультету фінансів та банківської справи*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

**ОСНОВНІ МЕТРИКИ DIGITAL –МАРКЕТИНГУ: ЇХ АКТУАЛЬНІСТЬ  
ДЛЯ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ**

Одним із основних етапів розробки маркетингової стратегії компанії є метрики ефективності. Масштабування і створення бізнесу в інтернеті включає витрати грошей, часу та енергії. Оскільки оцінити успішність вашого проекту доволі складно, важливо відстежувати основні метрики і КРІ – ключові показники ефективності. Відстеження КРІ, що завжди виражається у відсотках, – важлива складова будь-якої компанії в digital-маркетингу. Така аналітика дозволяє оцінити чи забезпечує виконана робота результат. Слід зазначити, що правильно сформульована система показників ефективності допомагає зрозуміти наскільки успішно розвивається ваш бізнес і який вплив надає реалізація певних завдань. А метрики – це безпосередньо ті показники, які ми можемо обчислити. Наприклад, ROI (коефіцієнт повернення інвестицій), CPC, CPA, LTV тощо.

Розглянемо основні метрики, які повинні бути на озброєнні у кожного власника інтернет – бізнесу та маркетолога. ROI – це коефіцієнт повернення інвестицій, що відображає рентабельність вкладень, тобто яку суму приносить кожна гривня (долар), вкладена в інтернет-рекламу. Розрахувати такий показник можна за наступною формулою:

$$ROI = \frac{\text{Прибуток} - \text{Об'єм інвестицій}}{\text{Об'єм інвестицій}} * 100 \quad (1)$$

Для того, щоб підвищити такий фінансовий коефіцієнт необхідно дотримуватися певних правил, прикладом яких може бути: при просуванні товару або послуги використовувати не одну, а декілька рекламних майданчиків, однак при цьому відстежувати їх ефективність [1, с. 25].

Також існує така метрика в інтернет-маркетингу як CTR (клікабельність) – показник співвідношення кількості переходів по контекстному повідомленню до загальної кількості його показів аудиторії. Слід відмітити, що високий CTR означає,

що ваша реклама націлена на потрібних людей і приваблива, адже її значний відсоток людей клікнули на оголошення.

Наступним показником є *CPC* – ціна за клік, це та сума, яку сплачує рекламодавець за клік по оголошенню, зроблений користувачем. Це також є одною із найважливіших ознак, що впливає на ефективність рекламного джерела. Формула розрахунку виглядає саме так:

$$CPC = \frac{\text{Витрати на рекламу}}{\text{Кількість кліків}} \quad [2, \text{с. 81}] \quad (2)$$

Далі слід розглянути *CPA* (*Cost per action*) – «ціна за дію», показник за допомогою якого рекламодавець може розрахувати у скільки йому обійшлося цільове направлення користувача на сайті (реєстрація на сайті чи підписка). Така модель оплати, на мій погляд, є економічно ефективним варіантом, оскільки рекламодавець платить не за покази, ефективність яких складно виміряти, а за конкретних споживачів, які підтвердили свій інтерес до продукту. Розрахувати можна за такою формулою:

$$CPA = \frac{\text{Витрати на рекламу}}{\text{Кількість цільових дій}} \quad (3)$$

Також не менш важливим показником маркетингу є *LTV* – життєва цінність клієнта, за допомогою якого можна зрозуміти ступінь зацікавленості клієнтів у товарі. Орієнтуючись на цей показник, можна дізнатися суму загального доходу, яку приносить клієнт компанії за час співробітництва. Обчислити можна саме так:

$$LTV = \text{Дохід від клієнту} - \text{Витрати на його залучення} \quad (4)$$

Визначивши рівень *LTV* клієнта, можна зрозуміти на кого таргетуватися та модифікувати стратегію утримання клієнтів.

Щодо показника *CPL* - вартість ліда, то він оцінює не лише здійснену дію користувачем сайту, а отриману контактну інформацію людини, потенційно зацікавленої у пропонованому товарі або послугі [2,с.82].

До того ж одним із ключових показників ефективності маркетингу є *CAC* (*customer acquisition cost*) – це вартість залучення клієнтів. Від являє собою суму всіх маркетингових зусиль для залучення одного клієнта, виражену в фінансових метриках. Одна з причин розрахунку вартості залучення клієнтів є можливість прогнозування прибутку. Задля того, аби розрахувати даний показник, слід скористатися такою формулою:

$$CAC = \frac{\text{Витрати на залучення клієнтів}}{\text{Кількість нових клієнтів}} \quad (5)$$

Крім того, цікавим став аналіз такого показника як MRR (Monthly Recurring Revenue) – щомісячна виручка, це загальний дохід, що отримується компанією за місяць. Такий показник збільшується за рахунок нових підписників та підвищення продажів, а зменшення через відмови та спад продажів.

У додаток до вищезазначених метрик хочеться висвітлити такі показники як *PPV* (pages per visit) і *TSS* (time spent on site). *PPV*- це так звана глибина перегляду сайту, тобто кількість сторінок перегляду за одне відвідування, що відображає зацікавленість відвідувачів в контенті ресурсу [3]. А *TSS* – це час, проведений користувачем на сайті. Звісно, користувач може обійти всі сторінки, витративши на це 10 секунд, але сенсу з цього не буде. Невеликий час на сайті демонструє низьку залученість клієнтів. Аби поліпшити такий поведінковий фактор і мотивувати клієнтів проводити якомога більше на сайті часу, потрібно створювати такий цікавий контент, який зміг би відповідати інтересам тих користувачів.

Таким чином, ми розглянули приклади основних метрик digital-маркетингу, що дають змогу оцінити минуле, але не впливають на майбутнє. Маркетологи відстежують метрики за результатами виконаної роботи, щоб оцінити ефективність рекламної кампанії. Такі ключові показники допоможуть виявити основні зони росту і зони ризику. Кількість підписників у соціальних мережах, показів, відвідувачів сайту є корисними метриками, які допомагають розробляти правильну маркетингову стратегію компанії.

#### Список використаних джерел:

1. Воронюк А. Актуальный интернет-маркетинг / А. Воронюк, А.Полищук – К. : «Агентство «ІРІО», 2018. – 160 с.
2. Іванечко Н. Контекстна реклама: метрики і КРІ / Н. Іванечко, С. Хрупович // Галицький економічний вісник. – №6 (61). – 2019. – С.79-84.
3. Колінько А. Ключові метрики онлайн-магазину для початківців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://promodo.ua/> (дата звернення: 30.03.2021).
4. Арутюнян Рузанна: Тренды бизнес – сообщества – как преуспеть, не нарушая этики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://folga.com.ua/interview/ruzanna-arutyunyan-novye-trendy-biznes-soobshchestva-kak-preuspet-ne-narushaya-etiki> (дата звернення: 30.03.2021).

\*\*\*\*\*

**Арутюнян Рузана Разміковна**  
*к.е.н., доцент кафедри банківської справи*  
**Трунько Карина Юріївна**  
*студентка 3 курсу факультету фінансів та банківської справи*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

## **ІВЕНТ-МАРКЕТИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ВИД МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ**

Зміни ринку створюють необхідність переоцінки процесів взаємодії з цільовою аудиторією, ефективність раціональних способів прямого впливу знижується, а ще з'являються нові технології, які визначають у більшій мірі емоційний рівень сприйняття. Саме тому зростає роль BTL-технологій, які об'єднують в собі багато форм маркетингових комунікацій, серед яких особливе місце відведено Event-маркетингу [1, с.3].

Івент-маркетинг (маркетинг-подій, подієвий маркетинг) стимулює просування продукту (товару або послуги) за допомогою організації та проведення спеціальних івентів (подій). Власне сам івент передбачає залучення великої кількості учасників (як потенційних споживачів, так і партнерів, спонсорів, представників ЗМІ, громадськості та ін.), які безпосередньо під час проведення самої події отримують не лише інформацію про продукт, бренд чи суб'єкт господарювання, але й емоції, які тривалий час будуть викликати у них асоціації з конкретним об'єктом івенту – продуктом, брендом чи підприємством [2, с.13].

Головною метою подієвого маркетингу є якісне і результативне просування продукції або послуг шляхом організацій заходів, які здатні створити емоційний зв'язок між компанією і клієнтами, що дає можливість більш ефективно вплинути на цільову аудиторію. Такі заходи є платформою для презентації актуальних пропозицій бренду, привертаючи увагу цільової аудиторії до певних послугами або ж продуктам. Щоб використовувати event-заходи для просування компанії або бренду не обов'язково розташовувати величезним бюджетом: невелике за масштабом заході принесе більше віддачі і ефекту, ніж традиційна рекламна кампанія [3, с. 83].

Наразі відокремлюють наступні заходи івент-маркетингу: заходи, пов'язані з поширенням інформації про діяльність підприємства у засобах масової інформації; заходи-презентації для запрошених гостей; промо-акції в готелях, ресторанах, барах та довгострокові угоди по івент-маркетингу із власниками закладів готельно-ресторанного господарства.

Події, що беруться за основу івент-заходу, мають різний характер: діловий (зустрічі на вищому рівні, конференції, виставки), навчальний (тренінги, семінари), спортивний (конкурси, змагання), розважальний (концерти, шоу), благодійний (спонсоринг). В межах базових подій, в свою чергу, проводяться промо-акції,

розроблені з урахуванням специфіки цільової аудиторії: консультації, дегустації, презентації, тест-драйви [4, с. 216].

Застосування івент-маркетингу в Україні розпочалось в 2003 році, коли маркетингові компанії зрозуміли, що це актуальний, ефективний та цікавий інструмент. Розквіт івент-маркетингу припадає на 2007 рік, коли відкрилася величезна кількість малих агентств, що обслуговують середній сегмент бізнесу.

Сьогодні на ринку івент-послуг в Україні з'являються нові компанії, ринок бурхливо розвивається і значно змінюється не тільки кількісно, але й якісно. Послуги, що надаються, стали більш високого рівня, а жорстка конкуренція на даному ринку вимагає від компанії, що надає такий вид послуг, дедалі більше і більше креативних ідей.

З найбільш яскравих представників, що організовують івент-заходи в Україні варто назвати:

– «AllMotion», «Brevis», «CleverGroup», «Dialla», «MEX», «NewMaxPromotion», «TalanProximityUkraine», «ТМА DraftUkraine», «Twiga», «Альпака» BTL, «HappyPeople»;

– відомі івент-компанії: «IdeaBox» («BrandNew»), «Порох», «ДрімХантерз»;

– власний сегмент ринку освоїли фірми: «Барабан», «Бразилія», «Івент-Сервіс», «Ізюм», «ІмперіяПраздника», «КиевскиеПраздники», «Серпантин» та інші.

Найбільшим попитом в Україні користуються такі івент-заходи як промо-акції, конференції та презентація послуг. Замовники віддають перевагу тим компаніям, які пропонують найбільш цікавий сценарій проведення заходу, що містить не тільки розважальне, але й смислове навантаження.

Івент-маркетинг належить до сфери PR і пояснення тут дуже просте: в сучасному світі, подія, про яку не говорять, не сталася. Адже всім хочеться, щоб про їхні заходи говорили якомога краще і якомога довше. Причому говорили всі – і ЗМІ, якщо їх запрошували, і всі, хто був на події з обслуговуючим персоналом включно.

Твердження про те, що всі івенти є, насамперед, потужними засобами PR, - ключове і життєво важливе для правильного та обґрунтованого підходу до планування, організації та оцінки ефективності всіх спеціальних подій, якими б вони не були [5].

Підсумовуючи, можна сказати, що івент-маркетинг – це потужний вид маркетингових комунікацій, який активно розвивається. Широкий спектр та формат заходів є неосяжним і безмежним, тому робота в цій сфері є актуальною.

Головною перевагою цього виду маркетингу є встановлення тривалого зв'язку з клієнтом (брендом, продуктом) та аудиторією. За допомогою якісного проведення маркетингу-подій можна не тільки підвищити впізнаваність бренду, коло споживачів, збільшити обсягу продаж, але і підійняти конкурентоспроможність на ринку та привити лояльність клієнтів.

Щодо України, то компаніям, котрі зосередились на наданні таких послуг, варто розвиватися і удосконалюватися. Адже, зарубіжні компанії вже давно проводять

івент-заходи на міжнародному і державному рівнях, що надовго залишаються в пам'яті та обговорюються ЗМІ й соцмережами.

Тому, на нашу думку, не потрібно нехтувати інвентами, а вводити їх в будь-якому бренді для вирішення проблем пов'язаних з впізнаваністю, продажами, клієнтами. Завдяки такому маркетингу від бренду, можна завоювати серце населення, як споживача.

#### Список використаних джерел:

1. Могилова А. Ю., Переходюк В. Р. Even-маркетинг у формуванні бренду підприємства на ринку туристичних послуг. *Ефективна економіка*. 2021. № 2. С. 1-7.
2. Ангелко І. В., Лех І. А. Практичні аспекти застосування маркетингових комунікацій у діяльності суб'єктів господарювання. *Вісник Хмельницького національного університету : Економічні науки*. 2020. № 5. С. 11-15.
3. Карпец Е. Е., Рвачева І. М. Особливості та основні складові івент-маркетинга як інноваційного виду маркетингових комунікацій. *Маркетинг-дайджест*. 2017. С.82-85.
4. Стеценко В. В. Соціальна-економічна сутність маркетингових комунікацій підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 43. С. 213-217.
5. Олійнич С. І., Боднарюк А. -Б. М. Особливості використання івент-маркетингу в Україні. URL: <https://int-konf.org/ru/2016/nauka-i-zhittya-suchasni-tendentsiji-integratsiya-v-svitovu-naukovu-dumku-16-18-05-2016/1252-olijnich-s-i-bodnaryuk-a-b-m-osoblivosti-vikoristannya-ivent-marketingu-v-ukrajini> (дата звернення: 23.03.2021).  
\*\*\*\*\*

**JEL Classification: M31**

**Артюнян Рузана Разміковна**  
*к.е.н., доцент кафедри банківської справи*  
**Шадюк Вікторія Володимирівна**  
*студентка 3 курсу факультету фінансів та банківської справи*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

## СУЧАСНІ МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК КОМУНІКАЦІЇ

На сьогоднішній день є досить багато досліджень що стосуються ролі мережі інтернет в розвитку економіки, ведення бізнесу, управління та маркетингової діяльності. Для того, щоб досягти успіху використанню сучасної концепції маркетинговій комунікації потрібно приділяти найбільшій уваги. Це все збільшує значущість комплексу просування, адже всі інструменти підсилюють один одного і від цього покращується ефект. У наш час маркетинг зберігаючи свої функціональні інструменти, змінюється та еволюціонує. Зараз людство проводить настільки багато

часу в мережі інтернет, що діяльність маркетологів повинна бути такою ж ефективною як і в ЗМІ.

Посилення ролі і значення маркетингових комунікацій в сучасному суспільстві пов'язано з необхідністю здійснити передачу повідомлень споживачам, для того, щоб зробити продукти і послуги компаній привабливими для цільової аудиторії. Підприємства різних сфер діяльності постійно займаються просуванням, намагаючись реалізувати наступні завдання:

- проінформувати споживачів про свою продукцію, послуги, а також умови продажів;
- переконати покупця обрати саме свій продукт;
- зробити так, щоб покупець не відкладав покупку та купив те, що на даний момент пропонує ринок [1, с. 167].

Вищенаведені завдання вирішуються за допомогою маркетингових комунікацій, які поряд з товарною політикою, ціноутворенням та збутом є функцією маркетингу. Маркетинговими комунікаціями називається діяльність, сукупність заходів які пов'язані з пошуком, аналізом, генерацією та розповсюдженням інформації, значимої для суб'єктів маркетингових відносин. Сучасний акцент в цій діяльності робиться на формування, підтримку і розвиток довгострокових відносин на основі націленості на взаємну вигоду.

Реклама, що є найпоширенішим інструментом маркетингу – це платна форма неособистісного представлення та просування ідеї, товарів та послуг, яку замовляє та фінансує певний спонсор [2, с. 72]. Реклама є найбільш дієвим способом просування бренду та використовується майже кожним. Також досить популярним сьогодні є прямий маркетинг, який передбачає використання пошти або ж телефону, що дозволяє звертатись до певної категорії споживачів. Він широко розповсюджений у світі та використовується доволі часто.

У маркетинговій діяльності сьогодні переважає концепція інтегрованих маркетингових комунікацій, що ґрунтується на необхідності оцінки стратегічної ролі кожного з її елементів (реклами, стимулювання збуту, PR, особистого продажу, виставок, упаковки, прямого маркетингу тощо) у стратегії просування, пошуку їх оптимального поєднання для забезпечення ефективного впливу комунікаційних програм компанії для просування марки [3, с. 45]. Важливою частиною даної концепції є цифровий маркетинг, за допомогою якого можна залучити цифрові канали для розвитку бренду. Діджиталізація це найвпливовіша сфера, яка має найбільший вплив на бізнес у наш час.

Сучасною формою маркетингу стає цифровий маркетинг. Основними інструментами цифрового маркетингу можна вважати SEO (оптимізація сайту в пошукових системах), контекстна реклама, SMM (соціальний медіа-маркетинг), технологія Big Data, RTB (торги в реальному часі), ретаргетинг, SEM (маркетинг у пошукових системах) [4]. Реклама в інтернеті та соціальних мережах є невід'ємною частиною кожного підприємства у наш час.

Отже, сьогодні цифровий маркетинг є найбільш розповсюдженим. Для того, щоб успішно функціонувати на ринку компанія повинна представляти свої



маркетингові звернення у будь-які місця задля контакту з аудиторією. Щоб мати ефект від маркетингових комунікацій, компанія повинна розглядати контакти із споживачами як важливу частину маркетингової діяльності.

Підприємства, які користуються всіма доступними цифровими каналами та інструментами комунікації, можуть бути на 25% більше прибутковими ніж інші компанії. Тому в сучасних реаліях маркетологи повинні бути компетентними в першу чергу в галузі цифрового маркетингу. На сьогоднішній день комунікація з потенційною аудиторією через мережу інтернет приносить найбільший ефект на розвиток компанії, адже у світі технологій не може бути по іншому. Тому лише правильне та ефективне впровадження реклами, допоможе досягти найкращих результатів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бортнік С. М. Інтегровані маркетингові комунікації у діяльності підприємства та оцінка їх ефективності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/14-2018/58.pdf> (дата звернення: 23.03.2021).
2. Володіна О. М. Вплив реклами на формування ставлення споживача до бренду // О. М. Володіна - 2018. - № 51. - С. 67-78
3. Ляшенко Г. П. Інтернет-маркетинг та його інструменти / Г. П. Ляшенко, Р. В. Моткалюк // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2019. – № 5. – С. 45–52.
4. Окландер М. А. Щоб бути ефективним, маркетинг повинен змінитися [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-ekonomst.com/6661-schob-buti-efektivnim-marketing-povinen-zmnititsya.html> (дата звернення: 23.03.2021).

\*\*\*\*\*

#### **JEL Classification: M31**

**Артюнян Рузана Разміковна**

*к.е.н., доцент кафедри банківської справи*

**Юшина Анастасія Іванівна**

*студентка 3 курсу факультету фінансів та банківської справи*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

### **ЯК ІНТЕРФЕЙС ВПЛИВАЄ НА ПРОДАЖІ, І ЯК ПРОДАЖІ ВПЛИВАЮТЬ НА ІНТЕРФЕЙС**

Комп'ютеризація культури призводить не тільки до формування нових артефактів, але також запускає процес переосмислення вже існуючих явищ. Стає принципово важливим вивчення впливу комп'ютерної революції на візуальну культуру, і того, як змінюються візуальні мови, звичні носіям цієї самої культури. При цьому, активний розвиток технологій і суспільних процесів в мережі Інтернет призводить до інтеграції двох напрямків діяльності в рамках одного процесу.

Як приклад можна розглянути комп'ютеризацію таких соціально-економічних явищ, як маркетинг і реклама. Якщо перенести їх в інтернет-середовище, то основними напрямками діяльності стануть: створення сайту організації (web-дизайн) і просування бренду, товарів або послуг на різних інтернет-платформах (інструменти інтернет-маркетингу).

Дизайн сайту – це один з основних факторів, що впливають на сприйняття бренду компанії. І тут мається на увазі не тільки гарні ілюстрації і різні анімаційні ефекти; але і проектування логічної структури призначених для користувача інтерфейсів для сайтів і додатків, а також ефективні і зручні способи подачі інформації. При цьому на web-дизайн впливають безліч ключових моментів: сфера діяльності компанії, алгоритми поведінки аудиторії і способи просування сайту.

Інтернет-маркетинг – це маркетингова і комерційна діяльність в Інтернеті, спрямована на просування товарів або послуг, за допомогою задоволення потреб користувачів в інформації, купівлі або продажу [1, с. 18-19]. Основне завдання інтернет-маркетингу – це зростання продажів, що будується на залученні, поверненні клієнтів і підвищенні ефективності сайту і маркетингових комунікацій.

До методів інтернет-маркетингу відносяться:

- пошуковий маркетинг (SEO);
- медійна реклама;
- контекстна реклама;
- email-маркетинг;
- вірусний інтернет-маркетинг;
- маркетинг в соціальних медіа (SMM)

UX або User Experience- це сприйняття користувача і його реакція на різні інтеракції з продуктом, послугами, сервісом і відповідно з сайтом. UX може включати в себе очікування, звички, уподобання, психічні та поведінкові реакції. Комп'ютерний інтерфейс виступає в ролі коду культурних медіа повідомленнях, тобто різні елементи сайту і додатків несуть в собі закодованим сенс, піддається інтерпретації користувачем на основі не тільки життєвого досвіду, але і досвіду, набутого в інтернет-простір.

Стратегія UX повинна запускатися задовго до початку проектування і розробки цифрового продукту. Можна сказати, що UX - це не аксіома, а гіпотеза, що вимагає підтвердження і перевірки на реальних користувачів. Якщо виходити з методології, розробленої американським дизайнером, Джеймі Леві [2, с. 26], то UX-стратегія виглядає наступним чином: Бізнес-стратегія + Інновація цінності + Дослідження користувачів + Видатний UX-дизайн.

У Бізнес-стратегії відбивається те, заради чого існує компанія. Така стратегія відображає позиціонування організації і визначає пул, що стоять перед нею, завдань.

Аналітика та дослідження користувачів може проводитися декількома способами. Найпростіший і найпоширеніший - це створення типового представника аудиторії, включаючи опис демографічних і поведінкових характеристик. На основі складеного портрета робляться припущення про поведінку більшості користувачів на сайті, тобто визначаються розділи, які можуть зацікавити аудиторію, особливості

сервісу або інформація, яка приверне увагу або прискорить процес прийняття рішення.

User Interface (UI) – це вже безпосередня взаємодія людини з сайтом або додатком, тобто, тут вже важливий дизайн кнопок, форм заявок, меню, іконок, галереї, pop-up і checkbox. UI – це складова частина User Experience. За допомогою UI можна впливати на призначений для користувача досвід.

Джеф Раскін в своїй книзі «Інтерфейс: нові напрямки в проектуванні комп'ютерних систем» [3, с. 24-25] детально розібрав тему відносин людини і інтерфейсів. Він сформулював два основних закони інтерфейсів:

- «Комп'ютер не може завдати шкоди даними користувача або своєю бездіяльністю допустити, щоб даними було завдано шкоди»;
- «Комп'ютер не повинен витратити даремно ваш час або змушувати вас виконувати дії понад необхідні».

Опрацювання таких деталей робить інтерфейс зручнішим і чуйним. І це безпосередньо впливає на usability сайту. Саме поняття дослівно означає «зручність використання». Це показник того, наскільки приємно і легко користувачеві було розбиратися в функціоналі сайту і знайти необхідну інформацію. На показник відмов може вплинути довга швидкість завантаження, неадаптивний дизайн, кричущі кольори і нелогічна структура сайту.

Як вже говорилося раніше, з розвитком інформаційних технологій почався процес інтеграції дизайну в продаж, тобто, візуальні елементи, чуйність і доброзичливість сервісів стали грати важливу роль в прийнятті рішень про покупку або співпраці. Найчастіше конверсія в воронці продажів залежить від того, як користувачем був сприйнятий інтернет-ресурс, відображена на сайті необхідна інформація, зручна форма заявки і безпосередньо покупка товару. Але разом з цим почався і зворотний процес.

Через особливості використання деяких інструментів інтернет-маркетингу на сайт стали додаватися різні опції для оптимізації процесу продажів і підвищення ефективності не тільки самого ресурсу, а й інструментів просування, які використовує компанія. Практично всі інструменти такі як: SEO-просування, контекстна і медійна реклама, SMM і поштові розсилки, впливають на зовнішній вигляд сайту.

SEO або пошукова оптимізація - це просування сайту в пошукових системах по вибраних запитах з метою збільшення трафіку і згодом продажів. Незважаючи на те, що пошукове просування асоціюється більше з семантикою запитів і технічними особливостями сайту, деякі елементи дизайну все ж впливають на ранжування сторінок.

Контекстна реклама – вид рекламних інтернет-оголошень, показуються користувачеві по певних запитах. У разі, якщо на сайті інтернет-магазину представлений великий асортимент товарів, необхідно вставити настроюються фільтри. Коли користувач впише в пошуковому рядку запит, йому повинні видаватися сторінки з уже налаштованими фільтрами під його побажання.

Медійна реклама, як правило, в мережі вона представлена у вигляді банерів або відеороликів. Для неї повинні бути підготовлені посадкові сторінки, де будуть описані терміни та умови акції або ж продемонстрований рекламований товар. Іноді медійні майданчики, портали та Інтернет-ЗМІ запускають партнерські спецпроекти різних форматів: створюються нові сторінки, брендovanі під клієнта, або нові WEB-сайти зі складною версткою, анімацією, графікою і інтерактивами.

Email-маркетинг – розсилання електронних листів по базі передплатників для інформування цільової аудиторії або спонукання до повторних покупок. Для реалізації працюючого Email-маркетингу на сайт додається форма підписки або POP-up, який може виникати, коли користувач провів деякий час на сайті.

Всі перераховані вище інструменти побічно або безпосередньо впливають на інтерфейс сайтів і додатків, тим самим, закладають певні вимоги при розробці будь-якого інтернет-ресурсу. Переосмислення традиційних рекламних форм в комп'ютерному середовищі та акумулювання їх для реалізації інтернет-проектів, призводить до створення абсолютно нового підходу до розуміння інтегрованих маркетингових комунікацій. На кінцевий продукт впливає величезна кількість чинників починаючи від бізнес-стратегії до інструментів просування, використовуваних в рекламних кампаніях. У свою чергу якісний WEB-дизайн і пророблена usability надають підтримку в поширенні цінностей компанії, залученні аудиторії і допомагають довести користувача до покупки.

#### **Список використаних джерел:**

1. Воронюк А. Актуальний інтернет маркетинг / А. Воронюк - «ІРІО», 2018. - 141с.
2. Леві Д. UX-стратегія. Чого хочуть користувачі і як їм це дати. – СПб. Пітер, 2017. - 304 с.
3. Раскін Д. Дизайнер інтерфейсів: Принципи роботи і побудова кар'єри / І. Сидоренко. – Москва: Олімп-Бізнес, 2019. – 224 с.

\*\*\*\*\*

#### **JEL Classification: G18**

**Баранова Вікторія Глібівна**

*д.е.н., професор, завідувачка кафедри фінансового менеджменту  
та фондового ринку*

**Бойко Валерія Вадимівна**

*студентка 4 курсу факультету фінансів та банківської справи  
Одеського національного економічного університету  
м. Одеса, Україна*

## **ОПОДАТКУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

На сьогодні банківські установи займають особливе місце в ринковій економіці, перебуваючи у тісному зв'язку з усіма її ланками. Усі банки проводять операції з акумуляції та перерозподілу тимчасово вільних коштів держави,

господарюючих суб'єктів, населення. Також банки сприяють спрямуванню грошових коштів та інших фінансових ресурсів у ті галузі, де капітал знаходить найкраще використання.

Метою банківської діяльності, як і будь-яких інших комерційних підприємств чи організацій, є отримання прибутку, тому така діяльність підлягає оподаткуванню на загальних підставах згідно з чинним законодавством – Податковим кодексом України та іншими нормативно-правовими актами [1].

Сало І.В., Д'яконова І.В., Євченко Н.Г. розглядають податкове навантаження як один із пунктів забезпечення стабільності банківської системи. Автори вважають, що відновлення економічного зростання в Україні значною мірою залежить від ефективності та надійності банківського сектору. Податкове навантаження банку можна визначити як узагальнюючу характеристику впливу оподаткування на результати діяльності банку, тобто частину відрахованих податкових платежів на користь держави [2].

Недосконалість нормативно-правової бази призводить до недостатнього оподаткування одних банківських операцій та надмірного оподаткування інших. Цей чинник не дає можливості стабільного розвитку банківського бізнесу та реального сектору економіки України [3, с. 105].

З аналізу результатів банківської діяльності за 2015-2019 роки бачимо, що у 2015-2017 роках всі показники були менш стабільними, ніж у 2018-2019 роках. Така тенденція пов'язана з наявністю економічної кризи, нестабільної ситуації в країні та ситуацією, коли Національним Банком України було визнано неплатоспроможність та прийнято рішення про ліквідацію більше половини банківських установ, існуючих на той момент [4].

Аналізуючи таблицю 1, бачимо, що податок на прибуток банків України у 2018 році досягає максимального значення, порівняно з 2015 роком, коли даний показник був від'ємний. Також у 2018 році показник питомої ваги податку на прибуток у структурі витрат банків України та у структурі податкових надходжень складав 2,7 % та 0,534 % відповідно.

Такі рівні показників є максимальними за весь аналізований період (2015 - 2019 роки), на відміну від аналогічних показників у 2015 -2016 роках, які були менше 0, що свідчить про низький податковий тягар для вказаних фінансових установ. Тому, можемо відмітити, що у 2017, 2018, 2019 роках банківські установи України почали сплачувати податок на прибуток у доволі більшому обсязі і відповідно покращили питому вагу у структурі загальних податкових надходжень України у цьому аспекті. У 2019 році чистий прибуток банків значно зріс, а податок на прибутку банків України складав менше, ніж у 2018, проте у відсотковому відношенні податок на прибуток у структурі витрат банків України майже не змінився.

Тож, якщо підсумувати вищевикладене, для оптимізації оподаткування банківських установ в Україні можна визначити деякі пункти.

По-перше, диференціювати ставки податку на прибуток: збільшити ставку податку на прибуток від високодохідних операцій на фондових та валютних ринках

та одночасно зменшити її на прибуток, отриманий банками від кредитування реального сектору економіки.

По-друге, варто розглянути зарубіжний досвід оподаткування чистих або валових активів банку, витрат, зобов'язань. Це унеможливило б навмисне зниження податкової бази з метою зниження податкового тягаря [4].

Таблиця 1.

Податок на прибуток банків України у структурі доходів України  
у 2014–2018 рр.

Показник \ Роки	2015	2016	2017	2018	2019
Податок на прибуток банків України, млн. грн.	-406	-418	3681	5057	4769
Чистий прибуток / Збиток, млн. грн.	-66600	-159388	-26472	22339	58356
Податок на прибуток у структурі витрат банків України, %	-0,100	-0,100	1,8	2,7	2,6
Податкові надходження України, млн. грн.	507636	650782	828159	881 821	1 070 863
Питома вага податку на прибуток банків України у податкових надходженнях, %	-0,080	-0,064	0,444	0,534	0,445

*Джерело: складено на за даними [4; 5].*

Як зазначає Буряченко А. Є., ще одним напрямом оптимізації оподаткування банківської системи є визначення оптимальності рівня податкового навантаження. Це дозволить банкам оцінити ефективність податкового управління, а державі – знайти банки, які потребують додаткового податкового регулювання та контролю, а також підтримувати оптимальний баланс між державними потребами та потребами банків-платників податків.

Вважаємо, що для вирішення питань щодо підвищення ефективності банківської діяльності, врегулювання обсягів сплати і ставок податку з прибутку банківських установ, покращення їх загальної фінансової стабільності та зростання розміру податкових надходжень до бюджету України необхідно оптимізувати чинне законодавство стосовно оподаткування банківських установ та організацій.

### Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України : Закон України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 26.03.2021).
2. Сало І.В., Д'яконова І.В., Євченко Н.Г. Оподаткування банків: навч. посіб. Суми: Університетська книга, 2010. 208 с.
3. Кміть В. М. Напрями вдосконалення системи оподаткування діяльності банківських установ. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2018. Вип. 33. С. 104-110.
4. Чепелюк Г. М. Аналіз податкового навантаження комерційних банків в Україні. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12\\_2020/117.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2020/117.pdf) (дата звернення: 26.03.2021).
5. Ціна держави. URL: <http://old.cost.ua/budget/revenue/> (дата звернення: 26.03.2021).

\*\*\*\*\*

### JEL Classification: G21

**Баранова Вікторія Глібівна**

*д.е.н., професор, завідувачка кафедри фінансового менеджменту  
та фондового ринку*

**Полоз Катерина Сергіївна**

*студентка 4 курсу факультету фінансів та банківської справи  
Одеського національного економічного університету  
м. Одеса, Україна*

### ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЮ ЦІННИХ ПАПЕРІВ НА ПРИКЛАДІ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»

У світовій практиці фондового ринку під портфелем цінних паперів комерційних банків розуміють сукупність цінних паперів, яка належить юридичним або фізичним особам (або юридичним або фізичним особам на правах пайової участі), і виступає як цілісний об'єкт управління.

В Україні у нормативних актах банківської діяльності, портфель цінних паперів визначається, як склад:

1) усіх боргових цінних паперів (векселі, облігації), що знаходяться у власності банківської установи;

2) акціонерних (пайові) цінних паперів, що знаходяться у власності банківської установи, у разі якщо їй належить менше ніж 20 % від загальної суми статутного капіталу суб'єкта господарської діяльності.

Формування портфеля цінних паперів - це операція фондового ринку, яка передбачає проведення постійних операцій із цінними паперами, які входять до портфеля, для підтримки якості портфеля, забезпечення зростання його поточної

вартості, збереження та приросту капіталу, доступу через придбання цінних паперів до дефіцитної продукції та послуг, майнових і немайнових прав, до власності [1].

Принципами, що формують портфель цінних паперів є: ризиковість; дохідність; безпека; ліквідність.

Механізм формування портфеля цінних паперів орієнтується на пріоритетах інвестора. Такими пріоритетами частіше за все є збереження і приріст капіталу, отримання більшого доходу, доступ до власності, до дефіцитної продукції та послуг. Пріоритети інвестора визначають мету формування портфеля і його тип.

Інвестиційна діяльність банку посідає вагомe місце у процесі роботи банківської установи і банківської системи, оскільки виступає основним джерелом прибутку.

Найбільшу частину активів АТ КБ «ПриватБанк» займають інвестиційні цінні папери, вони складують 58% зі всіх активів таких, як грошові кошти та їх еквіваленти, кредити та аванси клієнтам, заборгованість банків, інвестиційна нерухомість, поточні податкові активи та інші активи (рис.1).

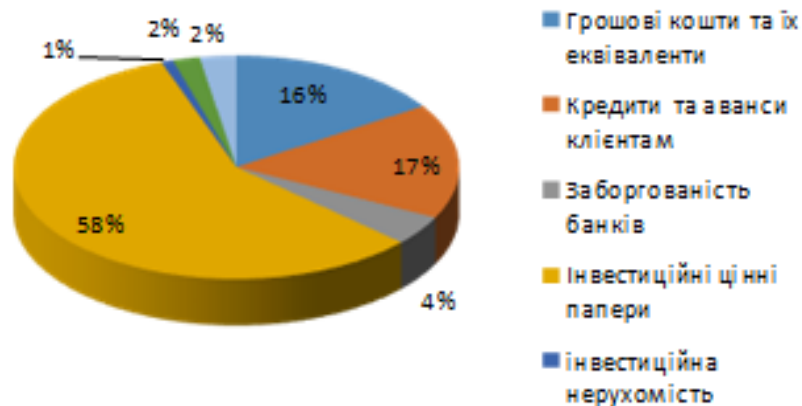


Рис. 1. Структура активів АТ КБ «ПриватБанк» за 9 місяців 2020, млн грн.  
Джерело: складено автором на основі [3].

Інвестиційний портфель ПриватБанку за підсумками року, включає разом з іншими цінними паперами, ОВДП, вартість яких при погашенні залежить від очікуваного курсу долару США до гривні. В період нестабільності на ринку цей показник збільшив оцінку ОВДП і забезпечив 15,8 млрд грн разових доходів банку. В той же час ,це компенсувало втрати від курсових коливань в сумі 7,5 млрд грн. Ці збитки є результатом ризикової політики управління активами та зобов'язаннями до націоналізації, в результаті якої вартість зобов'язань в доларах США значно перевищує вартість відповідних активів. Після націоналізації ПриватБанк впровадив чітку послідовну політику управління активами та зобов'язаннями [2].

Формування портфелю цінних паперів переважно залежить від стану банківської системи. Розвиток банківської системи та виконання нею поставлених цілей і пріоритетних завдань можливі за таких умов: забезпечення сталого розвитку економіки держави; усунення диспропорцій у структурі та темпах розвитку економіки України і її банківської системи; проведення ефективної



макроекономічної політики; розвиток комплексності й системності законодавства з метою усунення наявних колізій та прогалин; розвиток ринку банківських послуг.

На діяльність банків на ринку цінних паперів впливають зовнішні та внутрішні чинники. Зовнішні: економічні, ринкові, законодавчі та політичні. Внутрішні: ресурсна база банку, інвестиційна політика, кадровий потенціал та техніко-технологічна база.

Для того, щоб банки активніше включались в інвестиційну діяльність, необхідно створити умови, при яких вони були б застраховані від ризиків. Створення таких умов залежить як від власної політики банку, так і від дій влади [3].

Управління банківською інвестиційною діяльністю доцільно вдосконалювати комплексно. Управління портфелем цінних паперів – це операція ринку цінних паперів, яка включає планування, аналіз і регулювання складу портфеля, здійснення діяльності щодо його формування й підтримки з метою досягнення поставлених перед портфелем цілей при збереженні необхідного рівня його ліквідності й мінімізації витрат, пов'язаних з управлінням [4].

Підсумовуючи вище сказане, варто зазначити, що операції комерційних банків із цінними паперами мають як позитивні, так і негативні наслідки. Для того, щоб зменшити негативні наслідки доцільно вжити такі заходи:

- збільшити обсяги випуску й обігу облігацій внутрішніх і зовнішніх позик та державних казначейських зобов'язань, тобто відновити довіру до державних цінних паперів з боку населення;
- посилити контроль за рівнем професійної підготовки працівників інвестиційних інститутів;
- здійснювати оцінювання можливостей залучення нових цінних паперів у майбутньому;
- обмежити кількість емітентів власних цінних паперів у період їх емісії з метою попередження надмірно ризикових операцій з інвестиціями;
- запровадити пільговий порядок оподаткування доходів за цінними паперами.

Отже, для того, щоб банки включались в активну інвестиційну діяльність, необхідно створити умови, за яких банки були б застраховані від невинного ризику. Відповідно до цього комерційним банкам доцільно активізувати операції на ринку цінних паперів підприємств та акціонерних товариств, поступово зменшити частку вкладів у державні цінні папери, розширити діяльність на первинному і вторинному ринках державних цінних паперів, що будуть розміщуватися серед фізичних осіб, пенсійних фондів, страхових організацій.

#### Список використаних джерел:

1. Управління інвестиційним портфелем банку. URL: <https://banking.uabs.sumdu.edu.ua/images/department/banking/discip/osfinman/Lektsia6.pdf> (дата звернення: 23.03.2021).
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://minfin.com.ua> (дата звернення: 23.03.2021).

3. Офіційний сайт АТ КБ «Приватбанк». URL: <https://privatbank.ua> (дата звернення: 23.03.2021).

4. Панченко О. В. Аналіз та умови забезпечення ефективності діяльності банків в Україні провідний фахівець відділу зв'язків з громадськістю та маркетингу, ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Київ, 2019. 7 с. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10\\_2019/51.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2019/51.pdf) (дата звернення: 23.03.2021).

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: G21; O31**

**Вовчак Ольга Дмитрівна**

*д.е.н., професор, завідувачка кафедри банківської справи та  
фінансових технологій  
Університету банківської справи  
м. Львів, Україна*

**Андрейків Тетяна Ярославівна**

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування  
Львівського торговельно-економічного університету  
м. Львів, Україна*

## **СУЧАСНІ ТРЕНДИ ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ**

У сучасному світі умови діяльності банків цілковито трансформувалися, банки діють під впливом різноманітних негативних чинників, загроз, непередбачуваності ситуації, з якими їм раніше не доводилось зіштовхуватися. А поява нових конкурентів банків у вигляді високотехнологічних фінтех-компаній вимагає від традиційних банків ставати швидшими і ближчими до клієнтів. Це, своєю чергою, вимагає від них цілодобового віддаленого, безконтактного та безпечного фінансового сервісу, що можливо за умови цифровізації всіх їх сервісів із застосуванням штучного інтелекту та поступового перетворення їх у інформаційно-технологічні фінансові установи [1]. З огляду на це важливим є вивчення сучасних тенденцій та окреслення можливих напрямів подальшого розвитку діяльності банків в умовах цифрових трансформацій.

Як свідчать літературні джерела, цифровий банкінг розпочинав свою історію майже 500 років тому з галузевої банківської моделі, яка була незмінною і безальтернативною, поки банки не почали оцифровуватись на початку 1990-х рр. З тих пір кількість нових цифрових банків у всьому світі постійно збільшується [2]. Аналіз ринку банківських послуг свідчить про те, що основними учасниками на ринку сучасних цифрових банківських послуг поки що є універсальні банки, які змушені впроваджувати цифрові технології для покращення рівня обслуговування клієнтів. Водночас прискорена інформатизація і цифровізація суспільного життя в останнє десятиліття призвели до розвитку інформаційних та цифрових технологій,

які пов'язані з платформатизацією, персоніфікацією, відкритим банкінгом, блокчейном, штучним інтелектом, роботою з великими обсягами інформації (Bigdata), що призвело до появи необанків, фінтех та техфін-компаній, які значною мірою відрізняються від традиційних банків, є по суті їх реальними конкурентами і надають дешевші і більш якісніші послуги клієнтам.

Моментом появи перших техфін-компаній вважається період, коли китайські технологічні гіганти Тенсент та Алібаба вирішили діяти на традиційному банківському ринку фінансових послуг. Пізніше, за ними Фейсбук (Facebook) у 2020 році запустив Фейсбук банк (Facebook Bank) та Amazon. Одним з перших необанків вважається британський First Direct, який ще у 1989 р. задіяв телефонний банкінг. Він першим застосував концепцію роботи без відділень, цілодобово обслуговуючи клієнтів за допомогою кол-центру. Вже до травня 1991 р. користувалися послугами банку 100 тис. клієнтів. Сьогодні цей банк є підрозділом HSBC Bank PLC [3]. В Україні класичним прикладом необанку є реалізований на базі комерційного банку «Універсал Банк» стартап Monobank – мобільний додаток з повним доступом та отриманням банківської картки. Серед банківських послуг, що надає банк – можливість користуватися поточним рахунком, здійснювати платежі, а також надання невеликого ліміту овердрафту.

Фінтех-компанії – це «розумні» онлайн сервіси, що надають технології для банківського та корпоративного фінансування, ринків капіталу, страхування тощо [4]. Вони почали швидко розвиватися саме після глобальної фінансової кризи 2008 р., як потреба у нових фінансових бізнес-моделях. Великі корпорації почали інвестувати у фінтех-бізнес, який сприймався як альтернатива існуючим бізнес-моделям фінансового сектору. Зі свого боку, клієнти традиційних банків вимагали також нових стандартів обслуговування, що змушувало традиційні банки запроваджувати послуги мобільного банкінгу, там самим ставати фінтех-компаніями. Утім, найчастіше фінтех-компанія стосується нетрадиційних фінансових установ, таких як PayPal, Zelle та Venmo в Сполучених Штатах, або Інтернет-мережі Starling Bank, Monzo та Revolut у Великобританії.

На думку експертів Forbes, наслідки економічної кризи 2020 р. у поєднанні зі зростанням технологічних інновацій, триваючою пандемією створили нову реальність у світі фінансів. З'явилися нові, досить суворі правила зберігання персональних даних (стандарт GDPR), стандарти з боротьби з відмиванням грошей (AML4/5), директива PSD2, регулюючі онлайн-платежі. Уряди і великі банки почали перехід на масову ID-ідентифікацію. Ця технологія вже активно застосовується при створенні особистих документів, для відкриття банківських рахунків, в аеропортах тощо. Такі тренди та широке застосування штучного інтелекту заклали початок переходу до віртуального простору. Це означає, що традиційні банки змушені нарощувати мобільні послуги для своїх клієнтів, інвестувати в нові і прогресивні технології для розширення цифрового формату. Підтвердженням цьому є прийнята Національним банком України у липні 2020 р. Стратегія розвитку фінтеху до 2025 р. [5].

Майбутній напрям розвитку вітчизняної банківської системи визначається запровадженням Україною європейських стандартів PSD2 та GDPR в рамках своїх європейських зобов'язань. Процеси ж модернізації банківських систем тривають в усьому світі, а драйверами розвитку банківських цінностей до 2025 р. в умовах подальшої цифровізації визначені чотири «розумні цифрові платформи»: 1) багатоканальний банкінг; 2) модульний банкінг; 3) відкритий банкінг; 4) інтелектуальний банкінг. Для сучасного банку залишатися актуальним означитиме зробити кардинальний зсув у веденні свого бізнесу у бік перетворення на активну частину цифрового життя клієнта.

Водночас, з цих чотирьох перспективних у світі напрямів розвитку цифрового банкінгу, в Україні поки що реалізуються лише елементи відкритого банкінгу, що пов'язано з конкурентним середовищем і регуляторною специфікою ринку. При цьому розвиток багатоканального, модульного та інтелектуального банкінгу залишається актуальним у середньостроковій перспективі, підтвердженням чого є визначені в документах Національного банку України (НБУ) стратегічні напрями розвитку цифрових трансформацій, зокрема: Стратегії НБУ 2025, Стратегії розвитку фінансового сектору до 2025, Стратегії розвитку фінтеху до 2025, Стратегії розвитку фінансової інклюзії 2025 (проект), Стратегії фінансової грамотності до 2025 р.

А запровадження міжнародних стандартів обміну фінансовими повідомленнями на базі IBAN (з середини 2019 р. банки зобов'язані відкривати рахунки у цьому стандарті) та ISO20022 (основа для миттєвих платежів, заплановано на 2021 р.) створить єдиний з ЄС платіжний простір та забезпечить подальшу модернізацію системи електронних платежів НБУ.

#### **Список використаних джерел:**

1. Дослідження інституту Хендерсона компанії Бостон консалтинг груп (BCG Henderson Institute). URL: <https://www.bcg.com/ru-ru/publications/2020/is-your-company-embracing-full-potential-of-artificial-intelligence> (дата звернення: 27.03.2021).
2. Retail Banker International (RBI) незалежна інформаційна служба роздрібних банків. URL: <https://www.retailbankerinternational.com/comments/history-digital-banking/> (дата звернення: 27.03.2021).
3. Паперник С. Банк в кишені. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/experts/bank-v-kisheni-2449639.html> (дата звернення: 27.03.2021).
4. Фінтех, Фінанси, Інформація, Технології. Часопис Tadviser від 21.02.2020. URL: [https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%85\\_-\\_FinTech](https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%85_-_FinTech).
5. НБУ Стратегія розвитку фінтех до 2025 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitku-fintehu-v-ukrayini-do-2025-roku--kurs-na-staliy-rozvitok-innovatsiy-keshles-ta-finansovu-gramotnist> (дата звернення: 27.03.2021).

\*\*\*\*\*

**Голикова Анна Сергеевна**  
*к.э.н., доцент кафедры финансового менеджмента*  
**Велесевич Дарья Александровна**  
*студентка 3 курса факультета экономики и финансов*  
*Полесского государственного университета*  
*г. Пинск, Республика Беларусь*

## **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В РОЗНИЧНОМ БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Конкурентоспособность коммерческих банков напрямую зависит от применения инноваций, представленных на рынке розничных банковских услуг. В условиях высокой конкуренции деятельность банков направлена, прежде всего, на повышение лояльности клиентов. Этому способствует разработка и внедрение цифровых технологий и новых банковских продуктов и услуг, а также совершенствование уже существующих. Поэтому актуальность проблемы развития финансовых инноваций в банковском секторе определена необходимостью эффективного функционирования банков на рынке розничных услуг и повышения уровня их конкурентоспособности.

Важную роль при анализе уровня внедрения инноваций в розничном банковском бизнесе играет оценка приоритетных направлений развития банков в данной сфере. В соответствии со стратегическими планами развития ключевых банков Республики Беларусь<sup>1</sup> приоритетными направлениями в розничном бизнесе являются повышение лояльности клиентов, разработка и внедрение инновационных продуктов и услуг, новых платёжных сервисов, развитие цифрового банкинга. Это обусловлено изменением запросов клиентов, развитием информационно-коммуникационных технологий, в связи с чем банки вынуждены внедрять инновационные продукты и услуги, развивать омниканальность, а также увеличивать количество клиентов, использующих цифровой банкинг. Промежуточными результатами реализации банками Стратегий развития стали создание новых продуктов и услуг («Студенческая карта», «Интерактивная остановка» и др.), внедрение новых платёжных сервисов (*Apple Pay*, *Garmin Pay* и др.), развитие функционала мобильных приложений и создание новых (мобильные приложения «*Up*» и «*Cashalot Catch*»), увеличение доли безналичных платежей.

Инновационные решения белорусских банков по обслуживанию розничных клиентов представлены в основном в сфере платежей и переводов. Рассмотрим платёжные решения, предлагаемые банками для розничных пользователей.

На территории Республики Беларусь функционируют 5 международных платёжных сервисов – *Samsung Pay*, *Apple Pay*, *Garmin Pay*, *Garmin Pay*, *Fitbit Pay* и

---

<sup>1</sup> Согласно перечню системно значимых банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, утверждённому Национальным банком Республики Беларусь, к банкам первой группы значимости с 01.01.2020 г. по 31.12.2020 г. относятся: ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк», ОАО «Белгазпромбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «Приорбанк», ОАО «Банк БелВЭБ», ОАО «Белинвестбанк»)

*Xiaomi Mi Pay*. Однако их поддерживает только 12 отечественных банков. Со второй половины 2019 г. ряд белорусских банков начали разрабатывать национальные платёжные сервисы. Уже внедрены и функционируют сервис «Оплати», мессенджер «Denegram» и мобильное приложение «ТІХ». Приложение «Оплати» позволяет розничным клиентам добавлять пользователей и переводить деньги в чате, переводить и получать деньги по QR-коду, платить через ЕРИП и по QR-коду. Пользователи мобильного приложения «ТІХ» могут оплатить проезд в наземном общественном транспорте г. Минска и г. Бреста. Мессенджер «Denegram» от МТБанка позволяет быстро и безопасно отправлять, и получать деньги с карты на карту или по номеру телефона, запрашивать деньги, а также разделять счет с другими пользователями.

Также бесконтактные платежи можно совершать с помощью альтернативных инструментов: платёжного браслета, кольца, брелока. Они не пользуются широкой популярностью у потребителей из-за достаточно высокой стоимости оформления и непродолжительного срока обслуживания, не превышающего 3 года.

Для повышения лояльности клиентов банки используют мобильные приложения, совмещающие смартфон/планшет и банковскую платёжную карту. Мобильные приложения для физических лиц включают в основном базовый набор функций: оплата товаров и услуг; переводы на другие счета и карты; блокировка/разблокировка карты; просмотр истории платежей; открытие и пополнение вкладов, погашение кредитов и др.

Нестандартным функционалом отличаются приложения «*Up*» банка БелВЭБ и «*InSync*» от Альфа-Банка. В мобильном приложении «*Up*» имеется маркетплейс – онлайн-площадка с предложениями товаров и услуг партнеров банка. Пользователи могут приобретать билеты на мероприятия (фильмы, спектакли, концерты и т.д.), товары в крупнейшем онлайн-гипермаркете *21 vek.by*, а также заказывать такси [1]. В приложении «*InSync*» доступна уникальная функция «видеокредит» – для его получения достаточно записать видео с фразой, указанной внизу экрана [2]. Решение о выдаче кредита можно узнать мгновенно в приложении *InSync*.

Очевидно, что белорусские банки активно разрабатывают и внедряют инновационные продукты и услуги, новые платёжные сервисы. Однако имеются определённые обстоятельства, сдерживающие их инновационное развитие:

1) на основании анализа стратегического планирования 13 белорусских банков специалистами международной аудиторской компании «БДО» было заключено, что при разработке и реализации стратегических планов развития не определены промежуточные цели, пути их достижения и результаты их осуществления. Качество планов стратегического развития определяет эффективность инновационной банковской деятельности, поскольку именно в них отражаются основные направления банков в сфере разработки и внедрения инноваций. Важную роль играет определение промежуточных целей и отражение их результатов, т.к. для сохранения занимаемой позиции на рынке банкам необходимо оперативно реагировать на появление инновационных продуктов банков-конкурентов;

2) розробка і впровадження власних інноваційних рішень передбачають суттєвий ріст витрат банків. Тому невеликі банки, переважаючі на білоруському ринку, не можуть активно здійснювати інноваційну діяльність;

3) додаткові витрати на оплату комісії компаніям (Apple, Samsung і др.) при підключенні міжнародних платіжних сервісів;

4) вартість оформлення альтернативних платіжних інструментів (платіжні кільця, брелоки) достатньо висока, що є перешкодою для їх більш широкого розповсюдження на ринку розничних банківських продуктів.

5) практично всі білоруські банки пропонують своїм розничним клієнтам мобільні застосунки з однотипними базовими функціями, причому для більшості з них характерні регулярні збої в роботі, що відображається на їх рейтингу.

Рішення означених проблем буде сприяти прискоренню інноваційних процесів, підвищенню лояльності клієнтів, і, в перспективі, зростанню доходів білоруських банків.

#### **Список використаних джерел:**

1. Маркетплейс от Банка БелВЭБ в новом мобильном приложении Up! URL: <https://www.belveb.by/about/novosti/novosti-banka/Marketpleys-ot-Banka-BelVEB-v-novom-mobilnom-prilozhenii-UP/> (дата звернення: 10.02.2021).

2. Мобільний банк InSync. URL: <https://www.alfabank.by/online/insync/app/> (дата звернення: 10.02.2021).

3. Аудитори виступають за вдосконалення стратегічного планування в банках! / Аудиторсько-консалтингова компанія BDO Беларусь. URL: <https://www.bdo.by/ru-ru/v-fokuse/statyi-i-publikacii/auditory-vystupayut-za-sovershenstvovanie-strategicheskogo-planirovaniya-v-bankah!> (дата звернення: 12.02.2021).

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: E42**

**Деркач Юлія Борисівна**

*к.е.н, ст. викладач кафедри банківської справи  
Одеського національного економічного університету  
м. Одеса, Україна*

## **КОНКУРЕНТНА ПОЗИЦІЯ БАНКІВ НА РИНКУ ПЛАТЕЖІВ**

Фінансові технології істотно впливають на функціонування сучасної банківської системи, що може спричинити значне скорочення традиційних банківських структур вже через п'ять – десять років. Щорічно десятки мільярдів доларів інвестується в Фінтех-індустрію [1]. На розвинутих фінансових ринках США та ЄС все більшу роль відіграють технологічні компанії Google, Microsoft, Intel, які

до цього не надавали банківські продукти та послуги. Ці ІТ-гіганти активно інвестують у Фінтех, що сприяє зростанню великої кількості фінансових стартапів. Нові структури досить гнучкі і мобільні і не входять в сферу банківського регулювання і контролю, що дозволяє їм пропонувати на ринку нові кредитні, інвестиційні та платіжні послуги. Така ситуація вимагає від традиційних банківських установ рішучих кроків у сфері фінансових інновацій, для того щоби залишитися гравцями фінансового ринку в майбутньому.

Ринок роздрібних фінансових послуг тривалий час був вертикально інтегрованим, оскільки банківські установи одночасно надавали клієнту послугу джерела фондування та інтерфейс. Банки розробляли нові інтерфейси самостійно, або користувалися послугами аутсорсингу. Подібна практика призводила до монополізації платіжного простіру банківськими установами, знижуючи ринкові стимули до впровадження інновацій.

Питання усунення банківської монополії на ринку платіжних послуг, сприяння розвитку фінансових інновацій вирішують вже більше десяти років США та країни ЄС. Сучасна політика Європейського Союзу на фінансовому ринку включає в себе: введення нових типів платіжних організацій; введення обов'язкового використання відкритих форматів даних; створення технократичних регуляторів. Першим значним кроком у цьому напрямку стало прийняття у 2007 році Першої Директиви 2007/64/EC про надання платіжних послуг (PSD1). Ключова мета PSD1 полягала в забезпеченні зручності та безпеки транскордонних платежів між країнами-членами ЄС. Також, PSD1 ввела нову категорію провайдерів платіжних послуг - «платіжна установа» (англ. payment institution), які здійснюють діяльність з прийому платежів, але не приймають вклади, не надають кредити і не емітують електронні гроші.

В цілому, об'єктом регулювання PSD1 виступала саме діяльність платіжних установ: перекази грошових коштів без відкриття банківського рахунку; платіжні послуги, що надаються операторами зв'язку; повноцінна діяльність постачальників платіжних послуг (англ. Payment Service Provider) - в т.ч. кредитові перекази, пряме дебетування і платежі з використанням банківських карт. Результатом впровадження PSD1 стало підвищення транспарентності, доступності та якості платіжних послуг для споживачів, а також поява нових можливостей для розвитку стартапів.

Однак, протягом останнього десятиліття ринок роздрібних платежів суттєво еволюціонував за рахунок численних технічних інновацій, внаслідок чого значно зросла кількість електронних платежів. Реакцією на це з боку європейського регулятора (Європейська комісія з платіжних послуг) стало впровадження у 2017 році Другої Платіжної Директиви про надання платіжних послуг № 2015/2366 (PSD2). Цим документом було надано можливість вийти на ринок новим платіжним гравцям, при цьому зобов'язуючи банківські установи відкрити власні дані через свої API (Application Programming Interface).

По суті, API це - шлях, за допомогою якого сторонні компанії зможуть підключатися до частини внутрішніх технологічних систем банку, з метою отримання даних стосовно їх клієнтів. Таку схему доступу назвали «відкритим банкінгом» або «Open Banking». Відповідно, третя сторона в межах платіжної



послуги через банківські API може отримувати данні щодо клієнтів, пропонуючи їм власні сервіси. Впровадження «Open Banking» спрямоване на сприяння розвитку платіжного фінтеху, оскільки компанії можуть працювати над подальшим вдосконалення і розробкою платіжних продуктів та сервісів, а не витратити час на повторення уже створеного раніше.

Сьогодні в Україні ринок банківських платіжних послуг надзвичайно монополізований та, в більшості своїй, консервативний. Такий підхід створює великі ризики для вітчизняних банків у найближчому майбутньому в умовах бурхливого розвитку цифрової економіки. Результати опитування банків, свідчать, що найбільшим викликом для власної цифрової трансформації є її вартість, на другому місці – складність основних бізнес процесів, що її супроводжують, на третьому - застаріле законодавство [1]. Такі побоювання банків зрозумілі, оскільки розширення можливостей сторонніх гравців на фінансовому ринку вимагає від банків значних витрат на оновлення інформаційних систем, відкриття API і комплаєнс-контроль. Для банків впровадження зазначених змін супроводжується суттєвими капітальними і операційними витратами, а також потребою адаптувати бізнес-моделі до нового середовища, що характеризується високою конкуренцією, зниженням маржинальності банківського бізнесу, вимогами цільової аудиторії до підвищення якості послуг та фінансових сервісів.

Відповідно, банкам, залежно від наявних ресурсів і стратегічних пріоритетів, варто впроваджувати нові бізнес-моделі: «інтеграційна», «інноваційна» та модель «цифрової платформи». «Інтеграційна» модель передбачає, що банк може виступати як інтегратор сторонніх продуктів (ініціювати платіж, а також збирати фінансову інформацію) у власні інтерфейси. В такому випадку, володіючи численною лояльною аудиторією, а також підтримуючи власні інновації, банк скорочує час на виведення затребуваних інноваційних продуктів на ринок. Даний підхід забезпечить банку низькі витрати на розробку, оскільки інтеграція готових рішень в умовах Open API значно дешевше розробки власних. Відповідно, ключовою метою банку стає утримання поточної клієнтської бази. Друга бізнес-модель найбільш актуальна для «молодих» технічно розвинених установ, які беруть активну участь в боротьбі за клієнта «з вулиці», кросспродажах і пошуку нових напрямків бізнесу. Третій підхід до організації бізнесу полягає в створенні «цифрової платформи», що поєднує в собі елементи перших двох бізнес-моделей. «Цифрова платформа» повинна стати єдиним «маркетплейсом» для власних продуктів банку, сторонніх провайдерів, торгово-сервісних підприємств електронної комерції. В даному випадку потрібне повне переосмислення діяльності банку - як з точки зору стратегії, так і поточної організаційної структури та бізнес-процесів. Перехід до моделі «цифрова платформа» можуть дозволити собі лише лідери ринку, які володіють винятковими ресурсами [3].

Як свідчать данні опитування банків, застаріле законодавство є одним із основних бар'єрів цифрової трансформації банків [1]. З огляду на це, в останні роки НБУ детально працював над оновленням платіжного законодавства України, використовуючи європейський досвід. В середині 2020 р. НБУ виніс на

обговорення новий проект ЗУ «Про платіжні послуги в Україні», який має стати аналогом європейської директиви PSD2. Відповідно до зазначеного законопроекту реформування платіжного простору України буде відбуватися у наступних напрямках: впровадження низки нових платіжних послуг (фінансових та нефінансових); розширення кола постачальників платіжних послуг за рахунок платіжних установ, установ електронних грошей, поштових операторів, державних установ; підвищення захисту прав користувачів платіжних послуг [2].

Зауважимо, що прийняття Закону «Про платіжні послуги» матиме для банків, не лише переваги, а й виклики. Центральний банк, політика якого спрямована на розвиток ринку фінтех, повинен забезпечити необхідний рівень кібербезпеки та захисту прав споживачів, а також стійкість фінансової системи в цілому. В свою чергу, комерційним банкам потрібно вибудовувати довгострокові стратегії розвитку, орієнтовані на впровадження фінансових технологій, навіть якщо це призведе до зменшення доходів в короткотерміновій перспективі.

#### **Список використаних джерел:**

1. Проект USAID «Трансформація фінансового сектору», листопад 2019 р. URL: [http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2019/12/FinTech-Survey-Report\\_UKR\\_12-12-2019.pdf](http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2019/12/FinTech-Survey-Report_UKR_12-12-2019.pdf) (дата звернення: 29.03.2021).
2. Офіційний сайт НБУ. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 27.03.2021).
3. Sandrock J., Firnges A. Catalyst or threat? The strategic implications of PSD2 for Europe's banks. URL: <https://www.strategyand.pwc.com/reports> (дата звернення: 29.03.2021).

\*\*\*\*\*

#### **JEL Classification: G21**

**Деркач Юлія Борисівна**

*к.е.н, ст. викладач кафедри банківської справи*

**Власов Олександр В'ячеславович**

*студент 4 курсу факультету фінансів та банківської справи*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

## **РОЗДРІБНИЙ БАНКІВСЬКИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ**

Роздрібний банківський бізнес – це банківська діяльність у сфері найрізноманітніших фінансових послуг для фізичних осіб. Основними складовими роздрібного бізнесу банків є розрахунково-касове обслуговування, розміщення грошей на депозит та надання кредитів. Досліджуючи стан роздрібного банківського бізнесу, зосередимось на аналізі депозитного та кредитного портфелів населення, що складають його основу.

Депозити фізичних осіб є вагомою складовою зобов'язань банків (рис.1).

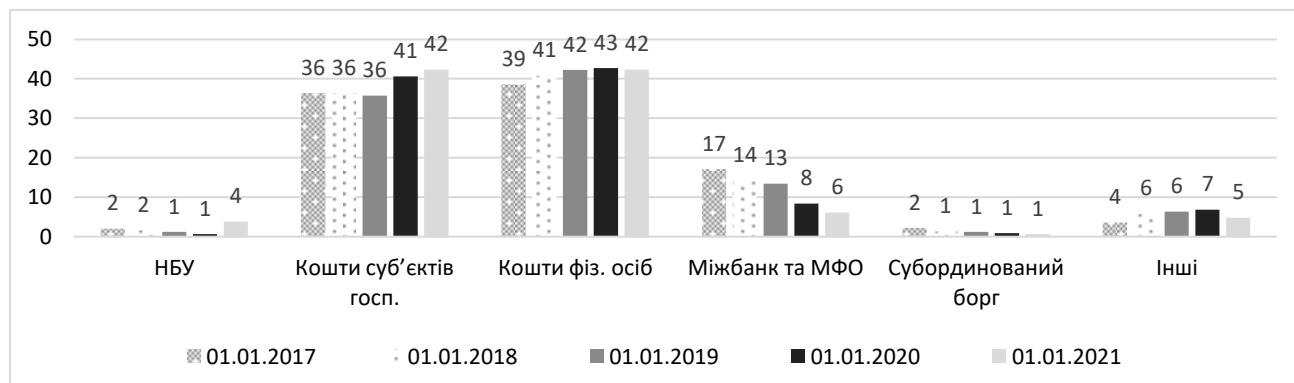


Рис. 1. Динаміка складових зобов'язань банків України, %

Джерело: складено за даними [1].

Станом на 01.01.2021 р. частка коштів клієнтів у загальній структурі зобов'язань є найбільшою - 84%, що на 9 п.п. більше порівняно з 01.01.2017 р. (75%). У структурі зобов'язань переважали кошти фізичних осіб, проте станом на 01.01.2021 р. кошти суб'єктів господарювання та кошти фізичних осіб займали однакову частку - 42%. У період 2017-2020 рр. частка коштів фізичних осіб зростала повільно - на 1 п.п. щорічно, частка коштів суб'єктів господарювання збільшилась на 6 в.п.. В аналізованому періоді частка субординованого боргу майже не змінилась і склала – 1 %, разом з тим частка міжбанківських кредитів скоротилась на 11 в.п. і склала 6 %, проте кошти отримані від НБУ зросли в 2 рази і склали 4%. Такі зміни свідчать про збільшення частки найбільш стабільних ресурсів – коштів населення та бізнесу, незважаючи на жорсткі карантинні обмеження, і, як наслідок, економічну кризу.

Зазначимо, що у світовій практиці найбільш стабільною частиною ресурсної бази банків є депозити населення, які у розвинутих економіках розміщують на строк більше одного року. Проте зазначений тренд не є притаманним вітчизняним банкам, оскільки кошти населення розміщені на строк до 6 місяців складають лише 46 % від всіх вкладів населення (рис.2).

Аналіз структури депозитів за строками розміщення за період 2017-2020 років, свідчить про поступове зростання частки ресурсів строком більше 6 міс. з 43% до 46%. Зростання вкладів строком до 1 міс. відбувалось у 2017-2019 рр., проте у 2020 рр. їх частка скоротилась і склала 14 % від загального обсягу. Частка депозитів зі строком розміщення 1-3 міс. та 3-6 міс. скорочувалась на протязі всього аналізованого періоду. Загалом, можемо констатувати про підвищення схильності населення до заощаджень, що є типовим для кризи явищем.

Одним із основних напрямів розміщення вкладів є кредитування. Кредити населення займають важливе місце у соціально-економічному розвитку країн, що пояснюється прагненням людей до підвищення рівня життя.

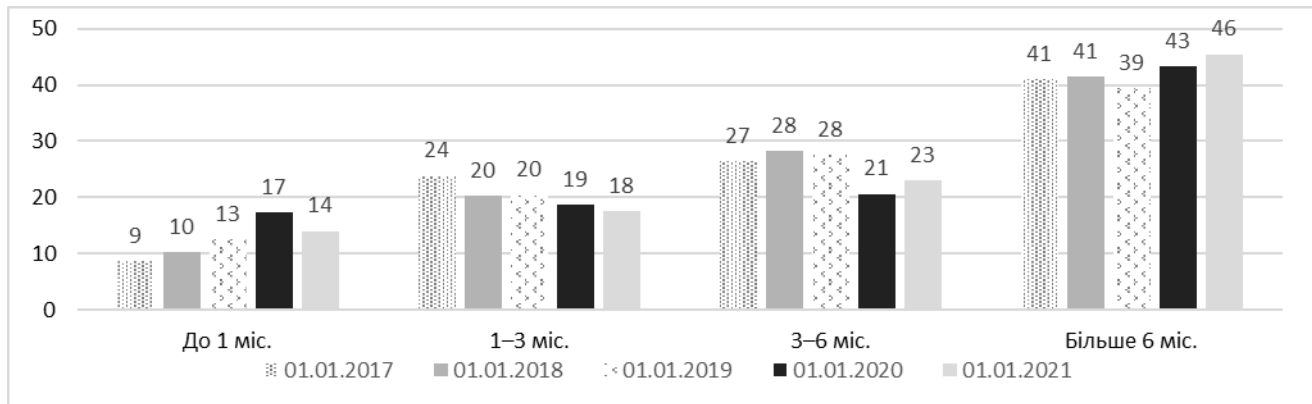


Рис.2. Динаміка структури депозитів фізичних осіб за строками розміщення в українських банків, %

Джерело: складено за даними [1].

Водночас активізація споживчого кредитування є економічно важливою не тільки для населення, а й для банківських установ та для розвитку економіки держави. У 2017-2019 рр. відбувалось поступове зростання споживчого кредитування, що стало важливим драйвером зростання прибутку банків (рис.3).

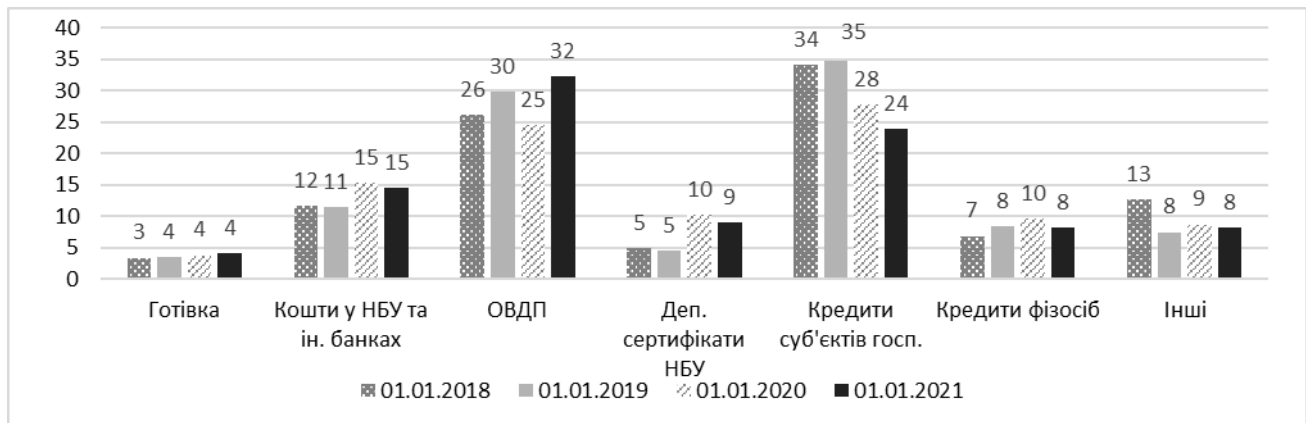


Рис.3 Динаміка складових активів банків України, %

Джерело: складено за даними [1].

Данні рис.3 свідчать, що станом на 01.01.2021 р. найбільшу частку у структурі активів займали кредити клієнтів – 32%. Проте за період 2017-2020 рр. відбулося істотне скорочення цього показника (на 9 в.п.), що пов'язане, перш за все, з наслідками економічної кризи та жорсткою монетарною політикою НБУ. В таких умовах банки спрямовують свої ресурси в ОВДП. У 2017-2020 рр. їх частка зросла на 6 п.п. і станом на 01.01.2021 р. дорівнювала частці кредитного портфелю клієнтів – 32%. Відмітимо, що причинами великої частки ОВДП у активах банківської системи є націоналізація Приватбанку та нарощенням капіталу державних банків, а також облікова ставка НБУ на рівні 18% [2].

З метою регулювання банківської ліквідності НБУ пропонував банкам операції з депозитними сертифікатами, їх частка станом на 01.01.2021 р. склала 9%, готівка

кошти в НБУ та інших банках склали 19%. На протязі 2017-2019 р. кредитний портфель населення зростає високими темпами, хоча їх питома вага була зовсім незначною – 10% станом на 01.01.2020 р. У 2020 році темпи кредитування населення скоротилися і портфель зменшився на 2 п.п. склавши 8%.

Для українського ринку кредитування населення є характерним переважання споживчих кредитів над кредитами на придбання та будівництво нерухомості. Станом на 01.01.2021 р. портфель споживчих кредитів склав 82% від кредитного портфелю населення, кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості склали 15% [1].

Аналіз структури зобов'язань українських банків свідчить, що на протязі 2017-2020 років частка коштів фізичних осіб у зобов'язаннях щорічно зростала. Це свідчить про надійну роботу банків в умовах економічної кризи, спровокованої пандемією COVID-19. Разом з тим, портфель кредитів населення у 2020 р. знову почав скорочуватися, не зважаючи на спроби НБУ реанімувати ринок іпотечного кредитування. Причиною цього є низькі доходи, зростання безробіття та бажання населення більше заощаджувати ніж споживати в умовах невизначеності. Відповідно банки продовжили нарощувати портфель ОВДП. Такий тренд, на нашу думку, не сприятиме прискоренню економічного відновлення країни, однак забезпечить подальше отримання банками стабільного доходу від операцій з цінними паперами Уряду.

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт НБУ. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення 29.03.2021).
2. Офіційний сайт АТ КБ «ПРИВАТБАНК». URL: <https://privatbank.ua>  
<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121> (дата звернення 22.03.2021).

\*\*\*\*\*

#### **JEL Classification: E42**

**Деркач Юлія Борисівна**

*к.е.н, ст. викладач кафедри банківської справи*

**Криса Катерина Миколаївна**

*студентка 2 курсу факультету фінансів та банківської справи*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

## **РИЗИКИ ШАХРАЙСТВА З ПЛАТІЖНИМИ КАРТКАМИ ТА МЕТОДИ ЇХ ЗНИЖЕННЯ**

Платіжні картки сьогодні є багатофункціональним і вкрай затребуваним роздрібним продуктом, вони становлять невід'ємну частину широкого спектра пропонованих фінансових послуг з боку банків. Постійно розширюється інфраструктура прийому і обслуговування банківських карток, розвиваються

маркетингові та сервісні аспекти ведення бізнесу. Динаміка основних показників розвитку ринку платіжних карток представлена на рис. 1.

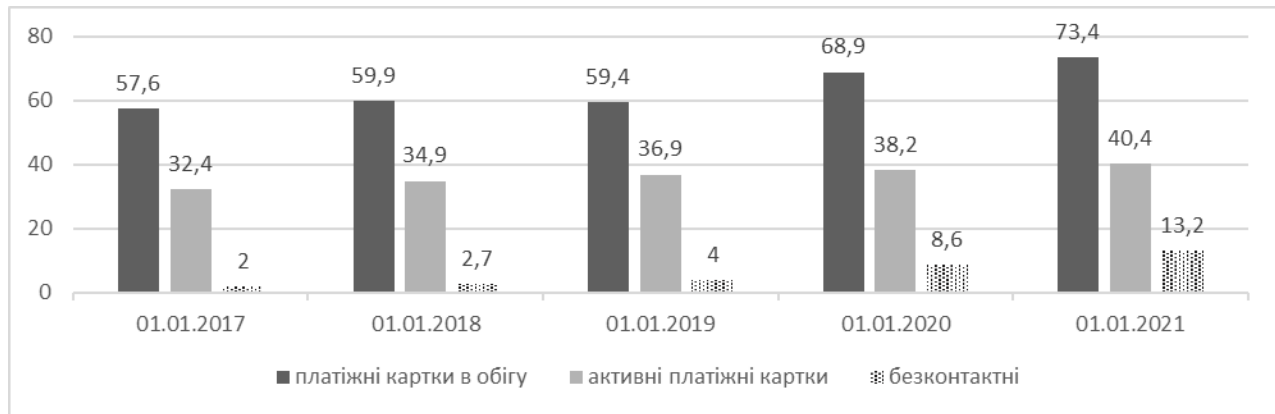


Рис. 1 Кількість платіжних терміналів за 2016-2019 роки

Джерело: складено за даними [1].

Станом на 01.01.2021 року кількість платіжних карток, емітованих українськими банками, становила 73,4 млн шт., з яких 55% (або 40,4 млн шт.) – активні платіжні картки. У 2020 р. порівняно з 2019 р. кількість активних платіжних карток зросла на 2,2 млн шт або 6 %, кількість активних платіжних карток з безконтактною функцією зросла на 4,6 млн шт або 53%.

Швидкими темпами розвивається й інфраструктура ринку платіжних карток України, зокрема мережа платіжних терміналів у 2020 році зросла майже на 20% у порівнянні з 2019 роком і склала 333,8 тис. од. (90% терміналів можуть здійснювати безконтактну оплату) [1].

Отже, можемо стверджувати, що картки активно використовуються українцями для проведення розрахунків. Однак, карткові розрахунки супроводжуються низкою ризиків, зокрема, ризиком шахрайства.

Ризик виникнення шахрайства можна розглядати як різновид операційного ризику, можливість запобігання якого пов'язана з необхідністю формування нових індикаторів, які є сигналами для проведення внутрішніх розслідувань з метою мінімізації ризику шахрайства. Характеристика видів шахрайства представлена у табл. 1.

Таблиця 1.

Характеристика видів шахрайства з банківськими платіжними картками

Вид шахрайства	Характеристика
1	2
Скімінг	Спосіб шахрайства, при якому шахраями встановлюються спеціальні пристрої на банкомати, які зчитують номер карти та пін-код. Після зчитування даних, картка дублюється і всі дані вже у шахраїв.
Шиммінг	Спосіб шахрайства, який здійснюється за допомогою плівки схожої на скотч, яка на клавіатуру та зчитує необхідну шахраю інформацію.
Трапінг	Один з найпростіших способів викрасти платіжну картку. В карточкоприймач банкомату поміщається ліванська петля, яка виготовлена з фотоплівки. Власник картки вставляє свою картку, вводить пін-код, але

## Продовження таблиці 1.

1	2
Трапінг	картка не повертається. Шахраї, в свою чергу, вилучають пристрій з банкомату разом з картою і викрадають гроші.
Фантом	Спосіб, який являє собою повну підміну банкомат, який є муляжем, що зчитує всю потрібну інформацію.
Шаттер	Спосіб, який ґрунтується на блокуванні видачі готівки. На прорізі, через який видаються гроші наклеюється пристрій, який блокує видачу купюр власнику, відбувається це за рахунок липкої стрічки, яка наклеєна всередині, до якої пристають гроші.
Фармінг	Спосіб який полягає у тому, що під час знаходження на певному сайті, на комп'ютер потрапляє вірус. Під час того, як жертва заходить на сайти інтернет-банкінгу, цей вірус проникає в систему, переадресовує її до фіктивного сайту максимально подібного до справжнього і потім введена жертвою інформація фіксується, задля шахрайських дій.
Фішинг	Спосіб шахрайства шляхом розсилки електронних листів від банку, які містять посилання на не справжні сайти, але які максимально схожі на справжні. Зазначена інформація використовується для сворення неналежним грошових переказів з-за кордону
Вішинг	Спосіб, під час якого шахраї в телефонному режимі отримують від власника реквізити банківських карток та пін-кодів
Соціальна інженерія	Власники карток особисто переказують гроші аферистам або розкривають їм дані своїх карток

*Джерело: складено за матеріалами [2].*

Найбільш часто вживаними видами шахрайства є фізичний злам, пограбування банкоматів та соціальна інженерія [2]. Аналіз основних показників незаконних/сумнівних операцій з платіжними картками у 2018-2019 рр. представлений у табл. 2.

Таблиця 2.

## Кількість та суми збитків від шахрайства з банківськими картками

Показники	Станом на 01.01:		
	2018	2019	2020
Сума збитків від незаконних дій з платіжними картками,%	0,0077	0,0092	0,0042
Середня сума однієї незаконної операції, грн	2300	2500	2100
Кількість незаконних дій з платіжними картками зі збитками, тис. випадків	94,7	105,5	71,9
Кількість незаконних дій з платіжними картками у мережі Інтернет, тис. випадків	76,3	83,1	41,4

*Джерело: складено за матеріалами [1].*

Данні табл. 2 свідчать, що у 2019 році порівняно з 2018 роком відбулось зниження суми збитків від незаконних операцій, кількість незаконних дій з платіжними картками та середня сума незаконної операції.

Головну роль в зниженні ризиків, пов'язаних з платіжними картами, грають центральний банк, як регулятор платіжного ринку, та комерційні банки, як емітенти та еквайери карткових продуктів. До основних методів зниження ризиків шахрайства з платіжними картками можна віднести:

*На рівні НБУ:*

- врегулювання питання кіберризиків та кібербезпеки на законодавчому рівні у вигляді прийняття нормативно-правових актів;
- впровадження реєстру фінансових технологій, з метою їх перевірки на відповідність вимогам безпеки для подальшого застосування банками;
- впровадження системи оперативного обміну інформацією у разі виникнення кібератак.

*На рівні комерційного банку:*

- з метою підвищення фінансової грамотності клієнтів банку: надсилання листів на електронну пошту клієнтам банку про нові види шахрайства; поширення банками інформації щодо шахрайських дій за допомогою соціальних мереж та засобами масової інформації; проведення уроків фінансової грамотності для молодого покоління з використанням дистанційних методів навчання;
- з метою відслідковування дій шахраїв: використання системи фрод-моніторингу яка би включала правила і алгоритми для розпізнавання і превентивного виявлення шахрайських операцій.

#### **Список використаних джерел:**

1. Національний банк України: веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 26.03.2021).
2. Пивоваров В.В., Терещенко К.В. Шахрайство із банківськими картками: окремі питання віктимологічної профілактики. Карпатський правничий часопис. 2015. №10. С.132-137.
3. Тришак Л. С., Орищан Т. М. Шахрайства електронного банкінгу: ідентифікація та запобігання ризикам. Причорноморські економічні студії. 2019. №48-3. С.123-127.

\*\*\*\*\*



**Деркач Юлія Борисівна**  
*к.е.н, ст. викладач кафедри банківської справи*  
**Тукусер Сергій Геннадійович**  
*студент 4 курсу факультету фінансів та банківської справи*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИМИ БАНКАМИ ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЮ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ**

Ефективна діяльність банків та масштаби їх операцій залежать від обсягу ресурсів, якими вони володіють. Без достатньої ресурсної бази банки не можуть у належних обсягах здійснювати кредитування потреб юридичних та фізичних осіб. Більшість ресурсів комерційного банку формується завдяки залученню коштів, серед яких можна виділити: кошти клієнтів, більшу частину яких становлять депозити. Саме депозитний портфель відіграє важливу роль у формуванні ресурсної бази банку і слугує мірою довіри та визнання діяльності банку його вкладниками.

Відповідно до теми нашого дослідження розпочнемо аналіз депозитного портфеля з дослідження динаміки та структури зобов'язань банків, оскільки саме зобов'язання банків складаються із коштів фізичних на юридичних осіб, коштів отриманих від НБУ, інших банків та міжнародних фінансових організацій [1].

У 2017-2020 роках відбувалося поступове зростання банківських зобов'язань. У 2020 р. порівняно з 2017 р. цей показник зріс на 439 млрд грн або 37% (у 2020 р. порівняно з 2019 р. зріс на 112 млрд. грн або 7,5%) і станом на 01.01.2021 склав 1612 млрд грн, що свідчить про стабільну роботу банків, не зважаючи на економічну кризу 2020 р., спричиненою пандемією COVID-19[1].

Проте такий позитивний тренд не завжди спостерігався в Україні. У період криз 2008-2009 рр, 2013-2014 рр., зазвичай цей показник суттєво скорочувався, що свідчило про згорання банками своєї діяльності. Однією із основних причин цього була недовіра клієнтів до банків (рис.1).

У вересні 2008 р. (світова фінансова криза 2008-2009 рр.) кошти клієнтів в структурі зобов'язанні склали 54% (суб'єктів господарювання - 23%, фізичних осіб – 31%), кошти залучені на міжбанку та МФО - 36%; від НБУ – 1%. У січні 2014 р. (соціальний конфлікт всередині держави та зовнішня агресія з боку Росії 2013-2014 рр.) - кошти клієнтів у порівнянні з 2008 р. зросли і склали 67% (суб'єктів господарювання - 24%, фізичних осіб – 43%), кошти залучені на міжбанку та МФО - 18%; від НБУ – 8%. У лютому 2020 р. (коронакриза 2020р.) кошти клієнтів в структурі зобов'язанні склали 86% (суб'єктів господарювання – 42%, фізичних осіб – 44%), кошти залучені на міжбанку та МФО - 8%; від НБУ менше 1 %. У грудні 2020

р. суттєвих змін не відбулося: незначно зменшився показник «кошти клієнтів» і збільшився «кошти в НБУ».

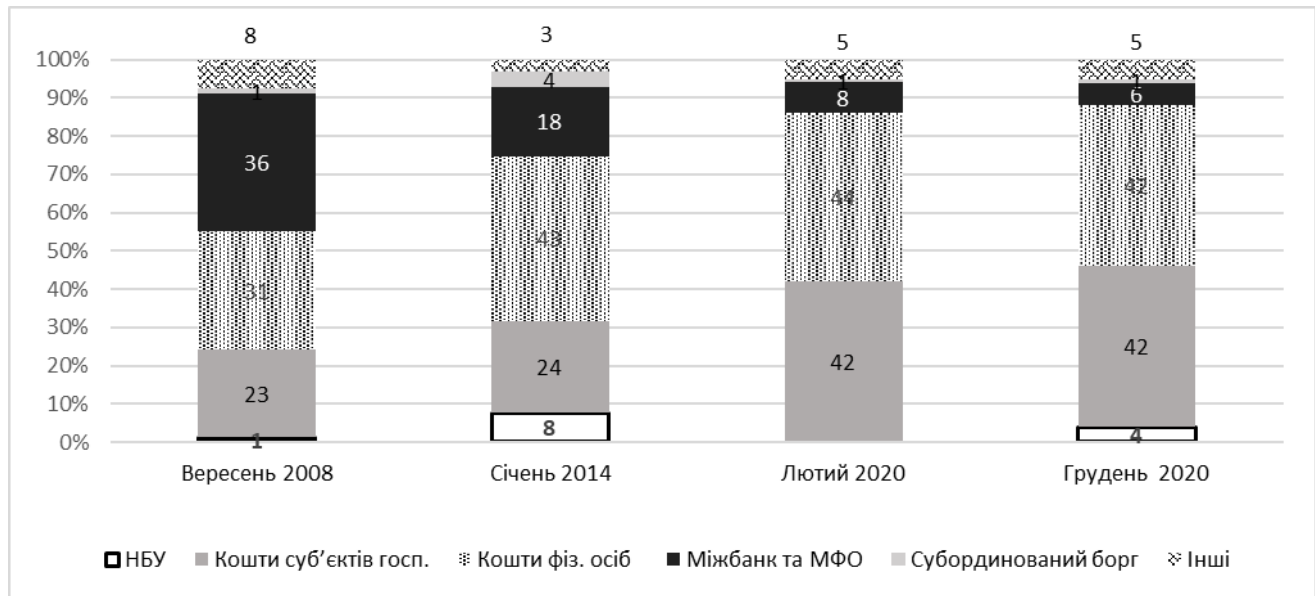


Рис.1. Структура зобов'язань банків за складовими, %  
Джерело: складено за матеріалами [1].

Відповідно, можемо стверджувати, що у період останньої кризи банки майже повністю поклалися на кошти клієнтів, які у 2020 році склали 84 % від усіх банківських ресурсів. Кошти залучені на зовнішньому ринку (міжбанківські кредити, субординований борг) вже не відіграють помітну роль у формуванні ресурсів банківського сектору. Зазвичай, економісти аналізуючи депозитний портфель банків визначають його структуру за строками та валютами. У 2020 році, в умовах невизначеності, спричиненої пандемією, стрімко зросли вклади на вимогу населення та бізнесу. У 2020 рр. порівняно з 2019 рр. вклади населення на вимогу зросли на 49 в.п. Станом на 01.01.2021 р. строкові вклади населення склали 45% від гривневих вкладів, решта – кошти на вимогу. Валютні вклади населення протягом 2020 року майже не зростали. Загалом рівень доларизації коштів клієнтів знизився до 38.0% станом на 01.01.2021 р. (рис.2).

У 2017-2019 роках валютні кошти клієнтів банку (фізичних та юридичних осіб) скоротилися на 5 в.п. і склали на 01.01.2020 року – 41% від загальної кількості, що свідчить про зниження рівня доларизації та пов'язане з відновлення довіри бізнесу і населення до гривні (рис.2). Зазначений тренд не змінився і у 2020 році не дивлячись на економічну кризу, спровоковану пандемією COVID-19. Причинами збереження такої ситуації є зниження попиту на кредити в іноземній валюті (діє заборона на кредитування в іноземній валюті фізичних осіб) та валютні ОВДП, доходність яких низька. Відповідно станом на 01.01.2020 рр. дисбаланс між часткою валютних депозитів та валютних кредитів склав 6 п.п., на 01.01.2021 рр. – 5 п.п. Відсутність можливостей для банків вигідно вкладати кошти сприяла зниженню доходності за валютними вкладками до історичного мінімуму [1].

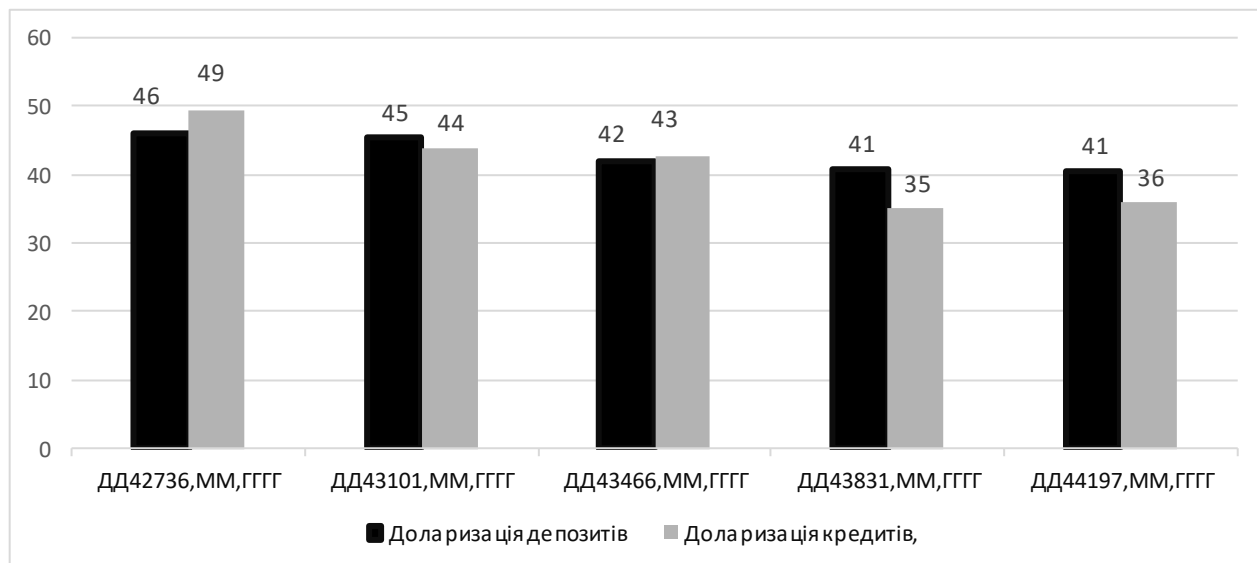


Рис.2. Динаміка доларизації депозитного та кредитного портфелів клієнтів, %  
Джерело: складено за матеріалами [1].

Проте НБУ вважає, що рівень доларизації банківського сектору України є одним із системних ризиків. Наприклад, українські науковці вважають, що природний рівень доларизації для України повинен складати не більше 20% [3]. Тому у 2019 року НБУ було зроблено важливий крок до зниження цього показника - прийнято рішення про зміну алгоритму формування банками обов'язкових резервів. Від 10.03.2020 року відсоток відрахування в обов'язкові резерви за валютними коштами зріс до 10%, а за гривневими – відсутній [3].

В ході дослідження було встановлено, що депозитний портфель українських банків зростає, незважаючи на коронакризу 2020 року, що свідчить про збереження довіри до банків з боку клієнтів. Однак, таке зростання було досягнуто, перш за все, за рахунок зростання коштів на вимогу. Строкові кошти склали менше половини від загального обсягу депозитів, що не дозволяє банкам суттєво наростити довгострокове кредитування економіки. Разом з тим позитивним трендом є скорочення рівня доларизації депозитів, що сприятиме подальшому зниженню системного ризику банківського сектору. Зазначимо, що ситуація може суттєво погіршитися у випадку різкої девальвації гривні, спричиненою відсутністю у найближчі місяці співпраці з МВФ.

#### Список використаних джерел:

1. Національний банк України: веб-сайт. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 29.03.2021).
2. Khvedchuk, K., Sinichenko, V., Topf, B. (2019). Estimating a Natural Level of Financial Dollarization in Ukraine. *Visnyk of the National Bank of Ukraine*, 247, 38-44. URL: <https://journal.bank.gov.ua/en/article/2019/247/03> (дата звернення 29.03.2021).

\*\*\*\*\*

## **ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ**

В сучасних умовах відбувається становлення нової глобальної економічної системи у рамках постіндустріального періоду розвитку світової економіки. Основними характерними ознаками такої системи є: організація усе більшої частки економічних відносин на інноваційних засадах, підвищення ролі інновацій, нематеріальних активів та наукових знань як стратегічного чинника економічного зростання, інтенсифікація інтеграційних процесів і розвиток глобального економічного простору за рахунок посилення міжнародного поділу праці і взаємозалежності національних економік. Тому підвищення ефективності економіки на сучасному етапі безпосередньо пов'язано зі зростанням інноваційної активності. Для вітчизняної економіки інновації набувають вирішального значення, позаяк саме вони можуть надати основну конкурентну перевагу в умовах відкритого глобального ринку, а інноваційна діяльність підприємств – стати вирішальним фактором виходу з поточної економічної кризи та відходу від сировинної моделі експортно-орієнтованого розвитку. Однак нестача ресурсів для фінансування досліджень і розробок у наукомістких сферах високих технологій, а також для впровадження їх результатів і продуктів у виробництво – один з головних чинників, що гальмують розвиток інновацій в Україні.

Досвід розвинутих країн вказує, що активізація інноваційних процесів передбачає насамперед пошук джерел їхнього фінансування, одним із найбільш важливих серед яких є ресурси банківського сектора. Саме банки мають істотний потенціал для кредитування як потенційних інвесторів в процесі рефінансування, так і самих суб'єктів інноваційної діяльності. Маючи серед усіх фінансових інститутів найбільш потужну ресурсну базу, банки здатні відіграти вирішальну роль у мобілізації коштів, виступаючи в якості основних рушіїв здійснюваних інноваційних заходів. Однак у вітчизняних економічних реаліях банківські кредити обслуговують переважно фінансування споживчого попиту населення, а також поточні потреби підприємств у формуванні оборотного капіталу (особливо у сфері торгівлі) та поки не відіграють істотної ролі у вирішенні пріоритетних завдань щодо стимулювання інноваційного розвитку та модернізації реального сектору економіки України. Крім того, встановлення Національним банком України надмірно жорстких процедур оцінки кредитних ризиків та жорсткі вимоги банків до позичальників суттєво стримують можливості вітчизняної банківської системи щодо взаємодії з підприємствами саме у сфері фінансування інновацій. Адже банківське кредитування передбачає точне встановлення умов видачі і використання позик,

термінів надання кредиту та розмірів процентних ставок. А у тому разі, якщо кредит надається на реалізацію інноваційного проекту, то банки можуть створити систему заходів щодо оперативного моніторингу заборгованості та поточної ринкової вартості забезпечення, а також розробити заходи щодо використання дієвих економічних методів впливу на боржника і юридичних санкцій, зокрема, збільшення ставки відсотка або посилення вимог до позичальника щодо розмірів і видів застави.

Нарівні із високими ризиками інновацій і жорсткими вимогами до оцінки кредитного ризику, причиною нерозвиненості банківського кредитування інноваційних проектів є короткий горизонт інвестування, адже підприємства потребують саме довгострокових банківських кредитів, позаяк отримують дохід від проекту тільки у період виходу інновації на ринок, а на самому його початку, до етапу впровадження, відчувається значна потреба в грошових ресурсах на поповнення оборотних коштів і формування необоротних активів. Водночас кредитування інноваційної діяльності проводиться зазвичай у той момент, коли бізнес тільки починається і у позичальника відсутні грошові потоки, достатні для погашення кредиту. Саме тому така невелика частка довгострокових кредитів, що надаються комерційними банками, спрямовується на інноваційну діяльність.

Ще однією проблемою кредитування вітчизняним банківським сектором інноваційної діяльності слід вважати відсутність у банків належного обсягу довгострокових ресурсів, що є вагомим обмежуючим фактором у наданні вітчизняним підприємствам необхідних обсягів фінансування. Ресурсна база банківського сектору України формується в умовах відсутності доступу більшості кредитних установ до зовнішніх фінансових ринків і структурного дефіциту ліквідності, у зв'язку із чим основою ресурсної бази банків є короткострокові депозити населення і юридичних осіб. А з урахуванням вимог НБУ щодо необхідності забезпечення власної ліквідності, комерційні банки не в змозі у достатньому обсязі фінансувати довгострокові активи за рахунок короткострокових пасивів, що також суттєво стримує можливості банків кредитувати інноваційні проекти, більшість яких мають переважно довгостроковий характер. У зв'язку із цим навіть у сфері довгострокового кредитування банки обирають найбільш дохідні проекти із невеликим терміном окупності, що аж ніяк не відповідає завданням довгострокового інвестування на цілі інноваційного розвитку. У результаті сучасні кредитні продукти банків, незважаючи на їх різноманітність і передові технології продажу, переважно націлені на задоволення вимог самих банків до рівня прибутковості і ризику кредитних портфелів при мінімальному врахуванні інтересів позичальників. За таких обставин держава в особі уряду та Національного банку мають розробити ефективні механізми заохочення банківського сектора щодо активізації фінансової підтримки інноваційного розвитку економіки. Саме у такому контексті можна було б розглянути такі заходи як:

по-перше, збільшення термінів цільового кредитування НБУ комерційних банків для здійснення інноваційних проектів до 10 років, у зв'язку з чим подібні кредити могли б надаватися банкам під заставу майбутніх вимог за результатами реалізації проектів, які мають державне значення;

по-друге, поширення державних гарантій на інвестиції у інноваційні проекти, що дозволило б банкам відносити відповідні витрати за кредитуванням таких проектів до групи з мінімальним ризиком, а також частково або повністю гарантувати кредити без застави;

по-третє, створення повноцінного механізму синдікованих кредитів, сек'юритизації ризиків інноваційного кредитування, а також активізація розвитку структурованих фінансових продуктів банків, які дозволили б задовольнити специфічні потреби клієнтів за рахунок поєднання традиційних (депозити, облігації, векселі) та похідних (свопи, форварди, кредитні деривативи, опціони) фінансових інструментів, кінцевою метою використання яких є мобілізація довгострокових ресурсів для фінансування інноваційної діяльності.

по-четверте, створення для банків ряду преференцій, пов'язаних із розвитком кредитування інноваційної діяльності, зокрема шляхом надання пільг в оподаткуванні (або звільнення від податку прибутку) діяльності банків, пов'язаної з кредитуванням інноваційних заходів, при чому величина пільг може бути розрахована на основі прогнозу збільшення надходжень податків від одержувачів таких кредитів по завершенні реалізації інноваційних проектів.

Таким чином, сучасні умови економічного розвитку України визначають ряд об'єктивних факторів, котрі виявляють обмежувальний вплив на можливості активізації банківського кредитування інноваційних проектів. У зв'язку із цим постає необхідність застосування ефективних регулятивних механізмів з боку держави в особі уряду та НБУ щодо реалізації комплексу заходів економічного та нормативного характеру, спроможних створити необхідні умови для зниження ризиків при кредитуванні інноваційних проектів та залучення ресурсів банківської системи до активнішої участі у стимулюванні розвитку реального сектора економіки на інноваційних засадах.

#### **Список використаних джерел:**

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від від 4 липня 2002 р. № 40-IV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text> (дата звернення: 30.09.2021).
2. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 8 вересня 2011 р. № 3715-VI / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17#Text> (дата звернення: 30.09.2021).

\*\*\*\*\*

**Дятлова Юлія Володимирівна**  
*д.е.н., доцент, зав. кафедри фінансів та обліку  
Донецького державного університету управління  
м. Маріуполь, Україна*

## **СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ**

Необхідність розвитку банківського сектору не підлягає сумніву з огляду на необхідність фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання різних галузей і сфер. З лібералізацією українського фінансового ринку банки з вітчизняним капіталом стикнулися з необхідністю конкурувати з більш фінансово потужними іноземними банками. Вчені і практики акцентують увагу на стабілізації банківського сектору як найбільш вразливого до криз, формуванні чинників його ефективного розвитку.

У більшості праць науковці поділяють чинники на зовнішні та внутрішні, позитивні та негативні [1]. З огляду на наукові напрацювання, узагальнення їх результатів і власні дослідження, доцільно розширити групування чинників та визначити з них найсуттєвіші.

У групі зовнішніх чинників слід виділити такі, що впливають на наднаціональному і національному рівнях. Чинники наднаціонального рівня пов'язані з глобалізацією та інтеграцією, зокрема з кризовими явищами в світовій фінансовій системі, лібералізацією руху капіталів. Кризові явища в національній економіці, банківському секторі, умови конкурентної інтерналізації щодо банків з вітчизняним капіталом [2], є похідними чинниками. У групі зовнішніх чинників національного рівня слід визначити політичну і економічну нестабільність в країні, відкритість економіки і її секторів, кризові явища в національній економіці, низький рівень її фінансової стабільності та безпеки, високий рівень доларизації економіки, високий рівень інфляції, періодичну девальвацію національної валюти та інші. Слід зазначити, що певні зовнішні чинники національного рівня є залежними від наднаціональних, а внутрішні – від національних.

Серед внутрішніх чинників, які визначено на засадах проведеного аналізу стану та тенденцій основних показників діяльності банківського сектору [3], слід виділити негативний – небезпечний рівень конкурентної інтерналізації для банків з вітчизняним капіталом за присутності іноземного капіталу, а також позитивні, які сприятимуть створенню таких умов для банківської діяльності, в яких би розвивався вітчизняний сегмент банківського сектору. До внутрішніх чинників, що здійснюють позитивний вплив на розвиток банківського сектору України, віднесено такі: стабілізація курсу національної валюти; розвиток економіки, зокрема реального сектору та пріоритетних галузей, зовнішньоекономічних зв'язків; зростання попиту на банківські послуги з боку суб'єктів господарювання та населення; підвищення довіри до банківської системи. До негативних чинників віднесено: відтік капіталу,

зокрема іноземного; недостатність активів банків; недосконалість політики Національного банку України; високий рівень вимог до капіталізації банку; низька якість активів і кредитів; високий рівень ризику банківської діяльності; високий рівень доларизації кредитів і депозитів; високі облікові та відсоткові ставки; небезпечний рівень конкурентної інтерналізації; скорочення чисельності вітчизняних банків.

Отже, чисельність негативних чинників є значно більшою, тому постає питання їх нейтралізації позитивними чинниками. Для вирішення цього питання використано метод динамічного (імітаційного) моделювання, який є основним при дослідженні динаміки поведінки економічної системи, оскільки дозволяє експериментально дослідити реальну систему за її імітаційною моделлю [4]. З використанням програмного продукту щодо динамічного моделювання на засадах імпульсного процесу підтверджено, що з обраних 14 чинників чотири здійснюють позитивний вплив. Позитивні та негативні чинники мають певний взаємозв'язок і взаємозалежність, що доведено побудовою структурно-логічного графу. Встановлено вплив обраних 14 чинників на траєкторію розвитку банківського сектору, зокрема такого, як небезпечний рівень конкурентної інтерналізації, при цьому зниження є значним (рис. 1).

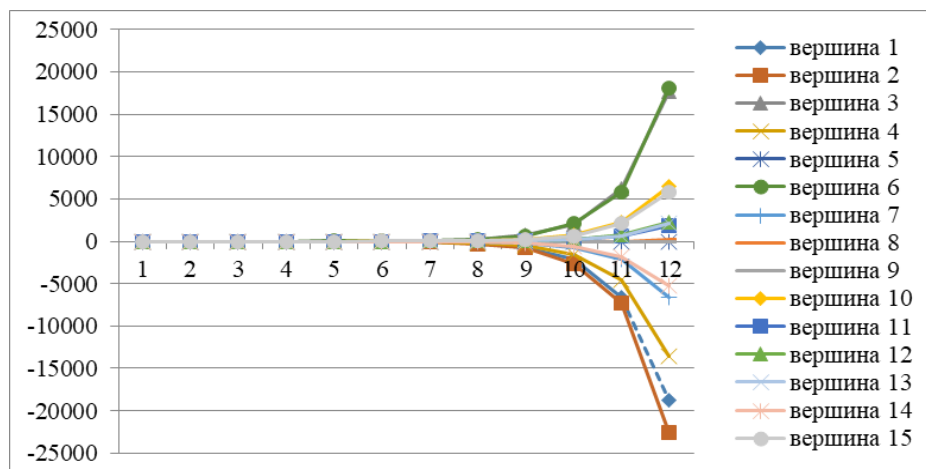


Рис. 1. Траєкторія розвитку банківського сектору під впливом чинників:

1 – розвиток банківського сектору; 2 – розвиток економіки, зокрема реального сектору та пріоритетних галузей, зовнішньоекономічних зв'язків; 3 – відтік капіталу; 4 – зростання попиту на банківські послуги з боку суб'єктів господарювання та населення; 5 – підвищення довіри до банківського сектору; 6 – недостатність активів; 7 – недосконалість політики НБУ; 8 – високий рівень вимог до капіталізації банків; 9 – низька якість активів і кредитів; 10 – високий рівень доларизації кредитів і депозитів; 11 – високий рівень ризику банківської діяльності; 12 – високі облікові та відсоткові кредитні ставки; 13 – небезпечний рівень конкурентної інтерналізації; 14 – стабілізація курсу національної валюти; 15 – скорочення чисельності вітчизняних банків

Розрахунками в програмному забезпеченні доведено, що вплив негативних чинників може бути компенсовано окремим позитивним чинником або їх сукупністю. Найефективніше усунення впливу небезпечного рівня конкурентної інтерналізації досягається застосуванням усіх позитивних факторів (рис. 2). З



використанням імпульсного процесу встановлено, що позитивні внутрішні чинники разом компенсують негативний вплив будь-якого негативного чинника.

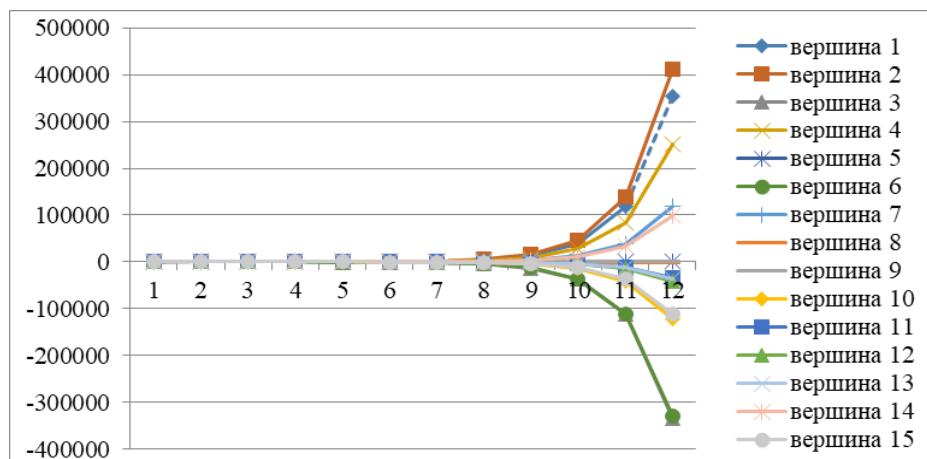


Рис. 2. Траєкторія розвитку банківського сектору під впливом небезпечного рівня конкурентної інтерналізації, компенсованого сукупністю позитивних чинників

Отже, обрані позитивні чинники забезпечують розвиток банківського сектору за умов координації заходів, спрямованих на формування внутрішніх чинників, таких як підвищення довіри до вітчизняної банківської системи, зростання попиту на банківські послуги з боку суб'єктів господарювання та населення, стабілізації курсу національної валюти, а також зовнішнього чинника ефективного розвитку національної економіки, зокрема реального сектору та пріоритетних секторів, їх зовнішньоекономічних зв'язків.

### Список використаних джерел:

1. Vasylieva T. A., Sysoieva L. Y., Vysochyna A. V. Formalization of factors that are affecting stability of Ukraine banking system. *Risk governance & control: financial markets & institutions*. 2016. Vol. 6. Iss. 4. P. 7-11.
2. Дятлова Ю. В. Концепція конкурентної інтерналізації в банківському секторі: еволюція теорій і наукові положення. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2019. № 1 (17). С. 219-227.
3. Diatlova Yu. Sustainable development of the banking sector: trends, factors and enforcement mechanisms. *Journal SEPIKE*. 2019. Edition 23. P. 37-42.
4. Okrepilov V. V., Makarov V. L., Bakhtizin A. R., Kuzmina S. N. Application of Supercomputer Technologies for Simulation of Socio-Economic Systems. *R-Economy*. 2015. Vol. 1. Iss. 2. P. 340-350. DOI: 10.17059/2015-2-24.

\*\*\*\*\*

**Жердецька Лілія Вікторівна**  
*д.е.н., доцент, завідувачка кафедри банківської справи*  
**Березінська Віолетта Віталівна**  
*студентка 4 курсу факультету фінансів та банківської справи*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

## **ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ БАНКУ НА РИНКУ КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТУВАННЯ**

Для оцінки конкурентної позиції на ринку корпоративного кредитування науковцями пропонуються ряд методів, основні з яких: SWOT - аналіз з урахуванням оцінки власного потенціалу та ринкової ситуації; PEST-аналіз для виявлення політичних, соціальних, економічних, технологічних факторів зовнішнього середовища, що мають вплив на функціонування та перспективу розвитку банку; аналіз п'яти сил Портера, що розкриває зміст загроз і можливостей для подальшого формування відповідних стратегій; рейтинговий метод; матричний метод для презентації конкурентної позиції банку щодо інших банків-конкурентів; метод конкурентних переваг, що базується на визначенні основних конкурентних переваг банку, їх ранжуванні й отриманні інтегрального показника. Кожен із представлених методів характеризує різні чинники, що впливають на конкурентну позицію банків, є інструментом стратегічного аналізу та у подальшому слугує базою для формування необхідної кредитної стратегії [1, с. 91].

Для оцінки конкурентної позиції банків на ринку корпоративного кредитування нами було обрано вісім банків за найбільшим обсягом корпоративного кредитного портфелю в банківській системі України станом на 01.01.2021 року, а саме: АТ «Ощадбанк» та АТ «Укресімбанк», АТ «Укргазбанк», АТ «Укрсиббанк», АБ «Південний», АТ «Альфа-банк», АТ «Райффайзен банк Аваль» та АТ ПУМБ», обсяги кредитів, наданих фінансовим корпораціям яких складають 44,7% від загального кредитного портфелю банківської системи України. Оцінка конкурентної позиції банку проводилась за рейтинговим, матричним методами та методом конкурентних переваг.

За рейтинговим методом визначимо частку корпоративного кредитного портфелю кожного досліджуваного банку в корпоративному кредитному портфелі банківської системи України (табл. 1). З табл. 1 видно, що позиції лідера за корпоративним кредитним портфелем в банківській системі займають на протязі 2016 – 2020 роки два державних банку – АТ «Ощадбанк» та АТ «Укресімбанк», за останній рік збільшив корпоративний банківський портфель ще один державний банк АТ «Укргазбанк». Дві останні позиції займають АТ «Укрсиббанк» та АБ «Південний».

Таблиця 1.

**Конкурентна позиція банків України за обсягом наданих кредитів  
за 2016 – 2020 роки (рейтинговий метод)**

Банк	Станом на 31.12.									
	2016		2017		2018		2019		2020	
	Питома вага, %	Позиція	Питома вага, %	Позиція	Питома вага, %	Позиція	Питома вага, %	Позиція	Питома вага, %	Позиція
Ощадбанк	11,7	1	13,3	1	11,4	2	9,7	1	9,7	1
Укресімбанк	10,3	2	12,0	2	12,2	1	8,9	2	8,6	2
РайффайзенБанк Аваль	4,9	4	6,7	4	8,0	3	8,0	3	8,2	5
Альфа-Банк	4,5	5	5,0	5	5,5	6	6,6	4	8,5	4
Укргазбанк	4,4	6	4,9	6	6,1	4	6,5	5	8,6	2
ПУМБ	7,0	3	7,1	3	5,5	5	5,5	6	6,7	6
Укрсиббанк	3,6	7	4,0	7	4,4	7	3,6	7	3,8	7
Південний	2,4	8	2,8	8	2,6	8	2,2	8	3,1	8
Усього по банківській системі	100		100		100		100		100	

*Джерело: побудовано автором за [2].*

Для визначення конкурентної позиції за матричним методом станом на 01.01.2021 року було обрано такі показники як частка банку на кредитному ринку, рентабельність активів та відносний темп зростання обох показників (табл. 2).

Таблиця 2.

**Конкурентна позиція банків України за 2016 – 2020 роки (матричний метод)**

	Частка на кредитному ринку				
	Код	00 (місце 7-8)	01 (місце 5-6)	10 (місце 3-4)	11 (місце 1-2)
Рентабельність активів	00	ПУМБ Укрсиббанк			
	01		Південний		
	10			Ощадбанк Укресімбанк Альфа-Банк	
	11				Райффайзен Банк Аваль Укргазбанк

*Джерело: побудовано автором за [2].*

За матричним методом, який урахує ще й рентабельність кредитних операцій, найбільш конкурентоспроможними станом на початок 2021 року є АТ «Райффайзен банк Аваль» та АТ «Укргазбанк». Друге місце посідають АТ «Альфа-банк», АТ «Ощадбанк» та АТ «Укресімбанк». На останньому місці АТ «ПУМБ» та АТ «Укрсиббанк».

Оцінка конкурентної позиції конкретного банку методом конкурентних переваг та розрахунок інтегрального показника проведена на основі параметрів, представлених в табл. 3.

Таблиця 3.

Конкурентна позиція банку на кредитному ринку методом конкурентних переваг станом на 01.01.2021 р.

	Достатність капіталу (0,1)	Частка банку на ринку кредитних послуг (0,05)	Якість кредитного портфеля (0,05)	Підтримка й ризики власників (0,2)	Безперервність виплат (0,2)	Рентабельність власного капіталу (0,15)	Ліквідність (0,15)	Системне значення банку (0,1)	Інтегральний показник	Позиція
Ощадбанк	2	3	3	1	4	4	2	4	2,8	3
Укресімбанк	1	1	1	4	4	1	2	4	2,65	5
Райффайзен Банк Аваль	1	1	1	4	4	2	1	4	2,65	5
Альфа-Банк	4	1	1	1	2	1	2	3	1,85	8
Укргазбанк	3	1	3	1	4	1	1	3	2,1	7
ПУМБ	2	3	1	4	4	4	4	3	3,5	1
Укрсиббанк	1	2	2	3	4	4	1	3	2,75	4
Південний	2	1	2	3	4	4	2	2	2,85	2

Джерело: побудовано автором за [2].

Як видно з табл. 3, за інтегральним показником станом на 01.01.2021 року найвищу оцінку отримали АТ «ПУМБ», АБ «Південний», АТ «Ощадбанк», найнижчу – АТ «Укргазбанк» та АТ «Альфа-банк».

З урахуванням усіх методик, зазначимо, що все ж таки вища конкурентна позиція на ринку корпоративного кредитування у державних банків.

Отже, оцінка конкурентної позиції банківської установи має велике значення, оскільки спрямована на виявлення переваг і недоліків у діяльності у діяльності банку, порівняння її діяльності з реальними та потенційними конкурентами, визначення важливих чинників зміцнення конкурентних переваг для розроблення стратегічного плану та дає змогу визначити, яку зміну конкурентної позиції можна очікувати за використання сьогоденної стратегії.

#### Список використаних джерел:

1. Шевцова О.Й., Сидорчук Н.О. Конкурентна позиція банку на кредитному ринку: методичні особливості оцінки. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. Вип. 27. Ч. 3. С. 89–93.
2. Основні показники діяльності банків України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1> (дата звернення: 13.03.2021 р.).

\*\*\*\*\*

**Завадська Діана Володимирівна**  
*д.е.н., доцент кафедри банківської справи*  
**Марушевська Вікторія Володимирівна**  
*студентка 5 курсу факультету фінансів та банківської справи*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

## **ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ У МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ**

Прийняття рішень в сфері маркетингу в умовах жорсткої конкуренції та соціально-економічної турбулентності вимагає впровадження нових підходів і технологій. Найчастіше маркетологів цікавить взаємодія з цільовою аудиторією в соціальних мережах, які спочатку виникли для спілкування користувачів та обміну інформацією, але в подальшому стали майданчиком інтеграції компаній і торгових представників.

Сьогодні все більше банків виходить в соціальні мережі для взаємодії з клієнтами і залучення цільової аудиторії, просування і збуту банківських продуктів і послуг. У цьому контексті закриваються філії, які потребують значних коштів для обслуговування: банки зрозуміли, що Інтернет-медіа є відмінним каналом для просування їх товарів і послуг, для вирішення інших завдань, пов'язаних з бізнесом [2].

Середньостатистичний користувач проводить у віртуальних спільнотах значну частину часу, що робить їх ідеальним майданчиком для маркетингових комунікацій, а маркетинг в соціальних мережах – найбільш перспективним інструментом Інтернет-маркетингу. Банки переслідують декілька цілей в рамках такої діяльності:

- залучення нової аудиторії і клієнтів завдяки рекламі, публікації цікавого контенту (розважального, корисного, інформації про бренд), PR-заходів;
- брендинг – досягнення впізнаваності бренду, зміцнення його позитивного образу в свідомості споживача;
- підвищення лояльності наявних покупців до банку та їх утримання;
- управління комунікаціями, яке може бути як стратегічним (клієнтська підтримка, управління репутацією, моніторинг соціальних мереж, просування), так і тактичним (організація діалогу з клієнтами).

Немає сумніву, що ефективність маркетингових заходів банку в соціальних мережах визначається тим, наскільки чітко спочатку сформульовані завдання, визначена цільова аудиторія та ринковий сегмент, тобто ефективністю завчасно підготовленої маркетингової стратегії. У маркетинговій стратегії банку визначаються цілі присутності в соціальних мережах, способи їх досягнення, пріоритети, прогноз потенційного ефекту тощо. Так, наприклад, для написання SMM-стратегії банку необхідно здійснити оцінку стану свого бренду в соціальних мережах, проаналізувати позиції конкурентів, скласти портрет потенційних

споживачів, сформулювати унікальну торгову пропозицію та вибрати формат присутності в соціальних мережах, зокрема [1]:

– *комерційний* – відкрита пропозиція продуктів чи послуг, формування каталогу продуктів чи послуг, наявність відгуків споживачів та обговорень з важливих питань;

– формування привабливого *унікального* контенту, тобто спочатку відбувається залучення потенційних клієнтів, потім розробка рекламної кампанії банку;

– *змішаний формат*, при виборі якого банк виступає в ролі експерта, тобто публікує корисний тематичний контент, з періодичним застосуванням комерційного формату унікальної торгової пропозиції. Наявність цікавої та корисної інформації чинить позитивний вплив на репутацію бренду, що, в свою чергу, сприяє зростанню кількості лояльних споживачів та рівня продажів продуктів та послуг банку.

Виходячи із зазначено вище дійдемо висновку, що для завоювання чи збереження лідерських позицій банку необхідно взаємодіяти з цільовою аудиторією в режимі онлайн, а також максимізувати ефективність від використання соціальних мереж. Зниженню негативного впливу соціальних мереж на діяльність банку, сприятиме запобігання наступних помилок:

1. *Наявність нав'язливої реклами.* Користувачі соціальних мереж щодня переглядають велику кількість інформації, реклами, тому настирливі пропозиції замовити карту або оформити кредит, викликають негативне ставлення до бренду. Споживач не хоче, щоб йому нав'язували той чи інший продукт, він бажає отримати інформацію про те, як вирішити свою проблему і почути думку експертів з цього приводу. Це означає, що реклама має бути завуальована, метою застосування якої є бажання банку не продати, а допомогти клієнту.

2. *Відсутність цікавого контенту у власних соціальних мережах* (у вигляді текстів, мультимедіа або графіків). Найчастіше єдине, що викладають банки на своїх сторінках у соціальних мережах, – це реклама нових продуктів чи послуг, але для утримання та розвитку довгострокових відносин з клієнтом необхідний контент, який він захоче вивчити (новини, огляди книг, інтерв'ю, живі приклади).

2. *Банки забувають, що до написання постів можна залучити експертів, лідерів думок, керівництво.* Так банк не тільки забезпечує своїх підписників корисною інформацією, налагоджує зв'язки з цими людьми, але і робить внесок в майбутнє.

3. *Низька активність банку в соціальних мережах призводить до зниження динамічності його користувачів, а значить, втрачає сенс і призначення соціальних мереж.* Мета SMM – безперервне забезпечення цільової аудиторії правильним і цінним контентом для підготовки майбутніх продажів, а також постійна взаємодія з нею.

4. *Відсутність єдиного стилю в веденні аккаунтів в соціальних мережах.*

Виконання всіх постів в єдиній кольоровій палітрі – фірмовому кольорі бренду банку, однорідний за змістом контент при веденні аккаунту сприяє зацікавленості до банку та його продуктів і послуг.

#### **Список використаних джерел:**

1. Алдарова І. К. Соціальні мережі як інструмент сучасного маркетингу. *Бізнес-освіта в економіці знань*. 2017. № 2(7). С. 7-8.
2. SMM-стратегія для банку: як подолати репутаційний криза і підвищити впізнаваність бренду. URL: <https://blog.ingate.ru/detail/smm-strategiya-dlya-banka-kak-preodolet-reputatsionnyy-krizis-i-povysit-uznavаемost-brenda/> (дата звернення: 15.03.2021 р.)

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: G21; M31**

**Завадська Діана Володимирівна**

*д.е.н., доцент кафедри банківської справи*

**Московчук Тетяна Сергіївна**

*студентка 5 курсу факультету фінансів та банківської справи*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

### **ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА АТ «ОТП БАНК»**

Для проведення дослідження було обрано АТ «ОТП БАНК», місто Київ (місцем реєстрації) та Одеську область, в якості цільового ринку для виходу з новим продуктом.

АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ОТП БАНК», Україна – український банк, зареєстрований 2 березня 1998 року як «Райффайзенбанк Україна», придбаний у 2006 році угорським банком OTP Bank Plc. OTP Bank входить у десятку найбільших банків України.

На сьогодні – АТ «ОТП БАНК» функціонує 23 роки та є ядром фінансової групи, до складу якої входять компанії групи ОТП в Україні: компанія з управління активами ТОВ «ОТП Капітал» і лізингова компанія ТОВ «ОТП Лізинг».

Міжнародна група OTP Group, як ключовий гравець ринку Угорщини та Центральної і Східної Європи, пропонує високоякісні фінансові рішення для забезпечення потреб клієнтів у 11-ти країнах, які обслуговуються через банківські відділення і філії дочірніх компаній, АТМ і точки продажів, розвинену партнерську мережу та засобами електронного банкінгу [1].

За даними, представленими табл. 1 зробимо висновок, що за період 2018-2020 рр. кількість самостійних банків юридичних осіб за областями залишалась сталою, проте загальна кількість діючих банківських установ в Одеській області та м. Києві мала тенденцію до зниження.

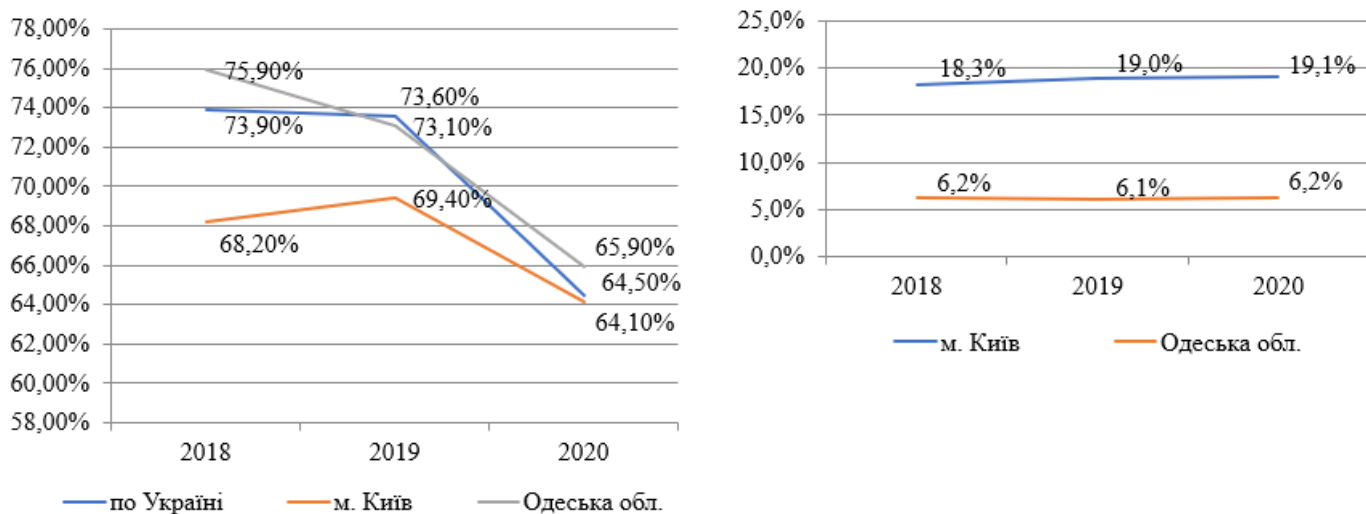
Таблиця 1.

Кількість банківських установ за областями за період 2018-2020 років

Назва показника	Одеська обл.			м. Київ		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Кількість самостійних банків-юридичних осіб, зареєстрованих в межах регіону	3	3	2	54	51	50
Загальна кількість діючих банківських установ	628	607	535	1485	1427	1332

Джерело: складено за даними [2; 3].

Оцінка динаміки показників статистичного реєстру підприємств (кількість економічно активних підприємств та підприємства, які одержали прибуток) м. Київ та Одеської області протягом 2018-2020 представлена на рис. 1.



А) Підприємства, які одержали прибуток, у відсотках до загальної кількості

Б) Питома вага економічно активних підприємств у загальній кількості

Рис. 1. Показники статистичного реєстру підприємств в м. Київ та Одеської області протягом 2018-2020 років

Джерело: складено за даними [2, с. 32; 4].

Відповідно до даних рис. 1, у м. Києві питома вага економічно активних підприємств протягом 2018-2020 рр. має тенденцію до зростання, та на кінець досліджуваного періоду становила 19,1%, тоді як в Одеській області – 6,2%, тенденції в області були неоднозначними. Зазначене свідчить про потенційні можливості до встановлення вигідних взаємовідносин АТ «ОТП БАНК» із суб'єктами господарської діяльності м. Київ. Але відсоток прибуткових підприємств протягом всього періоду є нижчим ніж середній відсоток по Україні. Тим часом в Одесі показник знаходився в межах середнього значення.



Результати аналізу демографічної ситуації в Україні, м. Київ і Одеській області протягом 2018-2020 рр. представлені на рис. 2.

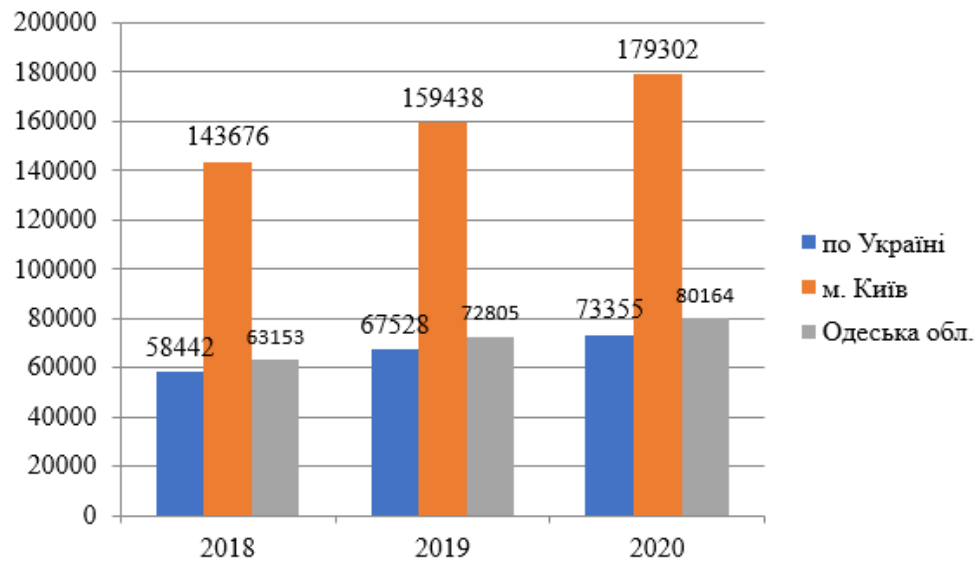


Рис.2. Найвний дохід у розрахунку на одну особу за 2018-2020 рр., грн.

Джерело: складено за даними [2, с. 35; 5].

Згідно даних рис. 2, протягом 2018-2020 рр. відбувалися тенденції до зростання наявного доходу у розрахунку на одну особу (м. Київ – на 24,8%, в Одеській області – на 26,9%, в цілому по Україні – на 25,5%). Значення показника в м. Київ є найбільшим по Україні, значення якого у 2020 році становили 179 302 грн. (у 2018 р. – 143676 грн.), тоді як в Одеській області – 80 164 грн., по Україні – 73 355 грн. Щодо населення, то його чисельність в м. Києві незначно більшою ніж в Одеській області.

Відповідно до проведеного дослідження зробимо висновок, що для АТ «ОТП БАНК» доцільним є розробка стратегії по виходу за межі ніші – виходу на ринок Одеської області із новими продуктами, встановлення довгострокових партнерських відносин з корпоративними клієнтами.

#### Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт АТ «ОТП БАНК». URL: <https://www.otpbank.com.ua/> (дата звернення: 20.03.2021 р.)
2. Завадська Д.В. *Функціонування банку в умовах міжрегіональної диференціації економічного розвитку* : монографія. Одеса: Видавництво «Атлант», 2015. 93 с.
3. Довідник банківських установ України. URL: <https://old.bank.gov.ua/control/uk/bankdict/search> (дата звернення: 20.03.2021 р.)
4. Державна служба статистики України. Реєстр статистичних одиниць. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.03.2021 р.)

5. Державна служба статистики України. Доходи населення. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.03.2021 р.)

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: G21; M31**

**Завадська Діана Володимирівна**  
*д.е.н., доцент кафедри банківської справи*  
**Ткач Вікторія Сергіївна**  
*студентка 5 курсу факультету фінансів та банківської справи*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

## **ОЦІНКА МОЖЛИВОСТЕЙ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПАТ АБ «ПІВДЕННИЙ» ПО ВИХОДУ ЗА МЕЖІ НІШІ**

ПАТ Акціонерний банк «Південний» – один із найбільших комерційних банків з українським капіталом, заснований у 1993 році, з головним офісом в Одесі. Банк входить до групи великих банків України за класифікацією НБУ і є універсальним банком, який надає повний спектр банківських послуг клієнтам корпоративного, малого та середнього бізнесу, а також фізичним особам через розгалужену регіональну мережу. Його регіональна мережа налічує більш ніж 90 відділень у 18 областях України, 280 банкоматів, 23 термінали самообслуговування. Крім того, клієнти банку можуть скористатися послугами 3606 торгових терміналів.

Від початку своєї діяльності у 1993 році банк «Південний» постійно розширює перелік банківських послуг і модернізує існуючі. Запроваджено онлайн-сервіси: мобільний додаток «Південний MyBank», інтернет-банкінг для юридичних осіб iFOBS, систему BankID, онлайн-оформлення депозитів, а також низку сучасних рішень для здійснення безконтактних платежів – Tap for Pay, Google Pay, Garmin Pay та інші [1].

Оцінка можливостей формування конкурентної стратегії розвитку банку по виходу за межі ніші передбачає проведення дослідження за наступними напрямками:

### *1. Класифікація регіонів за рівнем банківського забезпечення.*

Для оцінки областей, що є перспективними для роботи ПАТ АБ «Південний» розраховуємо індекс забезпечення банківською інфраструктурою та проведемо порівняльне дослідження основних показників соціально-економічного розвитку м. Одеса та Харківської області (табл. 1, 2).

Відповідно до даних, представлених табл. 1, рівень забезпечення банківськими установами м. Одеса є значно більшим, ніж у Харківській області, та в період 2018-2020 рр. становить більше 100%, що свідчить про надлишок таких установ.

В Харківській області значення індексу забезпечення банківською інфраструктурою знаходиться в середньому на рівні 5%, тобто можемо говорити про недостачу кількості банківських установ в межах цієї області.

Таблиця 1.

## Індекс забезпечення банківською інфраструктурою у %

Назва показника	Індекс забезпечення банківською інфраструктурою, %		
	2018	2019	2020
м. Одеса	104,61	124,24	130,36
Харківська область	5,43	5,48	6,01

Джерело: складено за даними [2].

Таблиця 2.

## Основні показники соціально-економічного розвитку м. Одеса та Харківській області за 2018-2020 рр.

Показники соціально-економічного розвитку регіонів	Харківська область			м. Одеса		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Рівень безробіття, %	7,1	7,3	8,5	5,0	5,9	8,8
Економічно активне населення, тис. осіб	1319,8	1327,0	1335,7	1061,3	1075,0	1086,5
Середня заробітна плата, грн.	7389,0	10410,0	11969,0	9564,0	11103,0	12553,0
Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.	56421	65534	68206	63153	72805	75104
Сума експорту, тис. дол.	2236786,4	2134831,2	2022729,0	2374163,2	2185449,5	2195377,9
Сума імпорту, тис. дол.	2125579,1	2443525,3	3101541,2	1757630,4	2153837,9	2180896,4

Джерело: складено за даними [3, с. 71;4].

Згідно даних, представлених таблицею зробимо наступні висновки:

- 1) рівень безробіття в м. Одеса є менший, ніж в Харківській області; кількість економічно активного населення є більшою у Харківській області;
- 2) середня заробітна плата та наявний дохід у розрахунку на одну особу у 2020 році в м. Одеса є більшими, ніж в Харківській області, на 584 грн. та 6898 грн відповідно.
- 3) обсяг експорту та імпорту також є більшими в м. Одеса. При цьому в м. Одеса обсяги експорту перевищують обсяги імпорту, що є позитивним явищем, тоді коли в Харківській області обсяги імпорту вищі за обсяги експорту.
- 4) Харківська область для ПАТ АБ «Південний» є перспективною для відкриття нових відділень та розширення діяльності.

## 2. Оцінка ринкової кон'юнктури в регіоні за допомогою SWOT-аналізу.

Відповідно до результатів проведеного SWOT-аналізу, до сильних сторін Харківської області відносяться сприятливі природні умови для розвитку сільського

господарства, що дає можливість створювати, розвивати та залучати компанії та іноземні холдинги та підприємства сільськогосподарської діяльності, а від так попит на ресурси АБ "Південний" буде стабільним. Високий рівень економічного розвитку області забезпечується значними обсягами прибутків промислових підприємств та оцінюється як наявність можливості до встановлення відносин з АБ "Південний" на довгостроковій основі.

До слабких сторін відноситься критична залежність обсягів енергогенерації від постачання кам'яного вугілля, відсутність переробки та утилізації промислових і твердих побутових відходів; наростання бідності серед верств населення з низьким рівнем кваліфікації та підприємницької активності через втрату конкурентоспроможності традиційними секторами економіки, посилення безробіття серед молоді.

Аналізуючи можливості можна сказати, що регіон має потужні перспективи розвитку.

Загрози ж можна попередити приймаючи до уваги все вище викладене. Тобто загрози не є істотними проблемами для розвитку банківської діяльності в даному регіоні.

3. *Сегментування ринку. Розробка продукту та комплексу сервісних послуг, які банк буде пропонувати клієнтам цільового сегменту.*

За результатами сегментування ринку оптимальний пакет продуктів та послуг ПАТ АБ «Південний» для клієнтів Харківського регіону представлений в табл. 3:

Таблиця 3.

Новий продукт та комплекс сервісних послуг ПАТ АБ «Південний» для цільового сегменту (клієнтів Харківського регіону)

Назва банку	ПАТ АБ «Південний»
Сегментна група:	Великі підприємства, аграрні холдинги (Чисельність працюючих більше 1000 осіб, річний валовий дохід не менше, ніж 5000 тис. євро)
Продукти	Кредитна програма «Точне землеробство»
Комплекс сервісних послуг	Оформлення кредиту на придбання техніки для диференційованого посіву (сканери, агро-техніка, коптери), насіння та добрива. В рамках послуги діють наступні додаткові послуги: - Фінансовий лізинг; - Страхування майна.

Джерело: складено за даними [3, с. 82;5].

За результатами проведеного дослідження зазначимо, що розробка кредитної програми «Точне землеробство» визначена необхідністю зменшення негативного впливу агро-підприємств на природне середовища Харківського регіону та безпосередньо на стан здоров'я людей.

#### Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт ПАТ АБ «Південний». URL: <https://bank.com.ua/> (дата звернення: 21.03.2021 р.)
2. Довідник банківських установ України. URL: <https://old.bank.gov.ua/control/uk/bankdict/search> (дата звернення: 21.03.2021 р.).

3. Завадська Д.В. *Функціонування банку в умовах міжрегіональної диференціації економічного розвитку* : монографія. Одеса: Видавництво «Атлант», 2015. 93 с.
4. Багатогалузева статистична інформація / Статистика регіонів. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 21.03.2021р.)
5. Україна промисленая. URL: [http://www.ukraineindustrial.info/archives/category/press\\_releases](http://www.ukraineindustrial.info/archives/category/press_releases) (дата звернення: 21.03.2021р.)

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: G21; E42**

**Козловская Евгения Евгеньевна**  
*преподаватель-стажёр кафедры банкинга и финансовых рынков*  
**Дядюк Екатерина Юрьевна**  
*студентка 2 курса факультета экономики и финансов*  
*Полесского государственного университета*  
*г. Пинск, Республика Беларусь*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БАНКОВСКИХ ПЛАТЁЖНЫХ КАРТОЧЕК В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Развитию безналичных расчетов населения в любой стране уделяется особое внимание, поскольку это приводит к сокращению издержек обращения, увеличению ресурсной базы банков и, соответственно, объемов инвестиций в экономику, усилению контроля денежных потоков внутри страны, снижению доли теневой экономики и предотвращению легализации доходов, полученных преступным путем. Банковская платежная карточка в Республике Беларусь является платежным инструментом, обеспечивающим доступ к банковскому счету и проведение безналичных платежей за товары и услуги, получение наличных денежных средств и осуществление иных операций в соответствии с законодательством Республики Беларусь. Использование населением платежных карточек формировалась в процессе реализации так называемых — «зарплатных проектов» [1, с. 136]. Безналичные расчеты населения осуществляются в основном с использованием банковских платежных карточек. Общий объем операций с использованием банковских платежных карточек в Беларуси в 2020 г. увеличился на 14 331 177,4 тысяч рублей по сравнению с 2019 годом. Общий объем безналичных операций по оплате товаров (работ, услуг), прочих безналичных операций в 2020 г. по сравнению с 2019 годом увеличился на 12 463 030,8 тысяч рублей и составил 52 455 278,0 тысяч рублей, а их доля в общем объеме операций с платежными карточками в Республике Беларусь увеличилась на 5,3 %; с 54,9% в 2019 г. до 60,2% в 2020 г. [2].

На сегодняшний день пластиковая карточка является неотъемлемым атрибутом многих граждан нашей страны при совершении различных расчетов по розничным платежам, что подтверждается постоянным ростом количества карточек в обращении (рис. 1).

Объем выпуска карточек в обращении в 2019 году по сравнению с 2018 годом значительно вырос (на 156 327 единиц). Однако количество карточек в 2020 году по сравнению с 2019 годом незначительно уменьшилось (на 41 335 единиц или на 0,27 %). Количество организаций торговли (сервиса), обслуживающих держателей карточек увеличилось в 2019 году на 6 719 единиц по сравнению с 2018 годом, но уже в 2020 году заметно падение спроса на операции с использованием банковских карточек на 3 068 единиц.

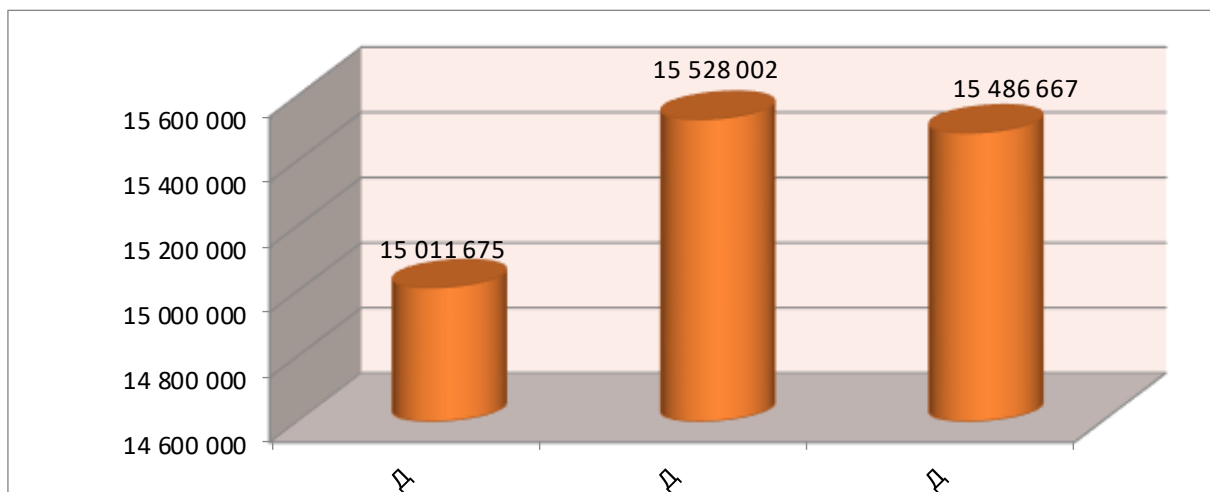


Рис. 1. Динамика объемов карточек в обращении в Республике Беларусь в 2018–2020 гг., единиц

*Источник: составлено на основе [2].*

Активное использование населением платёжных карточек привело к необходимости расширения инфраструктуры по выполнению операций с пластиковыми карточками. Рассмотрим динамику количества предприятий торговли (сервиса), обслуживающих держателей карточек, платежных терминалов, банкоматов, пунктов выдачи наличных денежных средств, платёжно-справочных терминалов самообслуживания на рис. 2.

Платежных терминалов в организациях торговли (сервиса) – с годами увеличивается, но в 2020 году заметно падение на 4 306 единиц. Чего не сказать о банкоматах, в 2020 года увеличился спрос на 138 единиц. Пункты выдачи наличных денежных средств уменьшились на 14 единиц и в 2020 году их количество составило 2 767, инфокиоски – на 253 единицы.

Из данных рис. 1 можно сделать вывод о том, что в 2019 году на территории Республики Беларусь широко распространились платежные терминалы в организациях торговли (сервиса), которые увеличились на 5,2%, но в 2020 году уменьшились на 2,5%. В 2020 году так же наблюдается быстрое распространение платежных терминалов в организациях торговли (сервиса) на 7,2%, а в 2020 году рост наблюдается банкоматов на 3,1 %.



Рис. 2. Инфраструктура, позволяющая выполнять операции с использованием банковских карточек в 2018–2020 гг., единиц

*Источник: составлено на основе [2].*

Относительно медленное распространение инфокиосков и пунктов выдачи наличных денежных средств, поскольку в 2020 году их количество уменьшается. Развитие системы безналичных расчетов в Республике Беларусь находит государственную поддержку. Так как именно государство должно быть заинтересовано в широком привлечении средств населения в банки, сокращении наличной денежной массы и затрат на ее поддержание, сокращении масштабов теневого экономического оборота и контроле за операциями на потребительском рынке. Для ускорения темпов внедрения в платежный оборот республики банковских пластиковых карточек необходимо осуществить следующие меры: обеспечить синхронность объемов эмиссии банковских пластиковых карточек и развития инфраструктуры их использования; устанавливать экономически обоснованные тарифы на услуги; банкам проводить процентную политику, направленную на рост остатков денежных средств на счетах держателей карточек, разрабатывать поощрительные программы для держателей карточек. Широкое использование банковских пластиковых карточек населением республики обеспечит удобство при расчетах на предприятиях торговли (сервиса) за товары (услуги), позволит получать проценты от суммы денежных средств, размещенных на карточке, упростит получение потребительского кредита в банке-эмитенте.

На основе проведенного анализа надо отметить, что существует ряд проблем, обуславливающих состояние рынка платежных карт в Республике Беларусь. Для их решения необходимо активно развивать техническую инфраструктуру, увеличить спектр услуг для держателей банковских пластиковых карточек, также использовать наилучшие мировые достижения в этой области, сочетая их с отечественными разработками. Сфера операции с использованием банковских платежных карточек

является постоянно растущей и динамично развивающейся, а также имеет множество направлений для совершенствования и привлечения новых клиентов.

#### **Список используемых источников:**

1. Общая теория и современная практика: курс лекций для студентов экономических специальностей вузов. Деньги, кредит, банки. / И.М. Лемешевский. – Минск: ФУАинформ, 2014. – 736 с.
2. Статистический бюллетень / Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа [http://www.nbrb.by/Publications/bulletin/Stat\\_Bulletin\\_2021\\_01.pdf](http://www.nbrb.by/Publications/bulletin/Stat_Bulletin_2021_01.pdf) (дата обращения: 01.03.2021).

\*\*\*\*\*

#### **JEL Classification: G21**

**Кретов Дмитро Юрійович**

*к.е.н., ст. викладач кафедри банківської справи*

**Мельник Яна Віталіївна**

*студентка 4 курсу факультету фінансів та банківської справи*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

## **СУЧАВСНИЙ СТАН ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ ЖИТЛА В УКРАЇНІ**

Розглянемо стан банківського житлового іпотечного кредитування за останні роки. Динаміка загального обсягу наданих домогосподарствам банківських кредитів в Україні за 2013–2020 рр., що представлена в табл. 1, є неоднорідною. Найбільший обсяг наданих кредитів комерційними банками домогосподарствам спостерігається у 2014 році загальною сумою 211 215 млн грн, а частка іпотечних кредитів становить 34,16%, стільки ж складають кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості.

Щодо обсягів іпотечних кредитів, наведених в табл. 1, то можемо спостерігати коливання протягом досліджуваного періоду. Найбільший показник з аналізованого періоду спостерігається у 2014 році, він складає 72 156 млн грн, а найменший у 2020 році – 31 324 млн грн. Починаючи з 2015 року обсяги іпотечного кредитування помітно зменшуються, також з цього періоду зменшуються обсяги кредитів на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості.

Помітно скорочується і частка іпотечних кредитів у загальній структурі кредитування. Так, у 2016 році їх частка склала 36,89%, а у 2020 році становить лише 14,92%. При цьому у структурі споживчого кредитування спостерігається тенденція щодо зростання їхньої долі у загальній сумі наданих кредитів. Так, у 2015 році їх частка склала 59,98%, а у 2020 році – 82,37%.



Таблиця 1.

Динаміка іпотечних кредитів, наданих домогосподарствам за цільовим спрямуванням за 2013 -2020 роки, млн грн

Роки	Усього наданих кредитів, млн грн	У тому числі							
		споживчі кредити		на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості		інші кредити		із загальної суми іпотечні кредити	
		сума	%	сума	%	сума	%	сума	%
2013	193 529	137 346	70,97	51 447	26,58	4 736	2,45	56 270	2013
2014	211 215	135 094	63,96	71 803	34,00	4 318	2,04	72 156	34,16
2015	174 869	104 879	59,98	66 169	37,84	3 821	2,18	60 215	34,43
2016	163 333	101 528	62,16	58 549	35,85	3 255	1,99	60 265	36,89
2017	174 182	122 066	70,08	48 268	27,71	3 848	2,21	38 601	22,16
2018	201 102	151 625	75,40	44 458	22,11	5 019	2,49	42 308	21,03
2019	209 251	164 790	78,75	38 871	18,58	5 589	2,67	34 983	16,72
2020	210 001	172 972	82,37	30 800	14,67	6 229	2,96	31 324	14,

Джерело: складено заданими [1].

На обсяги іпотечного кредитування великий вплив мають валютні курси. Динаміка іпотечних кредитів, наданих домогосподарствам у розрізі валют за 2013-2020 роки наведена у табл. 2.

Таблиця 2.

Іпотечні кредити, надані домогосподарствам у розрізі валют за 2013 -2020 роки

Роки	Усього, млн грн	Гривня		Долар США		євро		російський рубль		інші валюти	
		сума	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%
2013	56 270	18 641	32,95	35 691	63,43	854	1,52	2	0,004	1 082	2,06
2014	72 156	16 167	22,41	53 311	73,88	1 204	1,67	1	0,001	1 473	2,04
2015	60 215	14 884	24,72	42 797	71,07	969	1,61	1	0,002	1 565	2,60
2016	60 265	13 263	22,01	44 267	73,45	923	1,53	1	0,002	1 812	3,01
2017	38 601	9 901	25,65	26 931	69,77	868	2,25	1	0,003	901	2,33
2018	42 308	11 681	27,61	28 881	68,26	801	1,89	1	0,002	944	2,08
2019	34 983	11 750	33,59	21 995	62,87	619	1,77	1	0,003	619	1,77
2020	31 324	13 153	41,99	17 127	54,68	828	2,64	0	0	216	0,69

Джерело: складено заданими [1].

Наведені дані табл.2, показують що основною валютою, в якій надаються іпотечні кредити є долар США. Частка здійснених іпотечних операцій у цій валюті за досліджуваний період має певні коливання, але в середньому становить 67,17%. Найбільшу суму було отримано у 2014 році – 53 311 млн грн, а вже з 2015 року відбувається спад кредитування у доларах США. Ми вважаємо, що на це вплинув курс валюти. Так станом на 01.10.2015 р. офіційний курс НБУ гривні по відношенню до долара США складав 21,29 грн/дол., а на 01.01.2014 р. – 7,99 грн/дол. Подібна ситуація відбувається і щодо іпотечних кредитів наданих у євро та іншій валюті. Частка іпотечних кредитів у національній валюті в середньому складає 29,0%, і як свідчать дані табл. 2, має позитивну тенденцію до зростання з 2014 року.

Одним із важливих чинників, який впливає на іпотечне кредитування є відсоткова ставка за цими кредитами (табл.3). Дані табл. 3 показують, що торік ставка за іпотекою у національній валюті була 17%, а цьогоріч вже 12-16%, тобто ставка Національного банку України демонструє стабільне зниження впродовж 2020 року. Незважаючи на це іпотечні ставки залишаються високими. Така ставка за іпотечним кредитом можлива лише за умови виконання позичальником низки вимог та доступна тільки окремим категоріям громадян В першу чергу необхідно підтвердити наявність високих офіційних доходів. При отриманні іпотечного кредиту в межах 500 тис – 1 млн грн терміном на 5-7 років необхідно мати офіційний дохід не менше 20-25 тис грн на місяць. Високими повинні бути і доходи інших членів родини, в першу чергу чоловіка або дружини. Щодо стану іпотечного кредитування безпосередньо в 2020 році, то зауважимо, що ринок житлової іпотеки залишається концентрованим: трохи менше 90% нових кредитів видають п'ять банків. Майже всі нові видачі – це кредити на вторинне житло. Середня сума кредиту зростає, але умови кредитування залишаються консервативними. У наступному році банки планують нарощувати обсяги іпотеки.

Таблиця 3.

Процентні ставки за новими іпотечними кредитами надані домашнім господарствам у розрізі валют, %

Роки	Процентна ставка усього	У тому числі			
		гривня	долар США	євро	інші валюти
2013	17,6	18,5	13,0	12,7	7,0
2014	15,9	16,9	8,5	11,8	7,7
2015	11,7	11,8	9,3	12,6	6,3
2016	12,1	12,4	7,3	9,7	6,3
2017	17,3	17,4	9,0	2,9	4,9
2018	17,1	17,5	9,3	5,0	-
2019	17,0	17,4	7,9	3,3	4,3
2020	12,5	12,6	7,6	8,1	8,1

*Джерело: складено заданими [1].*

Таким чином, основними проблемами іпотечного житлового кредитування в Україні є: в державі дефіцит централізованої і доступної громадської системи реєстрації прав власності та обмеження на землю і нерухоме майно; процедура звернення кредитора є малоефективною, довготривалою і витратною щодо виконавчого напису нотаріуса чи стягнення об'єкта іпотеки за рішенням суду; функціонування вторинного ринку іпотечних цінних паперів є під загрозою через відсутність законодавчого положення; в країні відсутній розвиток інфраструктури ринку житла і житлового будівництва; ринок житлового будівництва має низьку ефективність; відсутність дієвого механізму кредитування під заставу земель сільськогосподарського призначення [2, с. 70].

Для покращення ситуації необхідно, на наш погляд, перш за все, забезпечити економічне зростання держави та стабільність фінансового сектору, за рахунок чого підвищиться загальний рівень добробуту населення. За рахунок збільшення доходів

фізичних осіб можливе зростання вільної грошової маси банків, залученої у якості депозитів фізичних осіб. Наявність таких коштів в достатній кількості та стабільність фінансового сектору надасть змогу банкам диверсифікувати свій кредитний портфель із збільшенням питомої ваги іпотечних кредитів.

### Список використаних джерел

1. Основні і показники діяльності банків України. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 23.03.2021).
2. Язлюк Б. О. Аналіз факторів впливу на розвиток іпотечних відносин в Україні Український журнал прикладної економіки. 2020. Том 5. № 4. С. 70 – 79.

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: G21; M31**

**Кретов Дмитро Юрійович**

*к.е.н., ст. викладач кафедри банківської справи*

**Мельникова Дар'я Андріївна**

*студентка 4 курсу факультету фінансів та банківської справи*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

### **ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»**

Банківський маркетинг являє собою сукупність дій банку щодо вивчення всіх елементів мікро- та макросередовища банку, що впливають на розвиток його діяльності, просування послуг на ринок та підвищення рейтингу серед конкурентів.

АТ КБ «ПРИВАТБАНК» є універсальним Банком з фокусом на роздрібний сегмент та вибірковою присутністю в корпоративному сегменті. За даними дослідження СBR Ukraine у IV кварталі 2020 року з ним співпрацюють 62% українців – фізичних осіб старше 16 років. Вважають основним банком 49,4% користувачів банківських послуг – фізичних осіб, що більше, ніж у наступних за ним двадцяти банках разом взятих. Серед корпоративних клієнтів у 2020 році цей показник АТ КБ «ПРИВАТБАНК» становить: юридичні особи: 65,7% співпрацюють, а 45% вважають своїм основним банком; суб'єкти підприємницької діяльності – фізичні особи (СПД ФО): 75,4% співпрацюють, 69,8% вважають своїм основним банком [1]. АТ КБ «ПРИВАТБАНК» можна назвати лідером за обсягами активів, власного капіталу, прибутку та іншими показниками діяльності серед банків банківської системи України (рис. 1).

Такі досягнення у банку здійснені наряду з іншим і завдяки маркетинговій діяльності. До основних інструментів маркетингу в АТ КБ «ПРИВАТБАНК» можна віднести: роботу з продуктом ( визначення розміру кредиту, строків, умов його надання і погашення, назва, властивості, гарантії, технічне обслуговування); визначення ціни (процентної ставки, комісійної винагороди, встановлення і зміна ціни, можливості її диференціювання, надання знижок, формулювання умов

платежу, тощо); розподіл (система збуту послуг філії, відділення і т.п.); комунікації (реклама на телебаченні та прямі поштові звернення); створення та участь у соціальних акціях, спонсорство та благодійність; поширення позитивної інформації про банк (використання вірусного маркетингу); постійні контакти з клієнтами; використання заходів прямого маркетингу.

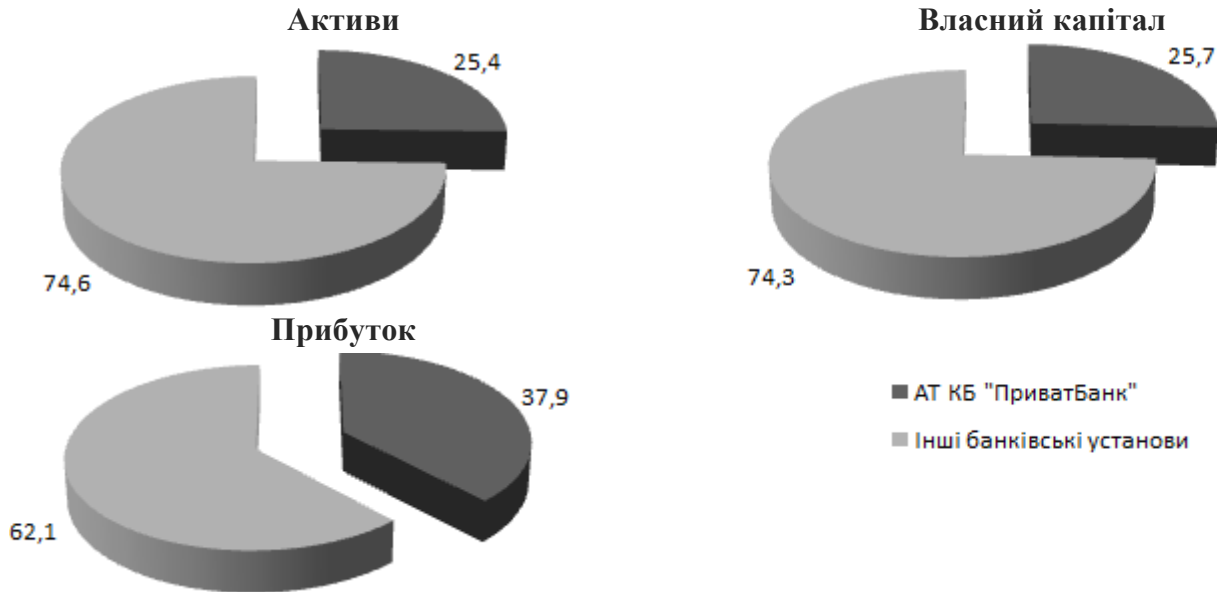


Рис.1. Питома вага АТ КБ «ПРИВАТБАНК» в основних показниках діяльності банківської системи України на 01.01. 2021 року

Джерело: розроблено за даними [2].

Про вдалий вибір асортименту продукції свідчить той факт, що приватбанківськими послугами користуються мільйони людей. Попри трансформації які відбулись з АТ КБ «ПРИВАТБАНК» в останні часи, оцінки його популярності та інноваційності не зменшуються. Якість та повнота обслуговування, яка надається даним банком, може вважатись своєрідним національним рекордом банківського обслуговування. Саме ці характеристики закріпились як сильні сторони банку. Окрім цього, АТ КБ «ПРИВАТБАНК» на даному етапі є недосяжним для конкурентів через його сучасність та інноваційність.

Стратегія АТ КБ «ПРИВАТБАНК» спрямована на перехід від обслуговування у відділеннях банку до ідеології навчання клієнтів використанню дистанційних інструментів банківського обслуговування.

АТ КБ «ПРИВАТБАНК» був першим, хто почав впроваджувати цифрові технології в банку. Додаток «Приват24» – це цілодобовий доступ до своїх рахунків. Система «Приват24» займає лідируючу позиції серед Інтернет-банкінгу. Має найбільшу кількість користувачів серед українців, що й забезпечує залучення та втримання клієнтської бази. «Приватбанк» гарантує майже 100% надійність системи. Для безпеки використовують одноразові паролі, які приходять до користувача через sms на телефон [1].

В табл. 1 наведена характеристика маркетингової політики «Приват24».

АТ КБ «ПРИВАТБАНК» належить до найбільших розробників мобільних платіжних додатків в Україні. Окрім «Приват24» існують інші різноманітні додатки серед яких iPay (дозволяє приймати до оплати картки Visa та MasterCard з мобільного телефону, планшета та персонального комп'ютера), SendMoney (додаток для швидкого переказу грошей на картки з голосовим керуванням і автоматичним запам'ятовуванням шаблонів), «ФотоКасса» (додаток для оплати рахунків за допомогою фотокамери телефону) та інші [1].

Одним із найбільших досягнень АТ КБ «ПРИВАТБАНК» у сфері інтернет-банкінгу є ПриватМаркет. ПриватМаркет – це маркетплейс від ПриватБанку та найбільший в Україні каталог компаній для бізнесу. Якщо користувачу потрібно: дізнатись та порівняти ринкові ціни на товар; придбати техніку у розстрочку; почати самостійно продавати в інтернеті навіть без інтернет магазину; подивитись більше варіантів та моделей товару, що зацікавив користувача, то неодмінно потрібно відвідати сайт ПриватМаркету [1].

Таблиця 1

Основні характеристики маркетингової політики «Приват24»

Вид політики	Цілі політики	Завдання політики	Реалізація політики
Товарна	досягнення переваг над конкурентами, збільшення частки ринку та утримання частки ринку, а також збільшення доходів	максимізація доходів банку; надання клієнтам швидкого доступу до банківських продуктів та послуг; гнучкість та оновлення асортименту послуги; відкриття клієнтам широких можливостей; реалізація та зміцнення конкурентних переваг банку	Для фізичних осіб: управління коштами на картках, цілодобовий доступ, можливість оплати комунальних послуг Для юридичних осіб: перегляд залишків і виписок по рахункам; відправка платежів; відкриття депозитів; оформлення кредитів; перевірка лімітів по підприємству
Цінова	максимізація прибутку, розширення частки ринку та лідерство у якості.	установлювати такі відсотки і тарифи й так ними варіювати, щоб утримати лідируючі позиції на ринку, володіючи максимальною його часткою, і забезпечити найбільший обсяг прибутку	виражається у комісійній винагороді банку за надавані послуги, причому за кожну послугу є свій відсоток
Збутова	доведення послуги до потенційного покупця	надання клієнту банківських послуг в будь-який час, в необхідному обсязі; задоволення споживчого попиту; завоювання частки ринку	реалізує свої послуги «Приват24» на території України за допомогою веб-сайту та мобільних додатків

Джерело: складено за даними [1].

Отже, підводячи підсумки аналізу особливостей маркетингової політики АТ КБ «ПРИВАТБАНК» слід зазначити, що банк використовує у своїй діяльності дієві

методи маркетингу, за рахунок чого утримує існуючих клієнтів, а також залучає нових за допомогою реклами, пропаганди, стимулюванню збуту, прямого маркетингу, а також особистих продаж. Усі ці складові допомагають банку просувати свої продукти та послуги і мати високі позиції в банківській сфері.

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт АТ КБ «Приватбанк». URL: <https://privatbank.ua/ru> (дата звернення: 23.03.2021).
2. Основні і показники діяльності банків України. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 23.03.2021).

\*\*\*\*\*

#### **JEL Classification: G21**

**Кретов Дмитро Юрійович**  
*к.е.н., ст. викладач кафедри банківської справи*  
**Можасв Олександр Володимирович**  
*студент 4 курсу факультету фінансів та банківської справи*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

### **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»**

Працюючи з корпоративним сегментом, АТ КБ «ПРИВАТБАНК» підтримує свій основний сегмент – роздрібний бізнес. Понад дві третини портфелю кредитів на поточні потреби фізичним особам припадає на п'ятірку банків [1]. Номер один за обсягами – АТ КБ «ПРИВАТБАНК». Питому частку кредитів, наданих фізичним особам в портфелі банківської системи та АТ КБ «ПРИВАТБАНК» безпосередньо можна побачити на рис. 1.

Як видно з рис. 1., частка кредитів, наданих АТ КБ «ПРИВАТБАНК» з 2014 року зросла в структури кредитного портфеля фізичних осіб банківської системи з 16,2% станом на кінець 2014 року до 32,8% станом на кінець 2020 року. Частка кредитів, наданих фізичним особам в кредитному портфелі АТ КБ «ПРИВАТБАНК» за досліджуваний період зросла з 13,9% до 22,4% відповідно. Як один з найбільших банків в Україні, АТ КБ «ПРИВАТБАНК» стабільно працює в умовах постійної конкуренції на ринку банківських послуг та прагне бути сучасним конкурентоспроможним банком.

Як свідчать дані табл. 1., найбільш популярним кредитним продуктом у фізичних осіб є карткові кредити, обсяг яких щороку збільшується. За сім останніх років вони зросли більш ніж удвічі. Так, якщо в 2014 в абсолютному вираженні карткові кредити склали 22 092 млн. грн., то в 2020 році вони становили 50397 млн. грн.

Стабільно високою є також частка іпотечних кредитів – в 2020 році кожна п'ята гривня позичалася на придбання нерухомості. В абсолютному вираженні це склало 5 228 млн. грн. в 2014 році, 8 099 млн. грн. в 2015 році та 9 045 млн. грн. в 2016 році. В 2017 році обсяг іпотечних кредитів змінився незначно і склав 9 130 млн. грн., а в 2018 році зріс втричі – до 12 923 млн. грн., в 2019 році він складав 11467 млн. грн., в 2020 – 13572 млн. грн.

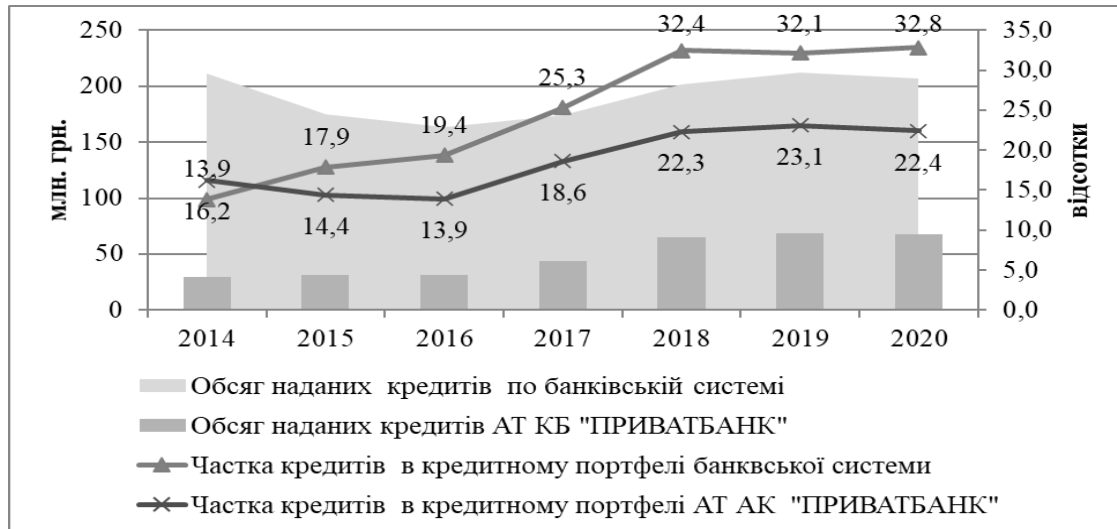


Рис. 1. Динаміка кредитів, наданих АТ КБ «ПРИВАТБАНК» фізичним особам, станом на кінець року

Джерело: розроблено на основі [2; 3].

Спостерігається стабільне зростання споживчих кредитів – від 0,6% в 2014 році до 4,5% в 2020 році. В 2015 році спостерігалось найменше значення цього показника – 88 млн. грн. Із зміною клієнторієнтованості АТ КБ «ПРИВАТБАНК» в 2016 частка споживчих кредитів склала 3,6%, тобто 1 069 млн. грн. В 2017 році їх обсяг зріс майже втричі і досяг 3 144 млн. грн., а в 2018 році – 4 193 млн. грн., в 2019 році він складав 4148 млн. грн., в 2020 – 3056 млн. грн.

Таблиця 1.

Напрями кредитування фізичних осіб АТ КБ «ПРИВАТБАНК» у 2014-2020 рр, млн. грн.

Показники	Роки						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Всього, з них	29 274	31 244	31 652	44 066	65 242	68253	67752
кредитні картки	22 092	20 884	19 749	30 354	45 314	51 890	50397
Іпотечні кредити	5 228	8 099	9 045	9 130	12923	11 467	13572
Споживчі кредиті	171	88	1 069	3 144	4 193	4 148	3056
На придбання автомобіля	232	261	264	264	332	250	277
Інші кредити	1 141	1 648	1 054	660	672	8 555	9084
Фінансовий лізинг	410	264	164	197	654	1 152	1159

Джерело: розроблено за даними [3].

Слід відмітити позитивну тенденцію в нарощуванні кредитування фізичних осіб через фінансовий лізинг. Оскільки АТ КБ «ПРИВАТБАНК» визначає це як пріоритет, можна сподіватися на подальше збільшення цього показника. Структура кредитів фізичних осіб за якістю та її динаміка представлена в табл.2.

Таблиця 2.

Структура кредитів фізичних осіб за якістю АТ КБ «ПРИВАТБАНК» за 2014 – 2020 роки, станом на кінець року, %

Показники	Роки						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019.	2020
Надано кредитів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Частка непрострочених кредитів	72,9	63,3	54,3	64,0	55,4	63,5	61,4
Частка прострочених кредитів, з них	27,1	36,7	45,7	36	44,6	36,5	38,6
строком до 90 днів	5,1	6,3	3,5	3,4	3,2	1,5	1,7
Строком понад 90 днів до 1 року	7,0	3,7	2,5	2,0	0	0	0
Строком понад 365 днів	15,1	26,7	39,6	30,7	41,4	34,9	36,9

*Джерело: розроблено за даними [3].*

Як видно з даних табл. 2, на останню звітну дату у структурі кредитного портфеля фізичних осіб найбільшу частку мають непрострочені кредити «високого рейтингу», а саме 61,4 % кредитного портфеля, а також кредити із затримкою платежу понад 365 днів, а саме 36,9%. Частина кредитів із затримкою платежу до 90 днів залишається приблизно стабільною та має питому вагу в 3,4% кредитного портфеля. В категорії кредитів із затримкою платежу понад 90 днів спостерігалась позитивна тенденція, що привела до скорочення їх частки в кредитному портфелі до 2,0%. Впродовж досліджуваного періоду ситуація погіршувалась внаслідок збільшення прострочених кредитів із затримкою платежу понад 1 року, що свідчить про те, що частина позичальників має проблеми погашення своїх боргів.

Таким чином, можна відзначити, що протягом всього періоду в АК КБ «ПРИВАТБАНК» залишається група надійних клієнтів, представлена поточними та непростроченими кредитами. Це сегмент позичальників – роздрібних клієнтів з потужними грошовими потоками, які змогли своєчасно відповідати за своїми зобов'язаннями. Таким чином, банку потрібно вдосконалити методи скорочення проблемної заборгованості шляхом реструктуризації та інших засобів, які були би більш ефективними у зв'язку з тим, що обсяги простроченої заборгованості набули більш довгострокового характеру

### Список використаних джерел:

1. Ровенська В. В., Киркач В. Е. Кредитна політика та аналіз сучасного стану кредитного ринку України. Економічний вісник Донбасу. 2019. № 1. С. 103-108.
2. Основні показники діяльності банків України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1> (дата звернення: 11.04.2021 р.).



3. Офіційний сайт АТ КБ «ПРИВАТБАНК». URL: <https://privatbank.ua/ru> (дата звернення: 11.04.2021 р.).

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: G21**

**Няньчук Наталя Юріївна**

*к.е.н., доцент кафедри банківської справи*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

## АНАЛІЗ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Кредитний ринок є основною складовою фінансового ринку. Він забезпечує найшвидший доступ до ресурсів. Така перевага дуже важлива як з погляду фінансового забезпечення потреб окремих суб'єктів, так і з позицій функціонування усієї фінансової системи. Виникає необхідність проаналізувати зміни які відбулися на кредитному ринку України в умовах впливу сучасної пандемії коронавірусу COVID-19 (табл. 1).

Таблиця 1.

### Тенденції розвитку кредитних установ в Україні в умовах пандемії

Показники	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4. кв. 2020	Т зр, %
<i>Кількість зареєстрованих установ на кінець періоду, од.</i>					
Банки (які мають ліцензію)	75	75	74	74	98,67
Фінансові компанії та юридичні особи-лізингодавці	1040	1 038	1 025	1 020	98,08
Ломбарди	319	306	304	302	94,67
Кредитні спілки	335	328	327	322	96,12
<i>Активи на кінець періоду, млн. грн.</i>					
Банки	1564275	1589647	1707732	1822814	116,53
Фінансові компанії та юридичні особи-лізингодавці	172845,2	184107,9	187437,2	182130,2	105,37
Ломбарди	4352,7	4067,5	4122,6	3859,3	88,67
Кредитні спілки	2542,9	2575,5	2587,4	2310,1	90,85
<i>Власний капітал на кінець періоду, млн. грн.</i>					
Банки	205817	196863	208110	210640	102,34
Фінансові компанії та юридичні особи-лізингодавці	28246,1	36312,7	31294,7	24750,6	87,62
Ломбарди	1646,2	1643,7	1725,5	1673,1	101,64
Кредитні спілки	1017,8	1039,3	980,6	668,1	65,64

*Джерело: складено за даними [1]*

Кредитний ринок в Україні складають банки та небанківські установи: ломбарди, кредитні спілки, фінансові компанії та юридичні особи-лізингодавці. Результати кредитної діяльності цих установ представлено в табл. 2.

Як свідчать дані табл. 2 найбільшими постачальниками ресурсів на кредитному ринку України є банки. Незважаючи на те, що їх кількість скоротилася до 74 установ, що становить лише 4,3% від загальної кількості учасників кредитного ринку, обсяги заборгованості за наданими кредитами на кінець 2020 року дорівнювали 981565 млн. грн., або 86,1% у відносному значенні.

Таблиця 2.

Аналіз впливу пандемії на діяльність кредитних установ в Україні

Показники	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4. кв. 2020	Т зр (зн), %
<i>за банками</i>					
Кредити резидентам (крім банків)	1033942	992058	978594	948386	91,73
Кредити іншим банкам	1720	1841	2810	2840	165,13
Кредити нерезидентам	65675	38464	41553	30339	46,20
<i>за кредитними спілками</i>					
Кредити членам КС, на кінець періоду	2348,5	2292,7	2396,6	2372,7	101,03
Кількість кредитів на кінець періоду, од.	123999	113186	114077	109088	87,97
Обсяг кредитів членам КС, за період	607,4	1 141,6	1 784,0	2 496,6	411,03
<i>за фінансовими компаніями та юридичними особами-лізингодавцями</i>					
Заборгованість за виданими кредитами, в тому числі на умовах фінансового кредиту, на кінець звітного періоду	68789,4	70566,7	75183,0	74154,1	107,80
Кількість кредитних договорів, в тому числі і на умовах фінансового кредиту, за звітний період, од.	3548603	2331653	3203181	3474252	97,90
Суми кредитних договорів, в тому числі і на умовах фінансового кредиту, за звітний період	21792,4	15356,7	23454,6	28074,0	128,83
Кількість договорів факторингу, укладених за звітний період, од.	16264	15834	6957	6657	40,93
Вартість договорів факторингу, укладених за звітний період	21992,2	21027,6	19209,6	23285,3	105,88
Кількість договорів фінансового лізингу, на кінець звітного періоду, од.	19436	19161	21235	21760	111,96
Вартість договорів фінансового лізингу, на кінець звітного періоду	31470,7	26127,7	37717,6	41956,6	133,32
Кількість договорів фінансового лізингу, укладених за період, од.	2997	2917	3920	3652	121,86
Вартість договорів фінансового лізингу, укладених за період	5505,5	4888,0	6428,2	9235,9	167,76
<i>за ломбардами</i>					
Сума наданих кредитів під заставу	4083,0	7414,6	11994,7	16569,6	405,82
Кількість кредитів під заставу, тис. од.	2593,2	4723,4	7310,6	9809,8	378,29

Джерело: складено за даними [1]

Варто зауважити, що сучасна пандемія та введення карантинних обмежень призвело до звуження кредитного ринку. Так, загальний обсяг кредитної заборгованості скоротився на 7,3 в.п. з 1230021,1 млн. грн. до 1101337 млн. грн. Однак відбулася певна диверсифікація кредитування у бік збільшення участі небанківських установ з 10,5% до 13,9% за 2020 рік. З одного боку це можна було б вважати позитивною тенденцією, тому що свідчить про зацікавленість потенційних позичальників у послугах установ небанківського сектору. Враховуючи низьку платоспроможність споживачів фінансових послуг, особливо, населення, це може свідчити, що банківські ресурси в умовах коронакризи стають менш доступними через високі стандарти банків до оцінки кредитоспроможності, тому позичальники, які не відповідають цим вимогам звертаються до інших установ.

Зростання попиту на кредитні послуги небанківських установ відбулося за всіма напрямками за період, що аналізується. Заборгованість за кредитами наданими кредитними спілками за 2020 рік збільшилася в 4,11 рази, ломбардів – в 4,05 рази, суми укладених договорів з надання коштів у позику, в тому числі і на умовах фінансового кредиту – в 1,28 рази, вартість договорів факторингу – в 1,06 рази, вартість договорів фінансового лізингу – в 1,68 рази. Коронакриза стала ще одним з чинників збільшення кредитного ризику. Визнанням цього факту стало, наприклад, суттєве скорочення кількості укладених договорів факторингу на 59,1 в.п. За напрямом лізингу цього не відбулося, тому що у цьому випадку інтереси кредитних установ захищені придбаним у їх власність майном. Задоволення підвищеного попиту серед населення на послуги кредитних спілок та ломбардів компенсуються підвищенням процентних ставок, наприклад, у останніх вони зросли з 215% до 228%.

Отже учасники кредитного ринку виявилися готовими до сучасних випробувань. Процеси, які відбуваються на кредитному ринку є об'єктивними і пояснюються зниженням ділової активності, тому подальший його розвиток буде обумовлений тим, наскільки швидко буде відновлено економічне зростання.

#### **Список використаних джерел:**

1. Статистика Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic> (дата звернення: 21.02.2021).
2. Блащук-Дев'яткіна Н.З., Петик Л.О., Ковальчук М.П. Тенденції кредитного ринку України. *Молодий вчений*. 2018. Вип.10 (62). С. 717-720.
3. Миськів Г. В. Проблеми розвитку кредитного ринку України та їх наслідки для національної економіки. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2016. Вип. 1(117). С. 74-77.

\*\*\*\*\*

## **ПРИЧИНИ ЗМІНИ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ БАНКАМИ**

Бізнес-моделі банків не є статичними, а трансформуються із зміною зовнішнього середовища, що вимагає врахування, вивчення та систематизації причин трансформації бізнес-моделей банків.

Дослідженню причин зміни бізнес-моделей банками присвячені праці Г. Боніна, Дж. Каплайна, Д. Ллевелліна, Д. Монтеса, М.Сігель, Б. Стефенса та інших учених. У своїх дослідженнях науковці розглядають окремі чинники, що вплинули на необхідність розробки бізнес-моделі банків, а також спонукали до переосмислення підходів щодо структурування та організації їх діяльності. Так, більшість авторів стверджують, що зміни в бізнес-моделях банків пов'язані з зовнішнім середовищем. Г. Бонін серед основних причин трансформації моделей бізнесу виділяє еволюцію в економічних тенденціях, яка заснована на промисловій революції та глобалізації [1], Б. Стефенс, Дж. Каплайн, Д. Монтес та М.Сігель звертають увагу на те, що банки змушені були внести зміни у свої бізнес-модель через технологічний розвиток та фінансову кризу [2], а Д. Ллевеллін вважає, що підвищення вимог до капіталу банків створило умови щодо трансформації їх бізнес-моделей [3].

Підкреслимо, що бізнес-модель банку – це відображення діяльності банку на ринку банківських послуг в конкретний момент часу, відповідно ступені її трансформації можуть управлятися менеджерами банку через усвідомлення місії і формування мети його діяльності та корегування існуючої бізнес-моделі залежно від трендів функціонування не тільки банківської системи, але й економічної, що дозволить істотно вплинути на спрямованість процесу трансформації, забезпечуючи позитивний результат, тобто отримання прибутку.

В той самий час серед причин щодо необхідності трансформації бізнес-моделі банку доцільно виділити передумови та чинники, що характеризують напрями функціонування економічної системи та банківської системи, як її складової, що дозволить визначити основні напрями трансформації та зворотній вплив на банківську систему.

Передумови трансформації бізнес-моделей банків характеризуються процесами, пов'язаними із: державним регулюванням, технологічним зростанням та соціально-поведінковими змінами – розвиток, яких в останнє двадцятиріччя створив умови формування цифрової економіки, яка не обмежена окремою країною, а охопила весь світовий простір.

По-перше, посилення державного регулювання фінансової системи, формування якого обумовлено світовою фінансовою кризою 2008 року, яка

спричинила пошук нових підходів до регулювання фінансових ринків з метою забезпечення фінансової стабільності в країнах світу. Як зазначає Л. Жердецька: «... необхідним є існування надійного механізму регулювання і нагляду, здатного розпізнавати й запобігати фінансовим шокам, перш ніж вони призведуть до кризи, водночас зберігаючи сприятливі умови для розвитку фінансових інновацій» [4].

Внаслідок чого у більшості держав світу зроблено кроки щодо забезпечення формування макропруденційної політики, в якій хоч провідна роль відводиться центральному банку, але представники уряду також приймають участь щодо координації дій у сфері фінансової стабільності, що свідчить про підвищення впливу держави на економічну та фінансову систему. Отже, посилення державного регулювання фінансових ринків формує обмеження щодо проведення фінансових операцій через існуючих фінансових посередників та створює умови щодо пошуку нових підходів проведення фінансових розрахунків, реалізація яких можлива в межах формування та розвитку цифрової економіки.

По-друге, соціально-поведінкові зміни (урбанізація, збільшення зацікавленості в соціальних мережах) здійснюють суттєвий вплив на необхідність формування цифрової економіки. Вони проявляються у зростанні очікувань клієнтів щодо прозорості та простоти отримання банківських послуг. Так, очікування клієнтів формуються завдяки їх взаємодії поза банківською галуззю, при цьому вони все частіше проявляють інтерес до нових видів послуг, вищих за якістю та подібних до тих, які вони можуть отримати в інших галузях (наприклад, безпроблемна інтеграція продуктів Apple щодо формування каналів надання банківських продуктів). Саме зміна очікувань клієнтів щодо банківських продуктів та послуг створює умови щодо необхідності застосування фінансових технологій в діяльності банків.

По-третє, технологічні зміни, які обумовлені збільшенням витрат на дослідження та розвитком технічних інновацій, стають потужним каталізатором збільшення сервісу при зниженні вартості продуктів та послуг. Саме розвиток науково-технічного прогресу сьогодні є домінуючим у формування цифрової економіки. Цифрова економіка – своєрідна інновація, що дасть поштовх для подальшого економічного зростання, є основною передумовою трансформації бізнес-моделей банків.

На наш погляд, чинники трансформації бізнес-моделей банків доцільно досліджувати на трьох рівнях: макро-, мезо- та мікро-, що обумовлено особливостями розвитку банківської діяльності в світі. Так, чинники макрорівня – це чинники світової фінансової системи, чинники мезорівня – це чинники, що характеризують становлення банківської системи на рівні країни, та чинники мікрорівня – це чинники, що безпосередньо впливають на діяльність банків та їх бізнес-моделі.

До чинників макрорівня віднесемо фінансову глобалізацію, розвиток фінансових технологій, дезінтермедіацію, конкуренцію, асиметрію інформації та моральний ризик, прояви шерингової економіки, а також підвищення регуляторних вимог до діяльності банків. Саме під впливом даної групи чинників формуються напрями трансформації бізнес-моделей банків на мезо- та мікрорівнях.

Саме ідентифікація, групування й врахування передумов та чинників зміни банківських бізнес-моделей дозволить визначити основний вектор розвитку банку – адаптувати його бізнес-модель та забезпечити подальшу ефективну діяльність банку на ринку банківських послуг .

#### **Список використаних джерел:**

1. Hubert Bonin (2009). Fashion Trends in Banking Business Models since the 1850s. Business and economic history on-line [Electronic resource]. – Available at: <https://thebhc.org/sites/default/files/bonin.pdf> (accessed 08 April 2021).
2. Stephens, B., Caplain, J., Montes, D. & Siegel, M. (2012). Transformation of banking: forces, implications and actions. Financial services [Electronic resource]. – Available at: <https://www.kpmg.com/US/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/capital-markets-whitepaper.pdf> (accessed 08 April 2021).
3. Llewellyn D. T. (2013). Fifty Years in the Evolution of Bank Business Models. *50 Years of Money and Finance: Lessons and Challenges* [Electronic resource]. – Available at: [https://www.suerf.org/doc/doc\\_4e732ced3463d06de0ca9a15b6153677\\_1993\\_suerf.pdf](https://www.suerf.org/doc/doc_4e732ced3463d06de0ca9a15b6153677_1993_suerf.pdf) (accessed 08 April 2021).
4. Жердецька, Л. В. Макропруденційна політика: світовий досвід та українська практика / Лілія Вікторівна Жердецька // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М.І. Зверькова (голов. ред.) та ін. – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1 - №60. – С. 239-246.

\*\*\*\*\*

#### **JEL Classification: G21**

**Радова Наталія Володимирівна**

*к.е.н., ст. викладач кафедри банківської справи*

**Крохмалюк Анастасія Сергіївна**

*студентка 4 курсу факультету фінансів та банківської справи*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

### **ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ**

Банківські установи виступають регуляторами грошового обігу та є посередниками в процесі акумуляції й перерозподілі грошових коштів. Тому банкам необхідно постійно проводити моніторинг показників фінансової діяльності та ліквідності, адже в умовах зовнішнього середовища, яке впливає на діяльність фінансового сектора економіки це є надзвичайно актуальним.

Відповідно до Закону України «Про банки та банківську діяльність» діяльністю банківської установи є залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб [1].

Виходячи з вищенаведеного, можна зробити висновок, що банківські установи надають широкий спектр послуг. Але, головною метою функціонування банку є отримання прибутку.

Прибуток є результатом діяльності банківської установи за умови що доходи банківської установи перевищують її витрати. Збиток навпаки (якщо витрати перевищують доходи).

Доходами банківської установи є збільшення економічних вигід протягом звітного періоду у формі надходжень чи поліпшення активів або зменшення зобов'язань, результатом чого є збільшення власного капіталу, за винятком збільшення, пов'язаного з внесками учасників [2]. Доходи банківської установи мають бути достатніми не тільки для покриття операційних витрат, а й для нарощення власного капіталу та виплати доходу акціонерам, що в кінцевому підсумку підвищує авторитет та поліпшує її конкурентну позицію на ринку. Витрати банківської установи – зменшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів або у вигляді виникнення зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу, за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами учасникам [2].

Управління банку за стратегічну мету має сталий розвиток та отримання прибутку і тому проводить оцінку прибутковості задля того, щоб виявити ступінь виконання плану. Якщо у звітному періоді фінансовим результатом функціонування банку є збиток, то управління банку проводить аналіз джерел доходів і напрямів витрат для того, щоб виявити що саме спричинило збиток та уникнути цієї ситуації в майбутньому.

Прибуток в банківських установах України створює сприятливі умови для економічного розвитку країни в цілому. Для функціонування банківської системи України розроблено нормативну базу, показників якої банківські установи повинні дотримуватись. Тому для визначення стану діяльності банківської системи необхідно проводити аналіз показників її фінансових результатів. А саме таких показників: оцінка складу, структури та динаміки доходів та витрат банку; аналіз складових прибутку, оцінка диверсифікованості його джерел; оцінка вартості пасивів, дохідності активів та рівня процентного спреду; оцінка достатності банківських доходів для покриття окремих складових витрат; аналіз показників рентабельності.

Отже, здійснивши дослідження сутності прибутковості банків необхідно виділити, що оцінка прибутковості банків України є важливою як для самих банків, так і для Національного банку України. Після проведеної оцінки банкам необхідно правильно проаналізувати складові показників та після провести необхідну оптимізацію показників, які спричиняють негативний результат. Прибутковість виступає показником, який характеризує стійкість банківської установи. Прибутковість банківської установи є необхідною для створення належних резервних фондів, результативного здійснення наступних емісій та відповідно збільшення капіталу, що надає можливість розширювати обсяги та покращувати якість наданих послуг, а також мотивації робочого персоналу і керівництва до

розширення та вдосконалення операцій, скорочення витрат та покращення якості послуг, які надаються.

Також банкам необхідно на основі аналізу побудувати стратегічну мету діяльності, яка повинна бути направлена на забезпечення фінансової стабільності та надійності, мінімізацію ризиків та максимізацію прибутку.

Кожна банківська установа в Україні повинна бути надійною, конкурентоспроможною та мати перспективи подальшого розвитку своєї діяльності, забезпечуючи при цьому інтереси усі сторін, що беруть участь у процесі її функціонування.

#### **Список використаних джерел:**

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 20.09.2001 № 2740-III за ред. від 19.05.2011 № 3394-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text> (дата звернення: 28.03.2021).

2. Про затвердження Правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України : Постанова Правління Національного банку України від 27.02.2018 № 17. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0017500-18#Text> (дата звернення: 28.03.2021).

\*\*\*\*\*

#### **JEL Classification: G21**

**Радова Наталя Володимирівна**

*к.е.н., ст. викладач кафедри банківської справи*

**Круглик Вікторія Олександрівна**

*студентка 2 курсу факультету економіки і управління підприємництвом*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

### **ВАЛЮТНІ РИНКИ ТА ВАЛЮТНІ КУРСИ**

Від валютного ринку держави залежить не лише стабільність національної грошової одиниці, а й впливає в цілому на всю економіку країни. Вчасна реакція на зміни валютного курсу дозволить стабілізувати національну грошову одиницю, тим самим покращиться не лише економічний стан держави, а й буду поліпшуватися добробут і громадян даної держави. Але на сьогоднішньому фінансовому етапі розвитку України стан валютного ринку – є досить нестабільним.

Дослідити основні причини коливання валютного курсу та його вплив на економіку держави. А також розглянути основні особливості функціонування валютного ринку.

На початку слід визначити що таке валютний курс? Валютний курс – це вираження валютної грошової одиниці однієї країни у валютній грошовій одиниці іншої країни [1, с. 586].

Один із головних чинників, який впливає на стан валютного курсу – інфляція. В період інфляції кількість грошових мас в обігу держави суттєво збільшується,



якщо процент інфляції продовжує рости, то це досить негативно впливає на купівельну спроможність національної валюти [1, с. 587]. Індекс інфляції показує зміни загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для невиробничого використання. За 01.01.2018 рік індекс інфляції в Україні склав 101.5 %, а за 01.01.2021 рік 101.3%, різниця досить незначна, але поступово в українській економіці відбуваються зміни.

Також слід відмітити досить важкий стан валютного ринку. На сьогоднішній день, більшості економістам, не завжди вдається передбачити зміни у зростанні або падінні національної валюти. Через наявність в Україні наступних явищ: доларизація економіки; сезонності валюти; від металургії; сільськогосподарської діяльності; високий спекулятивний попит [2, с.401].

Щойно перелічені явища вкрай негативно впливають на національну валюту – гривню, створюючи на неї низький попит. Можна порівняти курс гривні з доларом США за 30.03.2018. (26.54 ₴= 1\$) з 30.03.2021 (27.96₴ = 1\$), збільшення ціни за долар США показує, що рівень довіри до національної валюти меншає.

Для стабілізації валютного ринку у світовій практиці використовують строкові контракти, до таких контрактів належать: валютні форвардні; ф'ючерси; опціони [2, С.401]. В українській практиці застосовують лише валютні форвардні операції, одна з головних їх задач – це страхування від валютних спекулятивних прибутків. Для покращення стану валютного ринку та курсу національної валюти окрім даних операцій необхідно виконати наступні задачі: розвиток ринку страхування різних активів від несприятливих змін; сприяння більшому бюджетному забезпеченню; формування більшої довіри до національної валюти; стабілізація економічного та політичного положення в державі; стимулювання до залучення внутрішніх ресурсів в економіку [3, с.99].

Можна зазначити, що на сьогоднішній день, розвиток валютних ринків тісно пов'язаний з функціонуванням світової економіки та міжнародної торгівлі, і якщо проблеми розпочнуться в одній галузі, то і негативний вплив буде проявлятися у всіх інших галузях держави. А розбалансованість валютного ринку, негативне сальдо торговельного балансу, високі темпи інфляції свідчать про те, що нині залишається гострою проблема проведення ефективної валютної політики і визначення оптимального рівня валютного курсу, які слід здійснювати Національному банку України [1, с.589].

Також для покращення стану на валютному ринку та для стабілізації національної валютної одиниці, необхідно подолати недовіру українського населення до національної валюти, зменшивши цим рівень доларизації.

### **Список використаних джерел:**

1. Аналіз тенденцій коливання валютного курсу в 2018 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/21-2018/112.pdf> (дата звернення: 29.03.2021).

2. Валютний ринок України: причини та наслідки дисбалансів в 2018 році. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/SHkvarchuk-L.-O.-1.pdf> (дата звернення: 29.03.2021).

3. Вплив валютної політики на економічний розвиток України в 2019 році. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/Kolyada-T.-A.-Mala-N.-L..pdf> (дата звернення: 29.03.2021).

\*\*\*\*\*

## **JEL Classification: G21**

**Радова Наталя Володимирівна**

*к.е.н., ст. викладач кафедри банківської справи*

**Кузьмін Ігор Олександрович**

*студент 2 курсу факультету економіки та управління підприємництвом*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

## **ІНТЕРНЕТ БАНКІНГ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Інтернет – це те, про що відомо кожному. Інтернет можна назвати одним з найвидатніших винаходів ХХ ст. Всесвітня мережа вже і так охоплює більшу частину нашої планети, та щоденно просувається все глибше в наше повсякденне життя.

А один з ключових аспектів нашого життя – гроші. Світова «павутина» звісно вже давно торкається і їх. «Всі операції через Інтернет!» - це гасло, яке висунули США і деякі європейські країни. Та не просто так, тепер там з легкістю можна керувати своїми грошима з будь-якого місця у світі в режимі реального часу, маючи лише доступ до мережі.

Саме це і називається інтернет-банкінгом. Веб-банкінг – діяльність банку із надання комплексу послуг клієнтам щодо електронного управління своїми рахунками через Інтернет з будь-якого комп'ютера в будь-який час [1, с.199].

Чим спричинений такий ріст інтернет-банкінгу у світі?

- розвиток інтернету;
- пришвидшення темпу життя;
- перехід банківської конкуренції у веб-простір через зручність використання;
- тенденція до найменшого рівня фізичних контактів у сфері послуг.

Навіщо потрібно це знати? Для того, щоб саме зараз, на хвилі найшвидшого розвитку, розуміти, які потреби суспільства банкам варто задовольняти. І способи задоволення цих потреб створюють переваги інтернет-банкінгу:

- дистанційне управління рахунками 24/7. будь-коли можна перевірити поточний баланс або проконтролювати стан проведення фінансової операції, контроль своїх доходів/розходів шляхом отримання статистики своїх операцій;

- швидке виконання фінансових операцій. грошові перекази виконуються за лічені секунди, інколи хвилини;
- самостійна оплата послуг. практично всі послуги оплачуються в декілька натискань, без черг;
- взаємодія з банком. 80% банківських операцій зараз можна виконувати за допомогою інтернет-банкінгу;
- мінімальна або нульова комісія. за послуги через банківські веб-клієнти часто знімається менша комісія [2].

В Україні, як і в світі загалом, інтернет-банкінг також виходить на передові позиції. Так, стрімкий розвиток почався дещо пізніше, але стратегії вітчизняних банків доказують свою ефективність. А маркетингові заходи деяких взагалі можна використовувати як приклад для світових практик.

Розглянемо статистику. ПриватБанк за підсумками 2020 року обслуговував 24,5 млн. осіб, а кількість користувачів їх додатку Приват24 (що є саме прикладом інтернет-банкінгу) становила майже 11 млн. осіб, що на 2 мільйони більше попереднього року. Тобто більше половини клієнтів користується можливостями інтернет-банкінгу, враховуючи що частина від всіх клієнтів може не бути активними користувачами саме цього банку чи загалом інтернету. Та неможливо не відмітити стрімкий зріст інтересу [3].

Монобанк – український інтернет банк, що працює по ліцензії «Універсал банку» з 2017 року. Достатньо молодий представник банківської системи, але працюючи виключно в режимі онлайн, вже є сильним конкурентом іншим банкам. За звітами 2020 року клієнтська база збільшилась с 1,8 млн. до 3,2 млн. осіб. Ще декілька років тому, ми не сприйняли банк без відділень, але такі реалії змінюються, і ми бачимо як активно [4].

До того ж, більша частина банків активно займається розробкою систем та заходів щодо полегшення реєстрації, спрощення роботи та оптимізації податкових відрахувань для різних суб'єктів бізнесу. Особливо звертають увагу на представників малого та середнього бізнесу.

Головною ціллю для розвитку банків у наданні послуг через інтернет є, по-перше, висока якість їх надання, часто навіть вища, ніж у відділені, через дистанційність і швидкість. По-друге, нарощування та посилення систем безпеки. Зараз треба докласти зусиль, щоб потрапити в шахрайську пастку чи помилитись самому, але все ще можливо, тобто є що розвивати. По-третє, розширювати маркетингові стратегії, щоб найбільш ефективно використовувати можливість набувати клієнтів незалежно від їхнього географічного положення.

Отже, вітчизняна банківська система показую непогані результати у впровадженні та розвитку інтернет-банкінгу. Україна змогла пристосуватися до тих структурних змін в системі, які є наслідком введення веб-технологій.

Провівши аналіз статистики розвитку сучасного інтернет-банкінгу, можна зробити висновки щодо жвавого розвитку та позитивних наслідків для усіх суб'єктів банківської системи та держави загалом.

Головна перспектива для інтернет-банкінгу – це розвиток, для цього все ще залишається величезний простір в умовах діджиталізації. А завдання банків – цю тенденцію тільки підвищувати, збільшуючи рівень якості, заохочення та безпеки.

#### Список використаних джерел:

1. Арбузов С. Г., Колобов Ю. В., Міщенко В. І., Науменкова С. В. Дистанційне банківське обслуговування // Банківська енциклопедія. – Київ : Центр наукових досліджень Національного банку України : Знання, 2011. – 504 с. – (Інституційні засади розвитку банківської системи України).
2. Що таке Інтернет-банкінг? [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://business.dia.gov.ua/handbook/finansovij-menedzment/so-take-internet-banking> (дата звернення: 27.03.2021).
3. Звітність про роботу ПриватБанк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://privatbank.ua/statystychna-zvitnist> (дата звернення: 27.03.2021).
2. Звітність про роботу Monobank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.monobank.ua/2020?lang=uk> (дата звернення: 27.03.2021).

\*\*\*\*\*

#### JEL Classification: E51

**Радова Наталія Володимирівна**

*к.е.н., ст. викладач кафедри банківської справи*

**Марченко Марія Сергіївна**

*студентка 2 курсу факультету економіки та управління підприємством*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

### СТІЙКІСТЬ ГРОШЕЙ ТА МЕТОДИ ДОСЯГНЕННЯ

Особливістю сучасної економіки є забезпечення стабільності валютного обігу є необхідною умовою забезпечення економічної рівноваги будь-якої країни. Це відображається в стабільності цін і податків, повному задоволенні платоспроможного попиту на товари та послуги, балансі споживання та зберігання, поєднанні валютних курсів і товарів та нарешті - збалансоване зростання економіки за рахунок дотримання закону обігу. Та навпаки, коливання валют, значна інфляція, невизначеність, що веде до інфляції крах ринкових механізмів, сприяючи падінню продуктивності праці, загрожує крахом усієї соціально-економічної системи. Крім того, будь-яка теорія оцінка стану національної економіки, визначення цілей економічної політики та вжиття ефективних заходів їх виконання буде неповним незалежно від змін на грошовій стороні. Це також очевидно через гроші обіг є дуже важливим фактором ринкової економіки, його стабільність має особливе значення для належного функціонування [1].

Створення грошей і нестійкості споживання. Створення громадських грошей дозволить уряду оптимально використовувати виробничий потенціал суспільства

для вирішення екологічних і соціальних проблем, з якими стикається суспільство. Необхідні для цього інвестиції і робочі місця також вирішать наші поточні економічні проблеми: це поклало б край економічній кризі. Однак з екологічної точки зору створення громадських грошей також пов'язане з ризиком. З одного боку, ми можемо стверджувати, що новостворені гроші слід використовувати для інвестицій в стійкість і соціальну справедливість, але політичні сили, які хочуть зменшити роль уряду, тому що вони вважають, що підприємства і споживачі витрачають гроші більш розумно, ніж уряд міг би зірвати ці зусилля. . Якби вони досягли успіху в тому, щоб вигоди від створення громадських грошей дісталися громадянам і підприємствам, а не державі, результатом в сьогоденних умовах було б значне збільшення нестійкого споживання за рахунок навколишнього середовища і, отже, майбутніх поколінь. Ризик того, що це станеться, буде значним, так як значне зниження податків і дивідендів громадян буде у значній частині електорату. Отже, це було б легко використовувати для політиків.

Нестійкий споживання збільшиться, навіть якщо все новостворені гроші будуть інвестовані в сталий розвиток. Це пов'язано з тим, що нові робочі місця, заробітна плата і прибуток в результаті таких інвестицій приведуть до більш високим розташовуваним доходах і, отже, до збільшення споживання. Оскільки сьогоденне споживання в значній мірі нестійкий, пропонувані зміни в грошово-кредитній системі можуть працювати проти такого необхідного переходу до екологічно стійкої економіці.

Щоб нова грошова система не привела до ще більш нестійкого виробництва і споживання, необхідний комплексний підхід. Нова грошово-кредитна система та інвестиція в сталий розвиток має поєднуватися з регулюванням і «зелена» податкова система, яка заохочувала б стійкі інвестиції і споживання і перешкоджав би нестійким інвестицій та споживання. Уряд повинен виступити з ініціативою проведення серії круглих столів для досягнення угод або соціальних контрактів з роботодавцями та профспілками для контролю цін і заробітної плати. Торгові угоди повинні гарантувати, що імпорту та експорту будуть відповідати мінімальним стандартам захисту навколишнього середовища і захисту робітників. Вимоги до національного бізнесу щодо максимальних можливостей рециркуляції також повинні будуть застосовуватися до імпортованої продукції, що означає додаткові умови для торгівлі [2].

З точки зору навантаження, сьогодення економічна діяльність пов'язана з обмеженими та обмеженими ресурсами, що має сенс. Але якщо в цей момент, за нинішньої економічної системи, ми здійснимо перехід до нульового зростання або стиснення економіки, велика кількість людей залишиться безробітними, неповноцінними та бідними. Наша нинішня економічна система абсолютно не готова до такого переходу через свою залежність від зростання та орієнтацію на економічну діяльність, яка приносить фінансову віддачу, та її упередженість. Суспільство та економіка поступово рухатимуться до рівня інвестицій та споживання, які більше не використовуватимуть обмежені ресурси, і тоді їх можна буде замінити. Досягнення раціонального використання ресурсів означало б

зменшення інвестицій, що зменшило б обсяг роботи. Цей спад у будь-якому випадку може бути пов'язаний з технологічними розробками, особливо автоматизацією. Тоді завдання полягає у розподілі роботи, що залишилася, що може бути досягнуто за рахунок скорочення робочого часу та розподілу роботи. Щоб люди могли зберігати прийнятний дохід, незважаючи на меншу кількість робочого часу, скорочення робочого часу можна поєднувати із забезпеченням усіх громадян основним доходом [3].

На закінчення слід зазначити, що перехід суспільства, яке раціонально використовує свої ресурси через пов'язані інвестиції та економічну діяльність він не буде екологічно стійким з точки зору використання обмежених ресурсів; тоді, коли ці інвестиції дали бажані результати, перехід до екологічно стійкої економіки та суспільства. Для цього необхідно соціальної справедливості, так і для внесення величезних змін, необхідних для створення екологічно стійкого та соціально справедливого суспільства в найкоротші терміни. Більшість експертів сходяться на думці, що існує нагальність, зокрема щодо змін клімату. З іншого боку, для тих, хто повністю або частково безробітний у багатих та бідних країнах, а також людей у країнах, що розвиваються, які живуть за рахунок низькопродуктивної та низькооплачуваної роботи, ми зобов'язані запропонувати достатньо продуктивні та справедливо оплачувані роботи і, отже, краще життя. Заможні люди в багатих країнах не можуть зупинити зростання, доки ті, хто все ще потребує його для поліпшення своїх умов життя та побудови свого життя, не отримають від цього вигоду. Якщо це стійке зростання задовольнить усі основні потреби - їжу, воду та санітарію, житло, здорове навколишнє середовище, освіту, охорону здоров'я - і якщо всі екологічні проблеми будуть належним чином вирішені, перехід до стаціонарної економіки також стане моральним імперативом [4].

Підводячи підсумок, зростання все ще буде необхідним на ранніх стадіях для створення соціально справедливого та екологічно стійкого суспільства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Постанова Правління НБУ від 18.08.2015 № 541 «Про Основні засади грошово-кредитної політики на 2016–2020 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=28745297> (дата звернення: 29.03.2021).
2. Проблеми цінової та фінансової стабільності й інноваційного розвитку в Україні : монографія / за ред.д-ра екон. наук, проф. А. Я. Кузнецової. К.: УБС НБУ, 2010. – 263 с.
2. Закон України «Про Кабінет Міністрів України» від 27.02.2014 № 794-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/794-18> (дата звернення: 29.03.2021).

\*\*\*\*\*

**Радова Наталя Володимирівна**  
*к.е.н., ст. викладач кафедри банківської справи*  
**Павліва Вікторія Анатоліївна**  
*студентка 2 курсу факультету економіки та управління підприємництвом*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ**

Економічний розвиток будь-якої країни більшою мірою залежить від розвитку сучасних технологій, техніки, рівню модернізації, а найбільше від ступеню розвитку банківської системи.

В умовах економічної нестабільності найбільш актуальним постає питання оптимізації структури комерційних банків, формування їх фінансових ресурсів та стратегії управління ними.

Питання визначення сутності фінансових ресурсів комерційних банків, дослідження їх формування розглядали українські вчені М. Алексєнко, А. Мороз, О. Васюренко, О. Заруба, Л. Костирко, Ж. Довгань, А. Вожжова, О. Клименко, а також зарубіжні вчені: П. Роуз, Е. Рід, Р. Коттер, Д. Полфреман, Н. Антонов, М. Пессель, І. Лаврушин, В. Колесников, В. Кисельов [1].

Банківська діяльність – залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб [2].

Насамперед, перед питанням формування, розміщення й використання фінансових ресурсів потрібно визначити суть фінансових ресурсів та комерційних банків як цілісної фінансової системи, а також їх відмінність від підприємств.

Банки характеризуються особливим видом підприємницької діяльності, що пов'язана з рухом позикових капіталів, їх мобілізацією й розподілом [1].

Через своє функціональне призначення банки надають широкий асортимент різноманітних послуг, на відміну від посередників, які мають вузький спектр фінансових операцій. Через те, що банки беруть активну і безпосередню участь у формуванні пропозиції грошей і в такий спосіб впливають на кон'юнктуру грошового ринку, вони мають безпосередній вплив на все фінансове посередництво, і на кожного посередника зокрема.

Незважаючи на такі сприятливі можливості банків бути провідними центрами грошового ринку і фінансового посередництва, справжня їх роль в окремих країнах помітно відхиляється від можливої і залежить від чинного законодавства кожної конкретної держави, яке регулює банківську діяльність. Якщо законодавство країни жорстко обмежує банківську діяльність, то це послаблює конкурентні позиції банків порівняно з небанківськими фінансовими посередниками. Разом з тим обмежується роль фінансового посередництва в цілому на грошовому ринку і зростає роль

фінансового ринку (прямого переміщення ресурсів від заощадників до позичальників). У такій ситуації опинилась банківська система США після прийняття в 1933 р. закону Гласса-Стігала, яким були введені жорсткі обмеження на діяльність комерційних банків: їм заборонялося займатися інвестиційною діяльністю (купувати та тримати у своїх портфелях цінні папери фірм та інших банків), виплачувати проценти за поточними вкладками, для банків – членів ФРС дозволялося установлювати «стелю» процентних виплат за строковими вкладками. У США також діє ціла низка інших жорстких обмежень: заборона банкам відкривати філії в інших штатах, жорсткі вимоги при відкритті нових банків, надто складна система банківського контролю і регулювання та ін. І хоч у 1980 р. у США було значно послаблено обмеження банківської діяльності, ще й зараз місце комерційних банків у фінансовій системі цієї країни значно скромніше, ніж в інших країнах, передусім європейських, у яких відсутніх обмежень на банківську діяльність не було. Про це свідчать дані, наведені в табл.1.

Таблиця 1.

Структура джерел зовнішнього фінансування фірм  
(у середньому за кілька останніх десятиліть), %

Джерела залучення	США	Канада	Франція	Німеччина	Італія	Японія	Велика Британія
Фінансові ринки	52,0	41,3	24,0	7,9	23,2	10,6	32,0
Фінансові посередники	48,0	45,6	85,2	60,5	69,6	89,4	96,0
Інші	-	13,1	-9,2	31,6	7,2	-	-28,0
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Джерело: складено за даними [3].*

Як свідчать дані таблиці, США мають низьку частку фінансових посередників у зовнішньому фінансуванні своїх фірм, при цьому частка депозитних установ (у тому числі банків) не переважає в загальних активах фінансових посередників і продовжує знижуватися. У 2000 р. частка депозитних установ в активах усіх фінансових посередників, тобто в їх фінансових вкладеннях в економіку, становила лише 27,0 % і знизилась порівняно з 1960 р. на 46,7 %. За той самий період частка пенсійних фондів зросла майже втричі і досягла в 2000 р. 27,2 %, частка взаємних фондів – у 10 разів і досягла 22,3 %. Також інтенсивно знижується роль банків США в обслуговуванні грошових заощаджень домогосподарств. Якщо в 1978 р. частка їх вкладів у банках у загальній сумі активів фінансових посередників становила 58,5 %, то в 1985 р. вона знизилась до 48,3 %, а в 2000 р. – аж до 18,9 %, тобто більше ніж утричі. Одночасно швидко зростають частки їх активів в інструментах інших фінансових посередників: у паях взаємних фондів – у 8 разів, у резервах пенсійних фондів – в 1,8 рази [3].

Наведені дані свідчать про те, що банки США після прийняття закону про дерегуляцію 1980 р. не відновили своїх позицій на ринку і продовжують витіснятися зі сфери фінансового посередництва їх конкурентами, насамперед пенсійними та взаємними фондами.



Оптимізацію процесу формування ресурсної бази комерційних банків слід вважати необхідною умовою зміцнення стійкості усієї кредитної системи країни, підвищення довіри до неї з боку інвесторів, вкладників і кредиторів, а також зростання її ролі у стимулюванні збалансованого розвитку усіх галузей і секторів господарства та інтенсивного зростання економіки України загалом. Пов'язане із ним зростання попиту на кредит об'єктивно зумовлює потребу впровадження нових прогресивних банківських та інформаційних технологій у процес залучення ресурсів та їх найбільш ефективного використання [4].

Кожен комерційний банк має свою певну структуру фінансових ресурсів, тобто певне співвідношення між власними коштами та зобов'язаннями банку, що складається під впливом певних умов: універсалізації чи спеціалізації банку, його кредитної стратегії й тактики, обсягу послуг, які пропонують клієнтам, і, звичайно стану економіки країни.

#### **Список використаних джерел:**

1. Коваль С.Л. Формування фінансових ресурсів комерційних банків / С.Л. Коваль // Фінанси України. – 2004. – №7. – С. 110-115.
2. Закон України від 14 квітня 2021 р. № № 2121-III «Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws> (дата звернення: 29.03.2021).
3. Гроші та кредит : підручник / [М. І. Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазепко та ін.] ; за наук. ред. М. І. Савлука. – 6-те вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2011. – С. 431-432.
4. Дзюблик О. Оптимізація формування ресурсної бази комерційних банків / О. Дзюблик // Банківська справа. –2008. – № 5. – С. 38-46.

\*\*\*\*\*

#### **JEL Classification: E51**

**Радова Наталія Володимирівна**

*к.е.н., ст. викладач кафедри банківської справи*

**Пономаренко Крістіна Олегівна**

*студентка 2 курсу факультету економіки та управління підприємництвом*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

### **ФОРМИ ГРОШЕЙ ТА ЇХ ЕВОЛЮЦІЇ**

Гроші – це історична категорія. Гроші виникли у зв'язку з розвитком цивілізації, яка за розповсюдженою думкою не може існувати без них. В обороті гроші функціонують реально, тому вони повинні мати певну раціональну, ергономічну, зручну форму, до якої б люди ставилися з довірою. Саме тому протягом століть вони змінювали свою форму та постійно її вдосконалювали [1].

На ранніх етапах розвитку людства його чисельність була невеликою. Згодом коли чисельність населення збільшувалася, з'являлися якісь елементарні спеціалізації, росла продуктивність праці, розвиток ремесла з'явилися зайві товари і виникла можливість якогось елементарного обміну. Для здійснення такого хоч елементарного обміну непотрібних товарів для себе але потрібних для інших треба було знайти еквівалентний товар, на який можна буде обміняти надлишковий товар. Але знайти такий товар було досить складно тому що неможливо було точно визначити коефіцієнт і критерії цього обміну. Згодом люди стали помічати окремі товари, які користувалися більшою необхідністю і попитом серед населення певної місцевості - це призвело до появи товарних грошей. Товарні гроші виступали як самостійний товар але водночас еквівалентом вартості інших товарів. Усі товарні або як їх називають примітивні гроші можна розділити на три категорії:

- анімалістичні гроші – це тварини та вироби з них (худоба, шкіри, раковини);
- гілоїстичні – до них відносять знаряддя праці, корисні копалини та метали (бурштин, сіль, срібло, золото);
- вегетабілістичні – рослини, вироби рослинного походження та плоди (тютюн, чай, зерно, тканина) [1].

З розвитком людства і стрімким зростанням його чисельності розвивалися міста і країни, освоювалися і заселялися нові території. Виникла можливість торгівлі і обміну товарами на різних територіях, між містами і державами. Така міжрегіональна торгівля вимагала нову форму грошей, тому що товарні гроші були ненадійними в плані транспортування, тривалого зберігання і потреби в них інших учасників обміну. Вирішенням проблеми стала нова форма золотих грошей. Спочатку вони були у вигляді злитків із заліза або міді, золота і срібла, а потім і у вигляді звичних нам монет.

З часом використання золотих монет стало теж не надійним. При використанні золоті монети стиралися і втрачали свою вагу, а, отже, і свою цінність. Через це люди стали випускати спеціальні розписки (векселі) на отримання певної кількості золота. Таким чином гроші стали носити довірчий характер. Пізніше право на видачу розписок отримала одна особа, яка стала називатися центральним емісійним банком, а нові гроші отримали назву банкнот.

Банкноти не стали завершальним етапом у еволюції форм грошей. В ХХ столітті гроші перестали підкріплюватися золотом, тобто банкноти стало неможливо обміняти на золото. Таким чином з'явилася нова матеріально невідкріплена форма кредитних грошей, яка носить виключно фідучіарний характер. Сучасні кредитні гроші існують у трьох видах:

- паперові гроші;
- депозитні гроші – це гроші, які не мають матеріальної форми та існують тільки на банківських рахунках;
- електронні гроші – це віртуальні гроші, для зберігання та обороту яких необхідно використання електронних імпульсів. носієм електронних грошей є пластикова картка [2].

В свою чергу електронні гроші можна розділити на три види: фіатні, нефіатні та віртуальні (функціонують як внутрішня електронна валюта соціальних мереж).

Фіатні електронні гроші – це гроші виражені як одна з державних валют та функціонують як одиниця державної платіжної системи. Прикладом електронних фіатних грошей може бути:

- міжнародна платіжна система PayPal;
- платіжна система M-Pesa широко розповсюджену у африканських країнах таких як Кенія, Танзанія та ЮАР.

Нефіатні електронні гроші функціонують як електронні одиниці недержавних платіжних систем. Яскравими прикладами нефіатних грошей є мережа різноманітних платіжних систем таких як WebMoney, QIWI, ЯндексДеньги а також «криптовалютні» платіжні системи [3].

Електронні гроші також класифікуються на анонімні та персоніфіковані гроші (рис. 1).

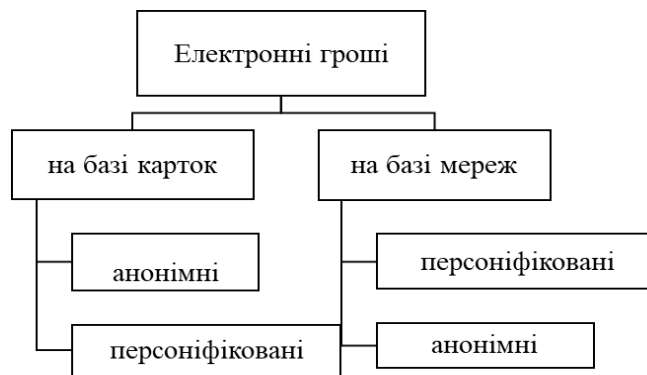


Рис. 1. Види електронних грошей за типом носія

Джерело: складено за даними [3].

Носієм електронних грошей є пластикова картка. Пластикова картка – це такий іменний грошовий документ, який банк видає користувачу, який за допомогою відкритого рахунку може здійснювати покупки та грошові перекази.

Сьогодні великою популярністю користуються криптовалюти. Криптовалюта – це швидка та надійна платіжна система та грошових переказів, яка базується на новітніх технологіях і є невідконтрольною. Прикладом найпопулярніших криптовалют служать Bitcoin, Ethereum, Ethereum Classic, Dash, Ripple, Monero, Litecoin, NEM, Augur, MaidSafeCoin та інші [4].

Отже, історичний процес розвитку світової економіки має тенденцію зміни форми грошей від матеріальних до нематеріальних форм. Досліджуючи еволюцію грошей, можна зробити висновок, що у перспективі будуть «невидимі гроші». Форма грошей буде змінюватись доки буде існувати людство.

### Список використаних джерел

1. Самсонова К. В., Буряк В.О. Форми грошей та їх еволюція. URL: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:9BdlIMSGikcJ:www.kntu.kr.ua/d>

oc/nauk\_zap\_10\_1/stat\_10\_1/59.doc+&cd=4&hl=ru&ct=clnk&gl=ua (дата звернення: 27.03.2021).

2. Семенов С.К. Гроші: еволюція, сучасні види і класифікація. Грошовий обіг. URL: <file:///C:/Users/User/Downloads/dengi-evolyutsiya-sovremennye-vidy-i-klassifikatsiya.pdf> (дата звернення: 27.03.2021).

3. З.А. Шавтикова Електронні гроші: види, сутність і перспективи розвитку. URL: <http://www.naupri.ru/journal/441> (дата звернення: 27.03.2021).

4. Галушка Є.О., Пакон О.Д. Сутність криптовалют та перспективи їх розвитку. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/4/147.pdf> (дата звернення: 27.03.2021).

\*\*\*\*\*

## **JEL Classification: E52**

**Радова Наталія Володимирівна**

*к.е.н., ст. викладач кафедри банківської справи*

**Протопопова Анастасія Андріївна**

*студентка 4 курсу факультету фінансів та банківської справи*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

## **КОНКУРЕНЦІЯ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ**

Банківська конкуренція – це економічний процес взаємодії і суперництва кредитних організацій та інших учасників фінансового ринку, в ході якого вони прагнуть забезпечити собі міцне становище на ринку банківських послуг з метою максимально повного задоволення різноманітних потреб клієнтів і отримання максимального прибутку.

На сьогодні конкуренція в банківській справі має важливе значення для всього суспільства загалом - перш за все для національної економіки. Основною проблемою банківської конкуренції є проблема її регулювання. Виділяють два основних способи регулювання:

– державне регулювання (комплекс заходів, дій, що застосовуються державою для корекцій і встановлення основних економічних процесів);

– ринкове саморегулювання (здатність ринкового механізму оптимізувати розвиток економіки та її складових: управління, стимулювання, співвідношення попиту і пропозиції, максимізації прибутку, узгодження економічних інтересів) [1].

В сучасних умовах розвитку банківського бізнесу, управління конкурентною позицією банків має базуватися на інноваційному підході. Міжнародний досвід доводить, що побудова інноваційного банківського бізнесу є викликом сьогодення.

Основними закономірностями трансформацій конкурентного ландшафту є такі: зростання значущості часового фактору, розширення просторових меж бізнес-системи; збільшення кількості конкурентів та підвищення трансакційних витрат;

підвищення рівня фінансової обізнаності споживачів банківських послуг та, відповідно, певна втрата точності прогнозів їхньої поведінки;

фокусування інформаційної технології зміщується від забезпечення ефективної діяльності управляючої системи в бік розвитку взаємодії зі споживачами тощо [2, с. 162].

Аналізуючи сучасний стан розвитку банківської системи можна виокремити наступні проблеми, що стримують її розвиток: банківські установи все ще мають суттєві частки проблемних активів, що потребує системного розв'язання проблеми їхньої якості; банківська система не має твердого фундаменту для сталого розвитку, а також має замалу базу заощаджень, рівень кредитування зменшився, джерела капіталу обмежені, довіра до банківської системи має дуже низький рівень; розвиток фінансової інфраструктури не відповідає потребам банківського сектору та економіки в цілому [3, с.19].

Конкуренція є досить дієвим механізмом стихійного регулювання пропорцій суспільного виробництва. Поточний кризовий стан як світової, так і вітчизняної економіки вельми активно позначається на конкуренції у всіх сферах діяльності, в тому числі й банківської.

Сучасна ефективна банківська система – це банківська система, якій, по-перше, властиві якісне виконання основних функцій банківської системи в економіці: збереження вкладів; фінансове посередництво, тобто перерозподіл капіталу, ризиків і доходів в економіці; агрегування і збереження банками економічної інформації.

Не менш важливо, це наявність попиту на банківські послуги та здатність банківської системи надавати такі послуги вчасно та якісно. Банківська система повинна вміти робити те, що необхідно економіці.

### **Список використаних джерел:**

1. Карчева Г.Т. Фінансовий стан банків України в умовах загрози світової фінансово-економічної кризи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/3\\_2020/11.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/3_2020/11.pdf) (дата звернення: 27.03.2021).
2. Момот О. М. Управління процесом підвищення конкурентоспроможності банків у контексті стратегічної інноваційності. Фінансовий простір. 2018. №3 (31). С. 158–165.
3. Коваленко В. В. Проблеми становлення та розвитку банківської системи України. Актуальні питання функціонування фінансового ринку в умовах кризових явищ світової економіки : зб. матеріалів II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Одеса 20–21 квітня 2017 р.). Одеса: ОНЕУ, 2017. С. 7–13.

\*\*\*\*\*

**Радова Наталія Володимирівна**  
*к.е.н., ст. викладач кафедри банківської справи*  
**Пушкарьова Катерина Олександрівна**  
*студентка 2 курсу факультету економіки та управління підприємництвом*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

## **СУЧАСНИЙ СТАН КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ЗМІЦНЕННЯ**

Сучасна банківська система характеризується зміною умов функціонування комерційних банків, викликані бажанням отримати розвиток в економіці України. Говорячи про комерційні банки, то в цілому на сьогоднішній день вони найбільш інтенсивно розвиваються у сфері банківської системи, швидко нарощують темпи активних і пасивних операцій, включаючи кредитно – фінансове обслуговування.

Зараз діяльність комерційних банків більш активно взаємодіє із середовищем безпосереднього оточення – розширюється коло клієнтів та партнерів. Слідуючи з цього, збільшується банківське кредитування, формуються нові види кредитних продуктів, методів і форм кредитування [1].

Сьогодні вони здатні запропонувати клієнту до 500 видів різноманітних банківських продуктів і послуг. Однією з найважливіших функцій системи комерційних банків є здатність «робити гроші» – розширювати кредитні ресурси, через які їх часто називають «фабриками кредиту».

В цьому році, 22 липня Національний банк України прийняв рішення підвищити облікову ставку на рівні 6,5% річних. Вона являє собою відсоток, під який НБУ надає кошти банкам і, відповідно, нижче якого комерційним банкам не вигідно давати кредити клієнтам [2]. З квітня 2020 року на комерційному банківському ринку України були відчутними наслідки пандемії і введених карантинних заходів по скороченню кредитного портфеля і зниження прибутковості. У той же час, на відміну від попередніх криз, росли обсяги депозитів населення і бізнесу.

Згідно з інформацією Національного банку України, в Україні станом на 1 січня 2021 р. працює 74 комерційних банків. Повідомлялось про те, що заборгованість комерційних банків перед НБУ перевищила 100 млрд грн, при цьому на банки, що працюють доводиться лише 66,5 млрд грн. [3].

Незважаючи на зріст показників, проблеми з якими стикаються комерційні банки не зникають, а продовжують погіршувати ситуацію. Серед них можна виділити наступні [4]:

- низький рівень капіталізації банківської системи – одна з найгостріших проблем сучасної банківської системи в Україні;
- нестача ліквідності у комерційних банків. головною причиною, через що так склалось є вкрай активна політика банків щодо розширення споживчого кредитування;

- проблема слабого розвитку регіональних банків;
- високий рівень проблемних і безнадійних кредитів.

Виходячи з вище перерахованого можна вжити такі заходи, щодо зміцнення комерційних банків в Україні [5]:

1. Покращити показники конкурентоспроможності;
2. Підвищити системну стійкість українського банківського сектора;
3. Удосконалювати законодавство в області банківської діяльності.

Окрему увагу приділити підвищенню прозорості діяльності комерційних банків. Реалізація цього заходу допоможе стати міцною основою зростання і сталого розвитку економіки в Україні. На практиці, в 2021 році комерційні банки грають активну і помітну роль тільки на ринку короткострокових кредитних операцій. Дана обставина пояснюється нестійкою соціально-політичною обстановкою в країні, а також економічними причинами.

Таким чином, слід зробити висновок про те, що необхідно ретельно проаналізувати всі сформовані в даний час тенденції в розвитку банківської системи. Тільки за допомогою якісного моніторингу сформованих проблем можна запобігти їх негативний вплив на банківський сектор України.

#### **Список використаних джерел:**

1. Данев О.Я., Шайда О.Є. Сучасний стан та напрямки розвитку банківської системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnltn/21\\_7/204\\_Dan.pdf](http://www.nbuu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltn/21_7/204_Dan.pdf) (дата звернення: 04.04.2021).
2. Національний банк України підвищив облікову ставку до 6,5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-ukrayini-pidvischiv-oblikovu-stavku-do-65> (дата звернення: 04.04.2021).
3. Звіт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 04.04.2021).
4. Барановський О. Регулювання і нагляд у банківській сфері: quo vadis? // Вісник Національного банку України. – 2014. – Вип. №7. – С. 3-10.
5. Аванесова І.А. Інструментарій регулювання кредитної діяльності комерційного банку // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т.9. – Суми: Мрія-1 ЛТД; УАБС, 2007. – С.316–329.

\*\*\*\*\*

**Радова Наталя Володимирівна**  
*к.е.н., ст. викладач кафедри банківської справи*  
**Сафта Сергій Павлович**  
*студент 4 курсу факультету фінансів та банківської справи*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

## **ЗАОЩАДЖЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ УКРАЇНИ**

Для підвищення темпів розвитку економіки Україна потребує стабільного потоку інвестиційних ресурсів. На сьогодні українське населення зосереджує багато немобілізованих коштів в своїх руках, тим самим створюючи великий нереалізований ощадний потенціал. Так, перед банками розгортається можливість залучити ці гроші на свої депозити, щоб далі трансформувати їх в інвестиційні ресурси.

В формуванні ресурсної бази банків роль коштів населення сильно залежить від специфіки всієї банківської системи. Так, на те наскільки банки залежать від заощаджень населення впливають такі чинники: спеціалізація банку, рівень доступності міжбанківських кредитів, рефінансування, ступенів економічної активності та стабільності фінансової системи. Одним з найважливіших чинників є довіра населення до банків в цілому.

Починаючи з 2009р., почала зростати важливість заощаджень населення як джерела формування ресурсів банку. Власне до 2009 р. тенденція була прямо протилежна. Протягом 2005-2009 рр. відбувалося стабільне скорочення частини депозитів населення по відношенню до банківських активів. Їх частка зменшилась з 35% до 21% (нижчого значення за останнє десятиріччя). Це сталося через занадто доступні ресурси, які банки залучали на міжнародних фінансових ринках, що призвело до незацікавленості українських банків в роботі з вкладами населення.

Але світова криза 2009 р. та зміни міжнародного фінансового ринку як її наслідок, вимусили банки змінити своє відношення до заощаджень населення та збільшувати їх частку серед інших джерел формування ресурсної бази[1]. Головними факторами, що вплинули на це, були: впровадження Базеля III та нездатність отримувати ресурси на міжнародних фінансових ринках.

Таким чином, у період 2010-2020 частина заощаджень населення у активах банку стабільно збільшувалась та на 01.01.2020 ставила 35,3%. Треба зазначити, що навіть у 2014 році попри зменшення обсягу активів (із 1,41 трлн грн до 1,31 трлн грн) частка вкладів населення все одно продовжувала рости. Це свідчить про зростання залежності банків від депозитів населення.

Для населення України, навпроти, депозити вітчизняних банків перестають бути цікавими з точки зору заощадження та нагромадження грошей. Згідно статистики НБУ, починаючи з фінансової кризи 2009р. щорічно частина



накопичених населенням грошей на депозитах у банках зменшується (з 77% у 2008 р. до 47% у 2019)[2].

В 2020 році попри карантинні міри ситуація із залученням банками коштів населення лише погіршилась.

Як можна побачити, зараз дуже помітна суперечність між посиленням ролі заощаджень населення як джерела ресурсної бази банків та послабленням зацікавленості самого населення в збереженні своїх грошей на депозитах в банках. Більшою мірою на це вплинула нестабільність в Україні в цілому. Незрозуміла ситуація з конфліктом на сході України, зниження зайнятості та реальних доходів.

Проведене дослідження показало наявність суперечності між посиленням ролі заощаджень населення як джерела ресурсної бази банків та послабленням зацікавленості самого населення в збереженні своїх грошей на депозитах в банках. Це може визвати проблему з ресурсами у банків України та підірвати їх стійкість.

Щоб банки могли формувати стійку ресурсну базу за рахунок заощаджень населення, їм потрібно: 1) підвищити свою надійність, виконуючи нормативи НБУ; 2) покращити умови для вкладників (процентні ставки, бонусні програми по довгостроковим депозитам тощо); 3) збільшити кількість мультивалютних депозитів, що допоможе вкладникам знизити свої ризики.

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України: сумарні пасиви українських комерційних банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/passive/2016> (дата звернення: 30.03.2021).
2. Статистика індикаторів фінансової стійкості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=58001&cat\\_id=44444](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=58001&cat_id=44444) (дата звернення: 30.03.2021).
3. Динаміка фінансових ресурсів ФГВФО за 2001–2021 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/> (дата звернення: 31.03.2021).
4. Кравченко О. М. Мотиваційні механізми залучення банками коштів населення / О. М. Кравченко // Статистика України. – 2013. – № 1. – С. 108–115.
5. Указ Президента « Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб – вкладників комерційних банків України» від 10.09.1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996/98> (дата звернення: 31.03.2021).

\*\*\*\*\*

**Радова Наталія Володимирівна**  
*к.е.н., ст. викладач кафедри банківської справи*  
**Сідлецька Олександра Ігорівна**  
*студентка 2 курсу факультету економіки та управління підприємництвом*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

## **ГРОШОВИЙ ОБІГ В УРАЇНІ**

Грошовий обіг – процес безперервного руху грошових знаків у готівковій та безготівковій формах, обслуговуючий реалізацію товарів, товарні платежі і розрахунки в господарстві.

У сучасних умовах гроші надходять в обіг через механізм банківського кредитування економічних суб'єктів. Обслуговуючи різні акти купівлі-продажу товарів та інші платежі, гроші постійно віддаляються від того місця, де вони вступили в сферу обігу, переходять від одного економічного суб'єкта до іншого. Безготівкові гроші вилучаються з обігу при погашенні банківських позик, а готівкові – установами центрального банку після їх зносу [1].

Грошовий оборот класифікують за такими ознаками:

- 1) За формою грошей: готівковий і безготівковий.
- 2) За суб'єктам економічної діяльності:
  - між господарюючими суб'єктами в зв'язку з розрахунками за товари і послуги;
  - між господарюючими суб'єктами і установами грошово-кредитної системи в зв'язку з кредитними і фінансовими операціями;
  - між господарюючими суб'єктами і установами грошово-кредитної сфери, з одного боку, і центральним банком – з іншого, у зв'язку з грошово-кредитними операціями;
  - між юридичними і фізичними особами по розрахунках і кредитними операціями;
  - між усіма юридичними та фізичними особами, з одного боку, і фінансовими органами (місцевим і державним бюджетом) – з іншого, у зв'язку з розподілом, перерозподілом і використанням ВВП (нетоварний платежі, пенсії, субсидії, дотації та інші.);
  - між фізичними особами по товарних, кредитним і особистим операціями (успадкування, дарування, виплата аліментів).
- 3) За суб'єктам грошово-кредитної системи:
  - між комерційними банками (міжбанківський обіг);
  - між центральним і комерційними банками;
  - між комерційними банками та їх клієнтами (банківський обіг).

На грошовий обіг в Україні також оказують вплив національні економіки інших держав [2].

Система організації грошового обігу передбачає:

- обов'язкове зберігання грошових коштів підприємств, організацій і установ, за винятком невеликих сум, в банках на відповідних рахунках на договірних умовах.
- проведення через банки основного обсягу грошових розрахунків в готівковій та безготівковій формах.
- витрачання готівки переважно на оплату праці та здійснення деяких товарних закупівель.
- у внутрішньобанковському обороті застосовуються тільки розрахункові документи встановленої форми, а у позабанківському – державні грошові знаки.
- видача готівки підприємствам на заробітну плату і виплати соціального характеру, здійснюється у строки, узгоджені з обслуговуючими установами банків.

Отже, грошовий обіг відбувається за участю та активної ролі банківських установ, які є фінансовими посередниками у взаємних розрахунках між суб'єктами грошового обороту. У процесі проведення розрахунків і платежів гроші проходять через банківські установи, які цілеспрямовано регулюють грошові потоки у господарському обороті. Операції банків пов'язані з розрахунково-касовим обслуговуванням своїх клієнтів. Банк є найважливішим грошово-кредитним інститутом суспільства. Банківські установи проводять емісію та зберігають гроші. Банк є вихідним і кінцевим пунктом, через який відбувається кругообіг готівки і безготівкових платежів. Вони безпосередньо впливають на обсяг і структуру грошової маси, грошові агрегати [4].

#### Список використаних джерел:

1. Лелюк Н.Є. Гроші та кредит: Посібник – Харків: – ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. С. 14. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://core.ac.uk/download/pdf/78067789.pdf> (дата звернення: 26.03.2021).
2. Колесніченко В.Ф. Гроші та кредит: Навчальний посібник. – ХНЕУ, 2019. С. 39. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://ndc-ipr.org/media> (дата звернення: 26.03.2021).
3. Рябініна Л.М. Гроші та кредит: Підручник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2014. С. 612. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://obuchalka.org/2014072979365/dengi-i-kredit-ryabinin-l-n-2014.html> (дата звернення: 26.03.2021).
4. Чайковський Я. І. Платіжний оборот і грошовий обіг: Науковий посібник ТНЕУ, 2012. С. 342. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.wunu.edu.ua> (дата звернення: 26.03.2021).

\*\*\*\*\*

**Радова Наталія Володимирівна**  
*к.е.н., ст. викладач кафедри банківської справи*  
**Слепньова Маріоніла Олександрівна**  
*студентка 2 курсу факультету економіки і управління підприємництвом*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

## **ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ІНФЛЯЦІЇ**

Інфляція, як економічне явище існує вже давно. Вважається, що вона з'явилася з виникненням грошей. З появою паперових грошей монетарно-грошова інфляція замінюється на паперово-грошову. При паперовому обігу гроші – лише символ, а не реальне багатство. Набагато кращий спосіб збереження заощаджень – купівля коштовностей або нерухомості. Паперові гроші в дуже незначній мірі накопичуються в якості заощаджень. Основна їх частка залишається в обігу. Наявність цих грошей у населення збільшує сукупний попит, а він, своєю чергою, впливає на ціни у бік їх підвищення.

Поняття інфляції досі залишається досить складним і разом з тим неоднозначним. У буквальному перекладі термін «інфляція» (від лат.) означає «здуття», тобто переповнення каналів обігу надлишковими паперовими грошима, не забезпеченими відповідним зростанням товарної маси [3].

Інфляція – це процес знецінення національної валюти, зменшення її купівельної спроможності у відношенні до товарів, послуг та іноземних валют, які зберігають стабільність своєї купівельної здатності. Вона простежується в усіх сферах економічного життя суспільства. Ринкова та перехідна економіки неможливі без інфляційних процесів, так само як і без економічних циклів розвитку. Складність і багатогранність цього явища обумовлюється труднощами його визначення та передбачення. Тому на сучасному етапі розвитку економіки в Україні надзвичайно актуальним є питання щодо форм прояву та закономірностей розвитку інфляції.

Розробкою нових підходів вирішення проблеми інфляції займалися вітчизняні та закордонні науковці такі, як В. Власюк, Д. Полозенко, О. Коваленко, Л. Троцюк та інші.

Інфляція – всім відомий і водночас не пояснений процес соціально-економічного життя будь-якої країни. Це пов'язано з багатогранністю та складністю проблеми інфляційних процесів. Будь-яка ринкова економіка є вразливою для інфляції.

Для країн з перехідною та ринковою економіками повзуча інфляція вважається нормальним явищем, що виступає сильним негативним фактором, який викликає значні соціально-економічні наслідки, а саме: знецінення національної валюти та зменшення її купівельної спроможності; спотворення фінансової «реальності» виробництва і споживання; ускладнення процедури обліку доходів і витрат населення, оподаткування; перерозподіл доходів між суб'єктами, що господарюють,

що неможливо контролювати; зростання заборгованостей по кредитах; зниження інвестиційної активності; активний розвиток тіньової економіки [1; 2].

Як відомо, показником, що характеризує динаміку рівня цін на товари та послуги, є індекс інфляції. Його динаміка представлена на рис. 1.

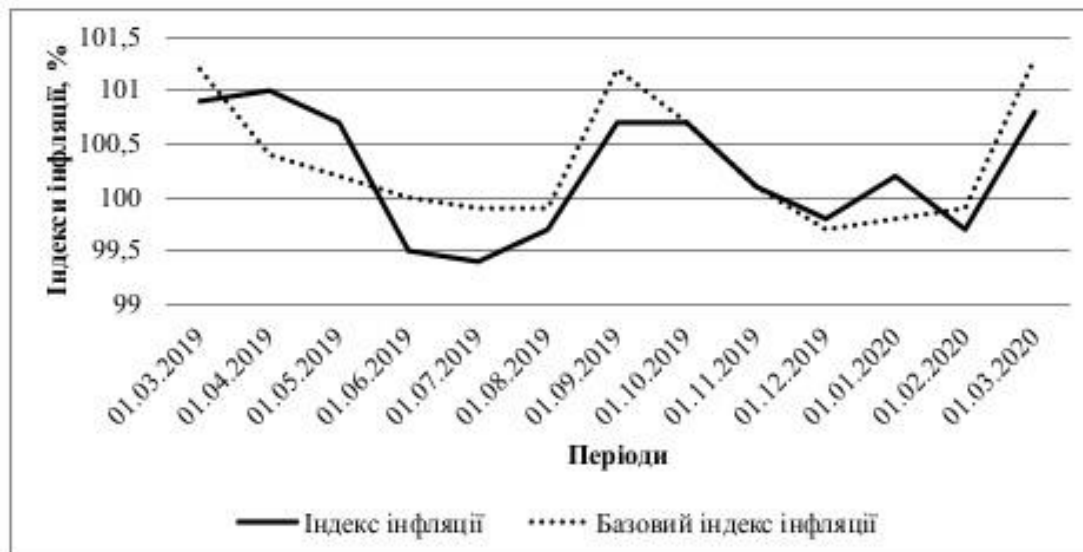


Рис. 1. Динаміка зміни індексу інфляції з березня 2019 р. по березень 2020 р., %

Джерело: складено за даними [5].

Індекс інфляції характеризує зміну загального рівня цін на товари та послуги за певний період часу. Як бачимо з рис. 1, за аналізований період індекс інфляції мав нестійку тенденцію. Основною причиною низхідної динаміки показника у червні-серпні та грудні 2019 р. і в лютому 2020 р. було здешевлення харчових продуктів, висока врожайність плодоовочевої продукції і поліпшення інфраструктури зберігання та реалізації продовольчих товарів, а висока динаміка відповідно була зумовлена подорожчанням цих товарів.

Звичайно, бажано, щоб індекс інфляції збігався з базовим, як це було у жовтні-листопаді 2019 р., оскільки так легше та швидше контролювати інфляційні процеси та можна зробити більш точний прогноз їх подальшої поведінки.

Отже, у березні 2020 р. індекс споживчих цін (ІСЦ) збільшився на 1,1% до попереднього місяця, а у порівнянні з березнем минулого року скоротився на 0,1%. У перші тижні запровадження карантинних обмежень для протидії коронавірусу призвело до значного коливання цін на товари та послуги. Основним фактором такої цінової динаміки було підвищення цін на водопостачання, харчові продукти, підакцизну продукцію (алкогольних напоїв та тютюнових виробів) та транспортних послуг [4].

Для подолання вище вказаних проблем уряд проводить антиінфляційну та монетарну політику. Спираючись на офіційні дані Державної служби України можна прийти до висновку, що в антиінфляційній політиці є недоліки та прорахунки. З метою підвищення ефективності рекомендується вжити ряд заходів, серед яких є:

розробка бюджетної стратегії на середні періоди; збільшення відкритості економіки; перегляд споживчого кошика; перегляд кредитно-банківської системи та її реформування.

Також для успішного проведення антиінфляційної політики потрібно спиратися на досвід інших розвинутих країн у розв'язанні даної проблеми, також потрібно враховувати національні особливості своєї країни. Загалом проведення антиінфляційної політики призводить до підвищення довіри економічних агентів до заходів, проведених урядом та НБУ, створює сприятливе середовище для досягнення стабілізації економіки та її подальшого довгострокового зростання.

Таким чином, світовий досвід доводить, що інфляція може бути контрольованим і регульованим процесом, якщо створити відповідну функціональну економічну систему. У зв'язку з політичною нестабільністю, наявністю бюджетного дефіциту, низькою продуктивністю праці, питання інфляції в Україні стоїть дуже гостро. Процес боротьби з цим явищем – тривалий і складний, вимагає великих матеріальних витрат. Подолання інфляції залишається однією з головних завдань антикризової стратегії. Основним способом боротьби з інфляцією повинна бути боротьба з її основними причинами, оскільки придушення інфляції за допомогою повного контролю над цінами і доходами без усунення її причин негативно позначається на розвитку ринкових відносин. [2, с.42-43]

#### **Список використаних джерел:**

1. Тівєріадська Л.В., Якименко А.М. Інфляційні процеси та їх соціально-економічні наслідки в Україні. *Економічний простір*. 2015. №93. С.175-188.
2. Рубежанська В.О., Калінін О.С. Наслідки поширення інфляційних процесів в Україні та основні шляхи їх стримування. *Наука сьогодення: від досліджень до стратегічних рішень*. 2020. Том 1. С.42-43.
3. Сутність, види та форми прояву інфляції / Гроші. Кредит. Банки URL: [https://studme.com.ua/1719051212888/bankovskoe\\_delo/inflyatsiya\\_formy\\_prichiny\\_sotsialno-ekonomicheskie\\_posledstviya.htm#427](https://studme.com.ua/1719051212888/bankovskoe_delo/inflyatsiya_formy_prichiny_sotsialno-ekonomicheskie_posledstviya.htm#427) (дата звернення: 29.03.2021).
4. Семенча І.Є., Калашнікова Ю.М. Інфляційні процеси в Україні: проблеми сьогодення та причини виникнення. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2020. №39. С. 97–101.
5. Офіційний сайт Міністерства Фінансів України. URL: <http://index.minfin.com.ua> (дата звернення: 29.03.2021).

\*\*\*\*\*

## **ПРОБЛЕМИ МОНЕТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Рівень монетизація економіки – макроекономічний показник, що характеризує ступінь забезпеченості економіки грошима, необхідними для здійснення платежів і розрахунків, та відображає забезпеченість процесів виробництва та споживання відповідною грошовою масою. Тобто монетизація – це засіб забезпечення і задоволення платоспроможного попиту на гроші зокрема на грошовий капітал всієї економіки України як єдиного цілого. Рівень монетизації розраховується, зазвичай, як відношення грошового агрегату М2 (готівка, грошові кошти на рахунках підприємств і внески населення в банках) до ВВП у відсотках. Інколи для розрахунку коефіцієнта монетизації використовують агрегат М3 – показник «широких грошей» [2]. Показник рівня монетизації економіки обернено пропорційний до швидкості обертання грошей: при збільшенні коефіцієнта монетизації швидкість обертання грошей зменшується і, навпаки.

В табл.1 вказано основні показники стану грошової маси, як складової частини монетизації грошового обороту України з 2015 до 2019 року. В даній таблиці наведено розрахунок окремих показників, що характеризують ефективність грошово-кредитної політики України.

Дані таблиці вказують на те, що сума готівкових грошей, що перебувають в обороті порівнюючи 2019 і 2015 роки зросла на 225313,0 млн. грн.(на 47,7%). При такій значній зміні суми готівкових грошей можна зробити висновок, що існує недовіра з боку фізичних і юридичних осіб до банківської системи. Зростання частки готівки, що знаходиться поза банками в загальній грошовій масі ускладнює стан розрахунків і послаблює кредитний потенціал банків, – зазначають Прохорова В. В., Божанова О. В. [3].

Порівняння індексу інфляції та коефіцієнта монетизації за досліджуваний період свідчить про те, що національна економіка повністю поглинає наявну в обігу грошову масу, незважаючи на стале зростання коефіцієнта монетизації. Хоча в період 2015–2019 рр. індекс споживчих цін мав тенденцію до зниження, об'єм грошової маси за цей період перманентно збільшувався. Це свідчить про постійний дефіцит грошей в обороті, який в свою чергу не дозволяє банківській системі в повній мірі здійснювати накопичення фінансових ресурсів з подальшою можливістю реалізувати їх у формі кредитних ресурсів.

Якщо порівнювати 2015-2019 рр. можна зауважити що у 2015 р. забезпеченість економіки грошовою масою була суттєво вищою і становила 69,5%. А от

розглядаючи значення коефіцієнта монетизації у 2019 році можна припустити наявність кризових процесів в економіці.

Таблиця 1.

Основні показники стану грошової маси, як складової частини монетизації грошового обороту України з 2015 до 2019 року

Показники	2015р.	2016 р.	2017р.	2018р.	2019р.	Відхилення, 2019 р. до 2015р.	
						млн. грн.	%
Агрегат Мо, млн.грн.	282670,0	314390,0	310405,0	351810,0	359460,0	76790,0	127,2
Агрегат М1, млн.грн.	472220,0	529930,0	551463,0	624231,0	697533,0	225313,0	147,7
Агрегат М2, млн.грн.	993810,0	1102390,0	1129464,0	1224887,0	1329000,0	335190,0	133,7
Агрегат М3, млн.грн.	994060,0	1102700,0	1208860,0	1228554,0	1331786,0	337726,0	134,0
ВВП, млн.грн.	1430290	2034430	2445587	3083409	3675728	2245438,0	257,0
Грошова база, млн.грн.	336000	381580	399060	435800	477490	141490,0	142,1
Індекс інфляції, %	143,3	112,4	113,7	109,8	104,1	-	-39,2п
Коефіцієнт інфляції, %							
М2\ВВП	69,50	54,20	49,43	39,84	36,23	-	52,13 п
М3\ВВП	69,48	54,19	46,18	39,73	36,16	-	52,04п
Швидкість обігу грошей							
ВВП\М3	1,44	1,84	2,02	2,51	2,76	-	191,8
Грошово-кредитний мультиплікатор							
М3\ГБ	2,96	2,89	3,03	2,82	2,79	-	94,3

Джерело: складено за даними [1].

Показники стану грошової маси в Україні за 2015–2019 рр. показують, що 26,99% грошової маси не перебувають під наглядом банківської системи, тобто перебувають поза її межами.

Ця ситуація склалася через втрату довіри фізичних і юридичних осіб стосовно банківської системи, бажанням проводити розрахунки з використанням виключно готівки. Крім того свою негативну роль відіграють і інші чинники, зокрема, низький рівень доходів населення, інфляційні очікування, високий рівень доларизації економіки.

**Список використаних джерел:**

1. Грошово-кредитна та фінансова статистика. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/MFS\\_2019-12.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/MFS_2019-12.pdf?v=4) (дата звернення: 28.03.2021).



2. Педерсен І. О. Оцінка стану грошової маси в Україні. *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції*. 2012. № 6.– С. 83–87.
3. Прохорова В. В., Божанова О. В., Мушнікова С. А. Монетарна політика як інструмент державного регулювання розвитку підприємництва. *Економічний вісник НГУ*. 2018. № 4. С. 84–93.

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: B22; C40; E51**

**Сергєєва Олена Степанівна**  
*к.е.н., доцент, кафедри банківської справи*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

## **ІНФЛЯЦІЙНА СКЛАДОВА В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ**

У сучасних умовах проблема регулювання інфляції посідає провідне місце у теорії та практиці реалізації стратегії монетарної політики. Оптимальне розв'язання цього питання полягає у зведенні та дотриманні показника інфляції на мінімальному належному рівні задля здорового та повноцінного функціонування економіки. Тому, актуалізується питання щодо зниження інфляційної складової в діяльності банків через заходи НБУ, а саме продовження політики таргетування інфляції за допомогою встановлення облікової ставки відповідно рівню інфляції.

Узагальнивши думки та твердження вчених щодо природи утворення інфляції, вважаємо, що більш точним підходом, який відповідає сучасному розвитку економічних процесів, є підхід до виникнення інфляції, заснований на дисбалансі у попиту та пропозиції на гроші. За період 2014-2017 роки політична та економічні кризи в Україні призвели до дисбалансів основних макроекономічних пропорцій, які негативно відбилися на розвитку банківської системи та як слід вплинули на зростання інфляційного показника, впливу коштів фізичних осіб, підвищення рівня доларизації та зниження купівельної спроможності грошей. Зазначимо, що головним завданням НБУ у довгостроковій перспективі є підтримка стабільності національної грошової одиниці, яка неможлива без забезпечення сталого економічного розвитку. При цьому НБУ повинен досягати цілей щодо інфляції, насамперед шляхом зміни ключової процентної ставки [1].

На думку багатьох економістів сучасності, найефективнішим режимом монетарної політики для України є інфляційне таргетування, яке визначається як, режим, за якого держава, як правило, в особі центрального банку встановлює кількісний орієнтир (таргет) інфляції. До 2020 року НБУ передбачено поступове досягнення середньострокової цілі щодо інфляції, встановленої на рівні 5% (для річного приросту індексу споживчих цін). Водночас установлений рівень інфляції є дещо вищим, ніж у розвинених країнах, і показує процеси структурної перебудови та зростання продуктивності праці, які спостерігатимуть в українській економіці протягом найближчих років. Але зазначимо, що інфляційний таргет, який був встановлений НБУ до кінця 2020 року базувався на поступовому зниженні темпів

інфляції та мав забезпечити досягнення середньострокової інфляційної цілі – 5% з допустимим діапазоном відхилень  $\pm 1$  в.п. Така середньострокова інфляційна ціль затверджується Стратегією монетарної політики НБУ та може переглядатися лише у бік зниження в міру прогресу в економічному розвитку України.

Інформація щодо очікуваного розвитку інфляційних процесів та періоду, упродовж якого інфляція увійде в межі цільового діапазону, наводиться в ухвалених Правлінням НБУ рішеннях з питань монетарної політики, а також в інфляційних звітах. При розгляді чинників, що спричиняють утворення інфляції, можна дійти висновку, що інфляційна складова у діяльності банків виникає у процесі виконання банківськими установами функції створення нових кредитних грошей, на реалізацію якої має безпосередній вплив стратегія монетарної політики НБУ України через набір монетарних інструментів, які виступають чинниками впливу на позиціонування інфляційної складової у діяльності банків. Таким, чином інфляційний показник суттєво впливає на визначення як депозитної, так і кредитної ставки. Насамперед це проявляється на етапах розробки та реалізації цінової політики банку. Позиціонування інфляційної складової у діяльності банків відбувається у разі суттєвого обмеження банківськими установами свого кредитного потенціалу, коли нормативний грошовий мультиплікатор набагато перевищує фактичний його рівень, а також зниження рівня кредитоспроможності позичальників, що, в кінцевому підсумку, призводить до досягнення банками внутрішньої межі кредитування, межі створення нових кредитних грошей та межі банківської інфляції.

На позиціонування інфляційної складової у діяльності банків впливає процентний канал – через регулювання процентних ставок за залученими й розміщеними коштами, кредитний канал – відповідно до виконання банками функції створення нових кредитних грошей та канал очікувань – через схильність до заощаджень, попиту і пропозиції на банківські послуги. Протягом останнього десятиріччя за умов досить нестабільного економічного розвитку України передбачити рівень інфляції та визначити ризиковість банківських операцій було досить важко, навіть на макроекономічному рівні. Саме тому українські банки при формуванні розміру як депозитних ставок, так і кредитних ставок, як правило орієнтувались на рівень облікової ставки, що встановлюється НБУ, та пропонують клієнтам плавучу ставку з можливістю її перегляду в разі зміни облікової ставки [2]. Для більш комплексного аналізу розглянемо як підвищення та зменшення рівня інфляції в Україні впливає на фінансові результати банківської системи України у вигляді прибутку або збитку після оподаткування банків України (рис. 1).

Як видно з рис. 1, станом на 01.01.2016 р., 01.01.2017 р. та 01.01.2018 р. БСУ зазнала збитків у розмірі 77,94 млрд грн, 160,14 млрд грн та 28,10 млрд грн, відповідно. А ось за останні 2 роки банківській системі України вдавалось виходити на позитивний фінансовий результат – прибуток у розмірі 21,72 млрд грн та 58,36 млрд грн. Також необхідно звернути увагу й на те, що за перше півріччя 2020 року був зафіксований прибуток у розмірі 28,96 млрд грн, що більше на 7,24 млрд грн, ніж річний прибуток станом на 01.01.2019 р.

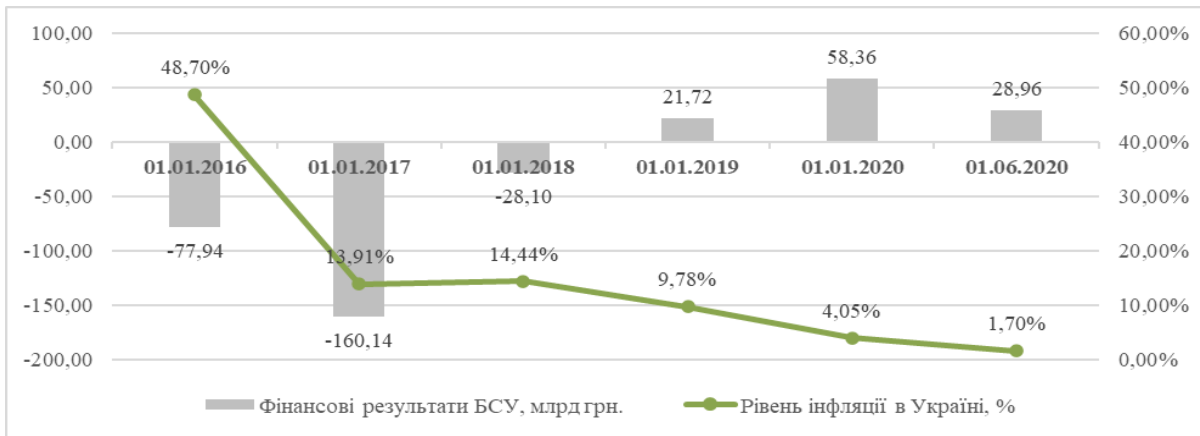


Рис. 1 Динаміка фінансових результатів БСУ та рівня інфляції в Україні за період з 01.01.2016 р. по 01.06.2020 р., в млрд грн та %.

Джерело: систематизовано автором з використанням наукових джерел [3; 4].

Така тенденція до збільшення прибутку банківської системи України є безперечно позитивною. Важливо зазначити, що за останніми даними 2019 рік став роком рекордних показників у сфері фінансово-банківської діяльності. Згідно зі статистичними даними приведених на офіційному сайті НБУ, прибуток банківської системи України за 2019 рік сягнув історичного максимуму: платоспроможні банки отримали 58,36 млрд грн чистого прибутку, що перевищило тогорічний історичний рекорд у 2,7 рази при рекордно низькій інфляції 4,05%.

Підсумовуючи вищесказане можна зробити висновок, що у 2020 році і впродовж наступних років, внаслідок проведення якісною монетарної політики НБУ та як слід уповільнення інфляції, є привід очікувати збільшення чистого прибутку банківської системи України. Така позитивна тенденція оновить банківський сектор України, що призведе до його прибутковості та ефективності.

#### Список використаних джерел:

1. Міщенко В. Методологічні та методичні проблеми запровадження таргетування інфляції. *Вісник Національного банку України*. 2006. №5. С. 40-45.
2. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 № 679-Х. URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 01.02.2021).
3. Статистика рівня інфляції / Бюро статистики: URL: <https://www.statbureau.org/ru> (дата звернення: 10.02.2021).
4. Показники банківської системи. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593) (дата звернення: 10.02.2021).

\*\*\*\*\*

**Сергєєва Олена Степанівна**  
*к.е.н., доцент кафедри банківської справи*  
**Бондарєвська Анна Віталіївна**  
*студентка 4 курсу факультету фінансів та банківської справи*  
*Одеського національного економічного університету*  
*м. Одеса, Україна*

## **ОЦІНКА КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ**

На сьогодні в банківській системі України гостро постає питання ефективного функціонування при складних політичних та економічних умов. Кризові явища фінансової системи призвели до значних проблем в банківському секторі України, які пов'язані з різким скороченням числа банків впродовж 2014-2017 рр., підвищенням рівня ризикованості банків та недовіри до банківської системи України.

Фінансово-економічна нестабільність України призвела до значних змін у банківській системі та зменшення обсягів банківського кредитування. Це пов'язано головним чином з тим, що банки не можуть покрити власні витрати на запозичення за рахунок своїх доходів через падіння довіри населення до банківської системи, нестабільність законодавчої бази та багато інших проблем.

Для більш наглядності розглянемо абсолютні показники кредитної діяльності банківської системи України за період на 01.01. 2017-2021 роки на рис. 1.

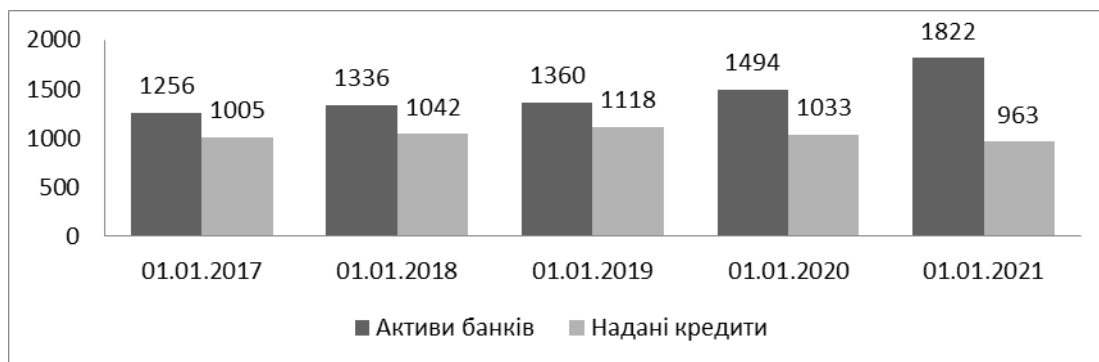


Рис. 1 Показники кредитної діяльності банківської системи України на 01.01.2017 – 01.01.2021 роки, млн. грн.

*Джерело: складено за даними [1].*

Як видно з рис. 1 за результатами на початок 2021 року активи банківської системи за вирахуванням сформованих резервів, збільшилися на 566 млн. грн. у порівнянні із показником на початок 2017 року. Як ми бачимо, кредитний портфель банківської системи України має тенденцію до підвищення за період 01.01.2017 – 01.01.2021рр. Стосовно обсягів наданих кредитів у 2020 р. порівняно з 2017 р. зріс на 28 млрд. грн., або на 2,8%. Динаміка структури наданих клієнтам кредитів протягом

аналізованого періоду порівняно стійка. Проте показники наданих кредитів за 01.01.2021 р має тенденцію до зменшення.

Доцільно проаналізувати і якість сукупного кредитного портфеля банківської системи України шляхом дослідження наявності недіючих кредитів у кредитному портфелі банків. Розглянемо динаміку обсягів недіючих кредитів банків України за період з 01.01.2017 р. по 01.01.2021 р. на прикладі табл. 1.

Таблиця 1.

Динаміка обсягів недіючих кредитів банків України  
за період 01.01.2017 – 01.01.2021 рр.

Роки	Недіючі кредити, млн. грн.	Відношення недіючих кредитів до кредитного портфеля, %
01.01.2017	444667	53,99
01.01.2018	594 999	54,54
01.01.2019	630 767	52,85
01.01.2020	530 780	48,36
01.01.2021	430 371	41,00

*Джерело: складено за даними [1].*

Як бачимо з табл. 1 частка недіючих кредитів у сукупному кредитному портфелі за період з 01.01.2017 по 01.01.2021 рр зменшилось з 53,99% до 41,00% та станом на січень 2021 року становить 430 371 млн грн. Кількість недіючих кредитів у сукупному кредитному портфелі банківської системи України за аналізований період збільшився на 26315,84 млн грн. Значний розмір недіючих кредитів свідчить про великий сукупний ризик за всіма кредитними операціями банківської системи України і виявляється у зменшенні вартості активів. Зростання кредитів призводить до збільшення резервів за кредитними операціями банків за рахунок зменшення активів, тому важливим завданням в процесі банківського кредитування та управління кредитним портфелем є ефективне управління ризиками [3; 4]. Зазначимо, що резервування є одним із способів самострахування банку і захисту вкладників, кредиторів та акціонерів. Розглянемо динаміку резервування кредитів банків України за період з 01.01.2017 – 01.01.2021 рр. (табл. 2)

Таблиця 2

Динаміка резервування кредитів банківської системи України  
за період 01.01.2017 - 01.01.2021 рр.

Роки	Кредити банків України, млн. грн.	Резервування кредитів банків України, %
01.01.2017	566511	8,9
01.01.2018	561328	9,4
01.01.2019	594003	10,7
01.01.2020	562379	9,1
01.01.2021	596015	11,0

*Джерело: складено за даними [3].*

Як видно з табл. 2 починаючи с 01.01.2017 р. динаміка кредитів банківської системи України становила 566511 млн. грн. та відповідно показник резервування склав 8,9%, однак на початок 2021 року відносний показник резервування склав 11,0 %. Тобто за цей період спостерігається зростання показника на 29504 млн. грн. та на 2,1 п.п. У порівнянні з попереднім періодом (станом на січень 2020 року – 9,1%) відзначається зріст даного показника на 1,9 п.п.

Підсумовуючи, зазначимо, що за досліджувальний період прослідковується позитивна тенденція до збільшення сукупного резерву відносно сукупного кредитного портфеля банківської системи України.

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/statistic> (дата звернення: 10.02.2021).
2. Денисенко М. П. Гроші та кредит у банківській справі: навчальний посібник / М. П. Денисенко. – К.: Алеута, – 2014. – 478 с.
3. Фінансова гнучкість прийняття рішень в інвестиційній діяльності банків: Монографія / М.О. Кужелєв, М.О. Житар. – Київ: Видавництво «Центр учбової літератури» Київ-Бидгощ, 2016. – 176 с.
4. Корпоративні відносини в банківському секторі: фінансові механізми та маркетингові стратегії / М.О. Кужелєв, І.Г. Брітченко, П.П. Гаврилко. - РівнеНовий Сонч : Волин. обереги, 2016. – 228 с

\*\*\*\*\*

#### **JEL Classification: E52**

**Сергєєва Олена Степанівна**

*к.е.н., доцент кафедри банківської справи*

**Гиря Юлія Віталіївна**

*студентка 4 курсу факультету фінансів та банківської справи*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

## **ОЦІНКА ДОСТАТНОСТІ КАПІТАЛУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Сучасна реформована банківська система виступає одним із найважливіших організаційних механізмів фінансової системи, яка сприяє різносторонньому впливу на функціонування всіх економічних процесів у суспільстві, на життєдіяльність суспільства в цілому. Саме вона забезпечує економіку необхідним обсягом фінансових ресурсів, забезпечуючи вільний рух капіталу, розрахунки суб'єктів господарювання, кредитування економіки, а також реалізацію інших функцій та завдань. Банківська система є одним із найважливіших елементів економіки країни, тому ефективна діяльність комерційних банків – це особливо актуальне питання сьогодні. Відповідно до закону України «Про банки і банківську діяльність», капітал

банку – це спеціально створений фонди і резерви, призначені для забезпечення фінансової стійкості, комерційної та господарської діяльності, відшкодування можливих збитків і які перебувають у користуванні банку [1].

Капітал банківської установи дає можливість здійснювати широкий спектр банківських операцій і слугує гарантом забезпечення конкурентоспроможності як узагальнюючого показника стійкості та ефективної діяльності банку та банківської системи загалом. Надалі проведемо оцінку капіталу банківської системи України за період 2016-2021 рр. Згідно з даними НБУ, за період 2016-2021 рр., кількість банків з іноземним капіталом в Україні зменшилася на 8, зокрема кількість банків зі 100-відсотковим іноземним капіталом зменшилась на два, що свідчить про значний вплив іноземних інвестицій із банківського сектору країни, який був зумовлений банківською кризою та нестабільністю політичної та економічної ситуації. Станом на 01.01.2021 р із 74 працюючих в Україні банків, 33 фінансові установи – з іноземним капіталом (на 01.01.2016 – 41 банк з іноземним капіталом із 117 працюючих), у тому числі 23 – зі 100-відсотковим іноземним капіталом (на 01.01.2016 р – 17) [2].

Розглянемо детальніше динаміку зміни кількості банків із вітчизняним та іноземним капіталом за період з 2016-2021 рр. на рис.1:

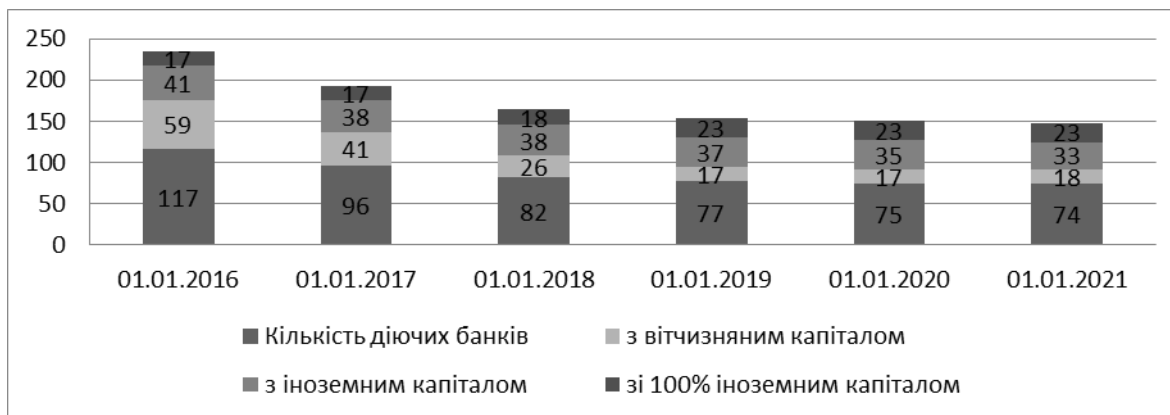


Рис.1. Динаміка кількості банків за період з 2016-2021 рр.

Джерело: складено за даними [2].

Виходячи з даних, представлених в рис. 1, бачимо, що кількість іноземних банків за аналізований період залишилася майже незмінною, в той час як кількість банків з вітчизняним капіталом суттєво знизилася. З цього можна зробити висновок, що іноземні банки проявили себе більш стійкими до кризових явищ в економіці, про це свідчить їх незмінна кількість у банківській системі України.

Як свідчать дані табл. 1, незважаючи на суперечливість тенденцій розвитку української банківської системи протягом досліджуваного періоду, мала місце виражена тенденція до нарощування її потенціалу, про що, зокрема, свідчить зростання сукупних активів банківської системи.

Показники, що характеризують розвиток банківської системи України  
за 2016-2021 рр, млрд грн.

Показник	Станом на 01.01					
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Активи	1316,7	1258,6	1867,7	1359,7	1981,6	2209,3
Власний капітал	148,1	123,7	161,1	154,9	199,9	210,6
Зобов'язання	1168,7	1142,2	1190,5	1204,7	1293,4	1612,2
Фінансовий результат	-52,4	-157,3	-25,9	22,3	58,4	41,3

Джерело: складено за даними [3].

Так, якщо на кінець 2015 року активи українських банків склали 1316,7 млрд грн, то за підсумками 2021 року їх величина склала 2209,3 млрд грн. Фундаментом, який створив можливості для нарощування активів банківської системи України, стало зростання ресурсної бази вітчизняних банків – як за рахунок підвищення капіталізації і збільшення обсягів власного капіталу та за рахунок зростання зобов'язань банків. Так, якщо на кінець 2015 року банківські зобов'язання склали 1168,7 млрд грн, то на кінець 2020 року вони становили 1612,2 млрд грн. Достатність капіталу – це здатність банку захистити інтереси своїх кредиторів та власників від незапланованих збитків, розмір яких залежить від обсягу ризиків, що виникають у результаті виконання банком активних операцій. Далі розглянемо динаміку достатності регулятивного капіталу (Н2) (рис. 3).

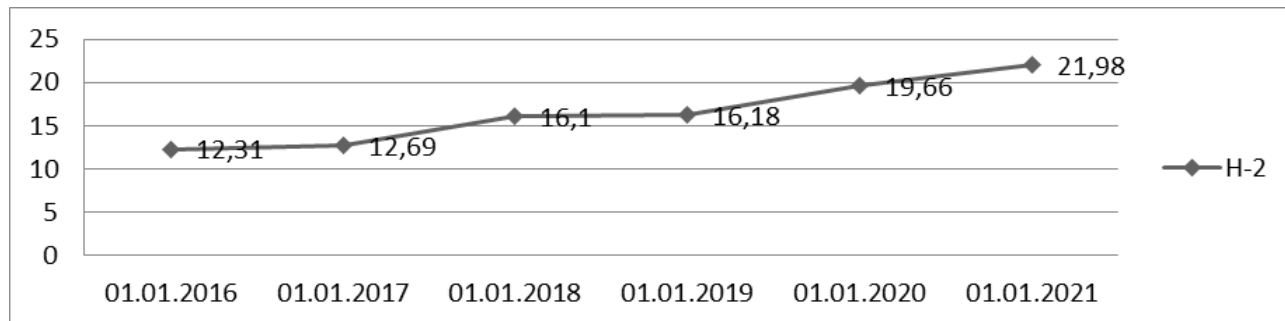


Рис. 3. Достатність регулятивного капіталу (Н2) за період з 2016 по 2021 рр, %

Джерело: складено за даними [4].

Динаміка свідчить, що при встановленому мінімальному значенні нормативу Н2 у 10 %, у 2016 р. банківська система мала достатність капіталу на рівні 12 %, що перевищує норматив, проте такого обсягу недостатньо для покриття всіх можливих втрат, пов'язаних і наданими кредитами у період світової фінансово-економічної кризи (рис. 3). Показник достатності регулятивного капіталу по банківській системі виконується та має тенденцію до збільшення. Так, станом на 01.01.2021 року його рівень склав 21,98%.

Узагальнюючи все вищевикладене, в сучасних умовах економіки через постійну диверсифікацію ризиків для вітчизняного банківського сектору головним



завданням є постійне вдосконалення та розробка нових методів аналізу цих ризиків при визначенні рівня адекватності власного капіталу.

#### Список використаних джерел:

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України, прийнятий Верховною Радою України від 07.12.2000 № 2121-III. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (дата звернення: 10.02.2021).
2. Балансові звіти банків. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1> (дата звернення: 10.02.2021).
3. Основні показники діяльності банків. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1> (дата звернення: 10.02.2021).
4. Значення економічних нормативів в цілому по системі. URL : <https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#2> (дата звернення: 10.02.2021).

\*\*\*\*\*

#### JEL Classification: G18

**Сергєєва Олена Степанівна**

*к.е.н., доцент кафедри банківської справи*

**Іванова Тетяна Вікторівна**

*студентка 5 курсу Центру заочної та вечірньої форми навчання  
Одеського національного економічного університету  
м. Одеса, Україна*

### АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ВЗАЄМОВІДНОСИН БАНКІВ ЗІ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Корпоративний устрій є невід'ємною складовою моделі бізнесу сучасного банку. Налагоджене корпоративне управління забезпечує інвестиційну привабливість банку. Особливо актуальна реалізація інтересів держави як власника банків, ураховуючи їхню питому вагу в активах, ресурсах і капіталі банківської системи України.

Дослідження зарубіжного досвіду свідчить, що на формування корпоративного управління в банківській системі визначальний вплив має модель корпоративного управління країни. Загалом виділяють японську, американську та континентальну (німецьку) моделі [1].

Японська модель: особлива роль держави: уряд Японії проводить активну економічну політику, яка передбачає офіційне і неофіційне представництво уряду в раді товариства; склад ради директорів залежить від фінансового стану; ради директорів складаються переважно з «внутрішніх» членів, а відсоток незалежних членів надзвичайно низький.

Англо-американська модель: ґрунтується на значній розпорошеності акціонерного капіталу; три ключових ланки: менеджери, директори і акціонери; розподіл володіння і контролю, що дозволяє інвесторам передавати керівництво менеджерам; притаманна однорівнева структура органів управління, за якої рада директорів включає виконавчих та незалежних директорів [2].

Для англо-американської моделі (поширена в США та Великобританії) властива висока розпиленість акціонерного капіталу – переважаюча більшість американських банків не має жодного акціонера, чия частка становила б більше одного відсотка сукупного капіталу.

Для підвищення якості корпоративного управління та управління ризиками банки США значну увагу надають наявності незалежних директорів (осіб, що не пов'язані фінансовими, родинними чи іншими зв'язками з банком) та формуванню комітетів рад [3].

Німецька модель (континентальна): дворівнева система управління: наявність спостережної і виконавчої рад; стратегія довгострокового контролю; внутрішні інституціональні інвестори (західноєвропейські компанії) володіють найбільшою часткою акцій; включення представників працівників, профспілок і менеджерів у спостережну раду; встановлена законом кількість спостережної ради [1].

Корпоративне управління в німецькій (континентальній) моделі принципово відрізняється від США. Визначальними рисами німецької системи корпоративного управління є висока концентрація акціонерного капіталу, більшою частиною якого володіють банки і корпоративні акціонери (інші компанії), взаємна участь в акціонерному капіталі, центральна роль банків.

Сьогодні в Україні іде процес формування моделі корпоративного управління в банках. Вітчизняна модель корпоративного управління в банку є комбінованим варіантом англо-американської та німецької моделей та характеризується дворівневою системою органів управління. Так сьогодні більшість вітчизняних банків є публічними акціонерними товариствами, акції яких обертаються на організованому ринку цінних паперів [4]. За період існування акціонерної власності в Україні сформувалася нормативно-правова база корпоративного управління, що в значній мірі відповідає міжнародній практиці.

Отже, кожна модель корпоративного управління має свої сильні та слабкі сторони, що слід враховувати при формуванні вітчизняної системи корпоративних відносин. Так англо-американська модель сприяє формуванню структури з сильними лідерами та ефективною системою прийняття рішень і високою емісійною активністю банків. Разом з цим її критикують за неналежний контроль менеджерів. Перевагою німецької моделі є наявність чіткої системи підзвітності. Однак цю систему критикують за низьку емісійну активність, нерівне відношення до інвесторів та повільність процесу прийняття рішень. Японська модель заснована на значному впливі державного регулювання і відповідно представництві держави в органах корпоративного управління.

В Україні, Національний банк України рекомендує банкам установлювати систему винагороди, яка забезпечує ефективне управління ризиками, ураховує

стратегічні цілі банку і сприяє дотриманню корпоративних цінностей [2]. Регулятор пропонує, щоб рада банку встановила критерії для визначення базової (фіксованої) частини винагороди, яка відображає рівень професійного досвіду та організаційної відповідальності з огляду на посадові інструкції працівника, та змінної частини винагороди, яка відображає послідовне і виважене з огляду на ризики виконання обов'язків із результатом, що перевищує вимоги посадової інструкції працівника. НБУ не встановлює, яку саме інформацію про винагороду банки повинні оприлюднювати в річному звіті, а віддає це питання на розсуд ради, яка затверджує політику винагороди, визначає обсяг інформації про виплату винагороди.

Таким чином, реалізація міжнародного досвіду корпоративного управління на вітчизняному ринку банківських послуг передбачає запровадження європейських критеріїв щодо складу і кваліфікації членів правління та розкриття інформації про структуру винагороди у спеціальному звіті про корпоративне управління. Це сприятиме підвищенню довіри учасників ринку до банку, зміцнення відповідальності та зацікавленості керівників у високих результатах, підвищенню ефективності діяльності банку, успішній реалізації довгострокових цілей.

#### **Список використаних джерел:**

1. Денис О. Б. Корпоративне управління в банках: зарубіжний досвід та вітчизняна практика. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2012. № 1(12). С. 50–55.
2. Guide to fit and proper assessments. European Central Bank. URL: <https://www.bankingsupervision.europa.eu> (accessed 08 April 2021).
3. EBA guidelines on sound remuneration policies. European Banking Authority. EBA/GL/2015/22. URL: <https://eba.europa.eu/regulation-and-policy/remuneration/guidelines-on-sound-remuneration-policies> (accessed 08 April 2021).
4. Зверкович И. О. Исследование моделей корпоративной социальной ответственности, используемых в мировой практике. *CRS Journal*. URL: <http://www.csrjournal.com/lib/analyticarticle/1746-issledovanie-modelej-korporativnojj-socialnoj.html> (дата звернення: 08.04.2021).

\*\*\*\*\*

**Хуторна Мирослава Емільвна**  
*д.е.н, професор кафедри фінансів та банківської справи*  
**Запорожець Світлана Володимирівна**  
*к.е.н, доцент кафедри фінансів та банківської справи*  
*Черкаського інституту Університету банківської справи*  
*м. Черкаси, Україна*

## **ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВОЇ ВАЛЮТИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ В УКРАЇНІ**

На сьогоднішній день національними банками багатьох країн розглядається питання випуску власної цифрової валюти. Варто зазначити, що для центральних банків відчутним викликом та поштовхом у розвитку власної цифрової валюти стала поява не просто приватних криптовалют, зокрема біткоїна, а більшою мірою – стейблкоїна. Як слушно зауважує Г. Натараджан мотивація центральних банків щодо запровадження цифрової валюти центрального банку (далі ЦВЦБ) може бути різною: зокрема, ЦВЦБ може позиціонуватись як розрахунковий актив для децентралізованої фінансової інфраструктури; універсальний платіжний інструмент у безготівковій економіці; засіб для здійснення мікроплатежів у мережі інтернету речей (IoT); інструмент для транскордонних платежів, а також як додатковий інструмент монетарної політики [1]. У певних випадках рішення центрального банку про введення ЦВЦБ – це відповідь на різке зниження попиту на готівку (Швеція, США), а іншого разу – альтернатива дорогим традиційним платіжним інструментам (Уругвай) або зумовлено гіперінфляцією (Венесуела). Але при цьому важливо зазначити, що вибір пріоритету впровадження ЦВЦБ може не лише істотно змінити екосистему платіжного ринку, а загалом зумовити системно значущі зміни логіки функціонування грошово-кредитної системи. За умови реалізації третього сценарію, тобто, коли ЦВЦБ передбачає наявність не тільки поточного, але і депозитного рахунку, на нашу думку, високоймовірне перманентне зниження обсягу банківських депозитів на користь ЦВЦБ, що своєю чергою, здатне призвести до зменшення обсягу пасивів банків, суттєвої зміни їх структури та, як результат, вплине на вартість «традиційного» фондування.

Водночас, необхідно зазначити, що характер та сила впливу ЦВЦБ на економічну і фінансову сфери безпосередньо залежатиме від затребуваності бізнесом і населенням нового інструменту, можливостей його широкого використання. Своєю чергою, затребуваність ЦВЦБ залежить від чинників економічної, соціально-психологічної, когнітивної та правової природи, а саме: 1) методу встановлення вартості ЦВЦБ; 2) рівня її ліквідності; 3) можливості налагодження «миттєвості» платежів (наразі швидкість обробки транзакцій в мережі біткоїн дуже суттєво поступається технічним можливостям платіжної системи Visa); 4) наявності інфраструктури обігу ЦВЦБ; 5) внутрішніх характеристик ЦВЦБ; 6) довіри до центрального банку; 7) рівня цифрової та фінансової грамотності

громадян; 8) глибини цифровізації суспільства; 9) законодавчого унормування цифрових валют; 10) методології обліку ЦВЦБ за умови її токенизації.

Загалом, вважаємо, що задля винесення обґрунтованого рішення про доцільність провадження ЦВЦБ в Україні, окрім такої базової речі як легалізація та створення повноцінного нормативно-правового середовища для обігу цифрових валют, Національному банку України важливо здійснити таке:

1. Визначитися з моделлю реалізації е-гривні (роздрібна чи оптова). З огляду на заяви Національного банку, зокрема, у рамках проведення міжнародної конференції «Цифрові валюти центральних банків: нові можливості для платежів», що проходила у лютому 2020 року, наразі найбільш доцільним варіантом вбачається впровадження оптової централізованої моделі. Також передбачається можливість її обміну на готівкові або безготівкові кошти у співвідношенні 1:1. Але тоді, е-гривня – це фіатна валюта в електронному вигляді, а основні переваги технології розподілених реєстрів залишаться незадіяними. Також, згідно з інформацією, поданою в документі «Аналітична записка за результатами пілотного проекту «Е-гривня», Національний банк очікувано віддає перевагу ідентифікованій, а не анонімній ЦВЦБ. Тоді слідує, що головна мета, яка переслідується – це зменшення обсягу готівки в обігу, оскільки забезпечити миттєвість та зниження вартості платіжних операцій можна реалізувати і без випуску криптовалюти.

2. Вельми важливим питанням є популяризація ЦВЦБ, оскільки саме від цього залежить її ліквідність та перспективність цього проекту. Вирішення цього питання лежить у двох площинах, а саме: з одного боку, – це довіра до Національного банку як емітента; з іншого боку, – довіра до криптовалюти як такої. Останнє, своєю чергою, безпосередньо залежить від цифрової та фінансової грамотності суспільства. Вражаючими є результати дослідження фінансової грамотності та обізнаності населення України, проведеного IP-FSS в Україні у 2017 р. [2]. Дослідниками обґрунтовано низький рівень фінансової грамотності, що стосується як здатності до фінансових розрахунків, так і знань своїх прав та обов'язків як споживача фінансових послуг. Не більш позитивними є висновки щодо цифрової грамотності населення. Але якщо способи вирішення цієї проблеми є зрозумілі і легко реалізуються через різноманітні освітні програми, то довіра до НБУ значно фундаментальніший чинник, а низька фінансова грамотність населення ще більш ускладнює процес управління нею. Наприклад, кожне суттєве коливання курсу гривні до іноземних валют, навіть за умови зниження рівня інфляції та/або облікової ставки, у суспільній свідомості українців пов'язується з неефективними діями саме Національного банку. Так, на нашу думку, певним кількісним індикатором виміру довіри до Національного банку є очікування економічних агентів щодо динаміки девальваційних процесів. Варто відмітити, що за період 2017-2020 рр. у переважну більшість періодів економічні агенти очікували послаблення девальваційних процесів, що на нашу думку, доречно коментувати як відносно позитивне ставлення до Національного банку, що архіважливо у контексті потенційної реалізації проекту «е-гривня» (рис. 1).

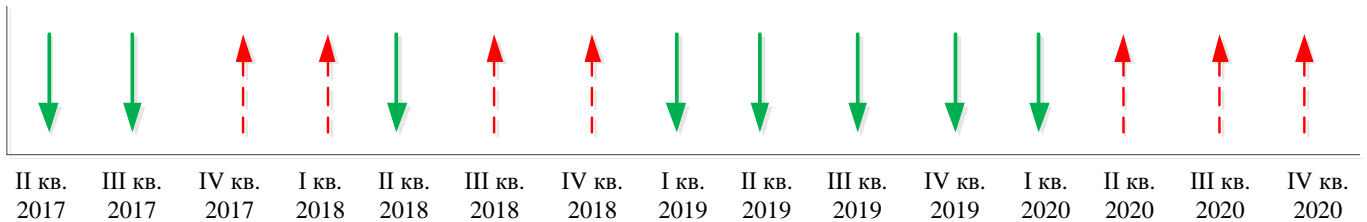


Рис. 1. Очікування економічних агентів України щодо характеру девальваційних процесів

Позначення: червоний колір – очікування посилення девальваційних процесів; зелений – їх послаблення.

*Джерело: побудовано автором на основі інформації НБУ про ділові очікування.*

3. Наостанок, необхідно вирішити таке прикладне завдання як бухгалтерський облік криптовалюти. Утім, тут вельми важливо передбачити фіскальні пільги від доходів, що може отримувати підприємство у випадку їх придбання з метою одержання інвестиційного доходу. Стосовно е-гривні, то підтримуємо позицію Національного банку щодо недоцільності на перших етапах впровадження ЦВЦБ наділяти її функцією засобу накопичення, з огляду на те, що зазначалося вище. Вважаємо, що вітчизняний банківський сектор не готовий до таких різких змін, у тому числі конкуренції з Національним банком за депозитні ресурси.

Підсумовуючи зазначене вважаємо, що впровадження е-гривні лише задля зменшення готівки в обігу є невиправданим. Також вважаємо, що наразі Національному банку як національній інституції, не вистачає загальносуспільного авторитету для популяризації саме ЦВЦБ, що більшою мірою спричинено суб'єктивними, а не об'єктивними причинами.

#### Список використаних джерел:

1. Національний банк України. Звіт за результатами конференції «Цифрові валюти центральних банків: нові можливості для платежів». Київ, 2020. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/final\\_CBDCinUA2020.pdf](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/final_CBDCinUA2020.pdf). (дата звернення: 25.03.2021).
2. Фінансова грамотність, обізнаність та інклюзія в Україні: Звіт про дослідження / USAID. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=83136332> (дата звернення: 25.03.2021).

\*\*\*\*\*

## **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ**

Одними із чинників структурних змін на фінансовому ринку України є зростаючі масштаби використання мережі Інтернет і мобільних пристроїв для надання фінансових послуг. Наразі можна помітити, що радикальні зміни в сфері технологій торкнулися не тільки інформаційної сфери, а й економічної. Сучасна технічна революція значно вплинула в тому числі й на інфраструктуру банківського сектору, які пов'язані з підвищенням автоматизації у роботі банків та більшою орієнтованістю на клієнтів. Здебільшого такі перетворення в галузі пов'язані з необхідністю скорочення витрат, підвищенням безпеки фінансових операцій, а також забезпеченням відповідності сфери послуг суспільству, яке постійно розвивається.

З огляду на значну міжбанківську конкуренцію проблема розвитку фінансових технологій в наданні фінансових послуг банківськими установами стала особливо актуальною. Крім того вдосконалення фінансових технологій є досить не простою справою і повинно мати різнопланове спрямування для забезпечення ефективності та очікуваної результативності роботи банків. Тому необхідно покращувати не лише фінансові технології, фінансові послуги та продукти, але й способи їх надання клієнтам банківських установ, комунікації банківських працівників з клієнтами, рекламі, просуванню сучасних фінансових технологій та ін. [1, с.36-37]. Значні перетворення в галузі фінансів пов'язані з необхідністю скорочення витрат, підвищення безпеки фінансових операцій, а також забезпечення відповідності сфери послуг суспільству, яке постійно розвивається. В банківській галузі важливе місце займають фінансові технології (фінтех), вони дозволяють встановлювати нові типи угод та процедур у класичних сферах банківської діяльності, таких як кредитування, управління капіталом, перекази та платежі. Найбільший обсяг інвестицій одержали такі сектори, як: кредитування (31 %), платежі (17 %) та банківські технології (10 %). Серед інших глобальних трендів слід зазначити управління фінансами та рахунками (9 %), мобільні платежі (8 %), споживче кредитування (8 %), технологія страхування (8 %), грошові перекази (3 %), роботи-консультанти (2 %), краудфандинг (1 %), інші (3 %) [2, с. 4-5].

Основними рушійними силами фінтех стали: наявність мобільного Інтернету та смартфонів, втрата довіри населення до банків та незадоволеність банківськими послугами. Серед найбільш актуальних трендів варто зазначити такі [2, с. 6-9]: послуги через мобільний телефон; фінансові послуги та соціальні мережі; альтернативні види платежів; маркетплейси; моделі P2P кредитування; балансове кредитування; нові бізнес-моделі; штучний інтелект; цифрова ідентифікація та

біометрія; відкриті інтерфейси програмування додатків (API). Фінтех розвивається і набирає обертів. Так, 58 % компаній утворилися за останні 3 роки, а у 2019 році з'явився 21 новий стартап. Уже сьогодні фінтех-компанії в Україні склали повноцінну конкуренцію банківським установам, стимулюючи їх до розвитку [3]. Якщо раніше серед українських фінтех-стартапів домінували платіжні рішення, які, по суті, започаткували галузь, то у 2018 році активно стартували бізнеси інших напрямів – уже популярні за кордоном напрями insurtech (рішення у страхуванні) та regtech (технології, що допомагають компаніям відповідати вимогам регуляторів). У сфері фінтех дуже звичними є платіжні системи, з якими зручно оплачувати комунальні послуги, Інтернет та ін. [3].

Серед масштабних соціальних проблем є одна, з якою, мабуть, здатний впоратися тільки фінтах. Так, в Україні 37 % населення не мають банківських карток, а отже, не мають змоги здійснювати навіть найбільш прості банківські операції. Пандемія та карантинні обмеження пришвидшили зміни в платіжних звичках громадян у бік безготівкових розрахунків, зокрема в Інтернеті. Населення активніше переходить на безготівкові платежі та частіше користуються послугами електронної комерції [4]. Одночасно зберігається тенденція зростання популярності безконтактних платіжних інструментів та розрахунків з ними. Завдяки фінтеху Україна посідає 4-те місце в світі за безконтактними платежами. Фізичні особи користуються для оплати телефонами, годинниками, брелоками і відсоток таких людей зростає [3]. За даними НБУ майже 40 % платіжних карток (14,9 млн. шт.), із застосуванням яких були здійснені видаткові операції у вересні 2020 року, – безконтактні та токенизовані картки [4]. Так, у вересні 2020 р. для здійснення операцій були використані 11,5 млн. безконтактних карток. Це на 51 % більше, якщо порівняти з січнем 2020 р. Кількість токенизованих карток, якими фізичні особи користувалися для здійснення операцій у вересні 2020 р., становила майже 3,4 млн. шт. Це на 50 % більше в порівнянні з січнем 2020 р.

Така висока популярність безконтактних платіжних інструментів привела до суттєвого зростання безготівкових операцій із використанням безконтактних та токенизованих карток (за допомогою смартфонів та інших NFC-пристроїв). Понад половини від загальної кількості та суми безготівкових операцій у торговельних мережах (54 % за обома показниками) за дев'ять місяців 2020 р. відбувалося безконтактно, тоді як у 2019 р. – лише третина [4]. У 2020 р. НБУ затвердив Стратегію розвитку фінтеху в Україні до 2025 року – покроковий план створення в Україні повноцінної фінтех-екосистеми з інноваційними фінансовими сервісами та доступними цифровими послугами. Стратегія ґрунтується на ключових напрямках, заданих Стратегією розвитку фінансового сектору України до 2025 року [5]. Зокрема, цей документ структурує та деталізує тренди і напрями розвитку фінансових інновацій на наступні п'ять років. Ключовими дієвими елементами Стратегії стануть [5]: розроблення та впровадження концепту повноцінної регуляторної «пісочниці» для швидкого тестування інноваційних проєктів; підвищення рівня фінансової обізнаності та залученості (інклюзії) населення та бізнесу; запуск академічної бази з фокусом на відкритий банкінг. Реалізація



Стратегії також у значній мірі буде залежати від виконання пов'язаних діджитал-проектів НБУ. Зокрема, запровадження віддаленої ідентифікації та верифікації, імплементацію євродирективи PSD2, надання можливості здійснення миттєвих платежів із рахунку на рахунок у Системі електронних платежів у форматі 24/7; посилення регуляторного периметру в сфері кібербезпеки та всі інші інноваційні проекти НБУ [5].

Таким чином, зараз спостерігаються зміни у взаємовідносинах фінтех-компаній з традиційними фінансовими інститутами. Більшість фінтех-компаній визначають співпрацю з традиційними фінансовими інститутами, як основну свою ціль. Така співпраця сприятиме розвитку інновацій та збереже довіру клієнтів до обох сторін. З метою стимулювання розвитку FinTech-рішень в Україні у НБУ працює Експертна рада з питань комунікації з інноваційними компаніями. Інноваційні компанії можуть подавати до НБУ заяву для розгляду та обговорення власних новітніх продуктів [5]. В Україні впродовж останніх п'яти років, наймасовіші ринкові сегменти, серед українських фінтех-компаній, займають: технологічні напрямки, а також кредитування, фінансові платежі та грошові перекази.

#### **Список використаних джерел:**

1. Чайковський Я. І., Ковальчук Я. Ю. Сучасні фінтех напрямки в банківському секторі. *Світ фінансів*. 2020. № 2 (63). С. 36-48.
  2. Фінтех в Україні: тенденції, огляд ринку та каталог. URL: [http://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech\\_in\\_Ukraine\\_2018\\_ua.pdf](http://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf). (дата звернення: 30.03.2021).
  3. Фінтех-компанії в Україні: експерт проаналізувала динаміку розвитку. Укрінформ. 11.01.2020. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2853596-fintehkompanii-v-ukraini-ekspert-proanalizuvala-dinamiku-rozvitku.html>. (дата звернення: 30.03.2021).
  4. Беззаперечні тренди карткового ринку у 2020 році – розрахунки в Інтернеті та безконтактні платежі. Національний банк України. URL: [https://bank.gov.ua/ua/news/all/bezzaperechni-trendi-kartkovogo-rinku-u-2020-rotsi-rozrahunki-v-interneti-ta-bezkontaktni-plateji#:~:text=\(дата звернення: 31.03.2021\).](https://bank.gov.ua/ua/news/all/bezzaperechni-trendi-kartkovogo-rinku-u-2020-rotsi-rozrahunki-v-interneti-ta-bezkontaktni-plateji#:~:text=(дата звернення: 31.03.2021).)
  5. Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/develop-strategy/fintech2025>. (дата звернення: 01.04.2021).
- \*\*\*\*\*

## **МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ РОЗКРИТТЯ БАНКІВСЬКОЇ ТАЄМНИЦІ**

Банківська таємниця є одним з центральних понять не лише інформаційної безпеки кредитних установ, а й податкового, митного, господарського, адміністративного та кримінального законодавства більшості країн світу. Це пояснюється особливим становищем банків як на фінансовому ринку, так і в загальній системі господарських зв'язків країн з ринковою економікою, завдяки якому організації цього типу володіють та використовують у своїх цілях масиви конфіденційної інформації. Розголошення даних, отриманих у процесі банківського обслуговування, може завдати суттєвих збитків не лише їх власникам, а й партнерам, клієнтам, споживачам, пов'язаним особам, державі та суспільству в цілому. Разом з тим, банківська таємниця може слугувати також і способом уникнення розповсюдження інформації щодо незаконної діяльності, злочинів проти держави та приватних осіб, уникнення оподаткування та легалізації неправомірних доходів. Хоча на сьогодні жодна країна світу не скасувала банківську таємницю повною мірою, механізми щодо її розкриття передбачені в більшості національних законодавств.

Під банківською таємницею зазвичай розуміють принципову угоду між банком і клієнтом про нерозголошення законодавчо обмеженого кола даних, які стали відомі банку в процесі надання послуг. У цьому контексті важливо відрізнити її від комерційної таємниці, яка не передбачає законодавчого закріплення, встановлюється керівником підприємства на власний розсуд і підлягає розголошенню державним органам без додаткових умов. Сукупність законодавчих правил, що регулюють формування, зберігання, захист, розкриття та передачу конфіденційної інформації називають режимом банківської таємниці.

Хоча банківська таємниця була вперше сформульована у Законі про банківську справу в Швейцарії у 1934 р., перший запис щодо захисту конфіденційної інформації клієнтів банкірів був включений до Кодексу Хаммурапі. Історія банківської таємниці чітко пов'язана з історією банків як таких: перший етап тривав до ХІХ ст., коли законодавство про банківську діяльність взагалі не розглядалося як окрема правнича сфера, і тому банківська таємниця не була чітко відділена від загальних правил конфіденційності приватної інформації. Другий етап характеризується тенденціями до зародження, посилення, а з початку 2000 рр. – послаблення режиму банківської таємниці в прикладному праві.

Зняття більшості обмежень на розкриття банківської таємниці пов'язане з активізацією міжнародної боротьби з такими групами злочинів, як незаконний обіг наркотичних засобів і психотропних речовин, фінансування тероризму,

транснаціональна організована злочинність, корупція. Ухвалення низки профільних конвенцій ООН послабило режим банківської таємниці, відкривши широкі можливості для судових, правоохоронних і фіскальних органів отримувати санкціонований доступ до конфіденційних даних.

Так, Віденською конвенцією ООН 1989 р. про боротьбу проти незаконного обігу наркотичних засобів і психотропних речовин (в Україні чинна з 1991 р.) банківська таємниця виключена з переліку підстав для відмови в наданні необхідної інформації органам державної влади щодо діяльності осіб, підозрюваних у організації та участі в незаконному обігу наркотиків. Разом з тим, цей документ визначає умови, за яких банк вправі вимагати від набувачів цієї інформації подальшого збереження банківської таємниці по відношенню до широкого загалу [1].

Міжнародна конвенція ООН 1999 р. про боротьбу з фінансуванням тероризму (в Україні чинна з 2002 р.) розповсюджує правомірність розкриття банківської таємниці й на міждержавному рівні [2]. Аналогічні положення містяться й у Палермській конвенції ООН 2000 р. проти транснаціональної організованої злочинності (в Україні чинна з 2004 р.) [3].

Конвенція ООН 2003 р. проти корупції (в Україні чинна з 2010 р.) присвячує проблемі розкриття банківської таємниці окрему статтю, зобов'язуючи всі країни-учасниці Конвенції розробити та впровадити в своє національне законодавство механізми подолання перешкод у розкритті та міжнародній передачі даних, що становлять таку таємницю. Відповідно до закону FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act), прийнятого Конгресом США 28 березня 2010 р., законодавець запровадив зобов'язання для третіх країн ідентифікувати власників фінансових рахунків США та надсилати інформацію про певні рахунки до Сполучених Штатів [4].

Цей нормативно-правовий акт, безперечно, послабив захист конфіденційної інформації, гарантованої банківською таємницею, принаймні у межах держав, що уклали відповідні угоди з США. Обмін інформацією відбувається автоматично, що є наслідком зобов'язання періодично передавати такі дані, і тому передача відомостей, що становлять банківську таємницю, фактично не підлягає жодному контролю. Більше того, ненадання або надання недостовірної інформації відповідно до міжурядових угод FATCA тягне накладення стягнення у вигляді штрафу.

За законодавством Європейського Союзу існує т.зв. Євро-FATCA, що відображує прийняту модель для автоматичного обміну податковою інформацією між державами-членами Європейського Союзу. Цей документ було запроваджено Директивою Ради ЄС 2014/107/EU від 9 грудня 2014 р. про внесення змін до Директиви 2011/16/EU щодо обов'язкового автоматичного обміну інформацією у сфері оподаткування.

У галузі міжнародного права слід також згадати про CRS (Common Standard on Reporting and Due Diligence for Financial Account Information), який є стандартом для автоматичного обміну інформацією про фінансові рахунки резидентів країн, що належать до Організації економічного співробітництва та розвитку [5]. Держави-

члени підписали багатосторонню угоду про багатосторонній компетентний орган, т.зв. МСАА (Multilateral Competent Authority Agreement).

Отже, варто констатувати, що режим банківської таємниці в більшості країн сучасного світу, особливо в економічно провідних, зазнав суттєвого послаблення, про що свідчить поява низки міжнародно-правових інструментів розкриття захищеної інформації. Причинами цього є посилення скоординованої боротьби проти фінансування тероризму, відмивання грошей і уникнення оподаткування, але негативними наслідками є втрата довіри до банківських установ, належний рівень якої є неодмінною умовою нормального функціонування галузі.

#### Список використаних джерел:

1. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про боротьбу проти незаконного обігу наркотичних засобів і психотропних речовин від 16.03.1989 р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_096](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_096) (дата звернення: 16.01.2020).
2. Міжнародна конвенція про боротьбу з фінансуванням тероризму від 09.12.1999 р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_518](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_518) (дата звернення: 16.01.2020).
3. Конвенція Організації Об'єднаних Націй проти транснаціональної організованої злочинності від 15.11.2000 р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_789](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_789) (дата звернення: 16.01.2020).
4. Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) від 18.03.2010 р. URL: <http://legislink.org/us/stat-124-71> (дата звернення: 17.01.2020).
5. Common Reporting Standard (CRS) від 15.07.2014 р. URL: <https://www.oecd.org/tax/automatic-exchange/common-reporting-standard/> (дата звернення: 21.01.2020).

\*\*\*\*\*

#### JEL Classification: E52

**Шелудько Сергій Андрійович**

*к.е.н., викладач кафедри банківської справи*

**Бабков Микита Валерійович**

*студент 4 курсу факультету фінансів та банківської справи*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

### ІНФЛЯЦІЙНИЙ КАНАЛ МОНЕТАРНОГО ТРАНСМІСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ

Однією з головних проблем будь-якої країни з ринковою економікою є інфляція, будь то країна розвинута чи країна, економіка якої розвивається. Це спонукає уряди країн світу до дій щодо регулювання рівня інфляції, тобто проводити монетарну політику з метою приведення темпів інфляції до визначеного оптимального рівня, при якому інфляція буде не заважати, а сприяти економічному зростанню. Така політика називається «Інфляційне таргетування», якою

користуються багато країн, включаючи Україну. Вона передбачає публічне встановлення бажаного рівня інфляції у майбутньому та розробку методів та інструментів досягнення цього рівня. Ефективне проведення такої стратегії є складною задачею, отже важливо ознайомитися з причинами та чинниками виникнення інфляційних процесів, механізмом роботи інфляційного таргетування та критеріями ефективності політики.

Причини походження інфляції бувають двох видів: інфляція попиту та інфляція пропозиції. Інфляція попиту виникає при перевищенні сукупного попиту над існуючою пропозицією товарів та послуг, а інфляція пропозиції проявляється в зростанні витрат виробництва через зростання цін на енергію та сировину та зростання номінальної заробітної плати [1, с.23-26].

Чинники інфляції, тобто ті фактори, що здатні визвати інфляцію попиту чи пропозиції, можна розділити на дві групи: економічні та неекономічні. Некономічні чинники розділяються на природні чинники, які зумовлені стихійними лихами, та політичні чинники, зумовлені бюджетними витратами. Перші здатні негативно вплинути на аграрний сектор та збільшити ціну на сировинні товари, а другі збільшують бюджетний дефіцит, що може призвести до необхідності грошової емісії та знеціненні грошей. Економічні чинники поділяються на монетарні та немонетарні. Монетарними вважаються такі чинники, як незабезпечена грошова емісія, криза валютно-фінансової системи, зростання бюджетного дефіциту та державного боргу, тощо. Немонетарними є такі фактори, як, наприклад, зрушення попиту у бік певних товарів та закономірне зростання їхніх цін [1, с.11-14]. У будь-якому разі, усі перелічені вище фактори можуть мати вплив на інфляцію за певних умов, що доводить необхідність проведення монетарної політики.

За стабільність цін та національної валюти відповідає монетарна (грошово-кредитна) політика держави, яку зазвичай проводить центральний банк країни. Ця політика має працювати за допомогою зв'язку між комплексними заходами держави у сфері грошового обігу та кредиту та стабільністю цін та національної валюти. Цей зв'язок забезпечує трансмісійний механізм монетарної політики, який має складну та комплексну схему роботи, який видно на рис. 1.

Ключовим елементом монетарної політики є зміна офіційної процентної ставки, імпульси якого передаються по основним каналам зв'язку: банківські ставки, ціни на активи, обмінний курс, очікування та впевненість суб'єктів економіки, доступ до кредиту, мікроструктура грошового ринку, тощо. Зміна офіційної ставки впливає на параметри кожного з перелічених каналів, як наприклад, величину банківських ставок, вартість цінних паперів, інфляційні очікування підприємств, тощо. Зміна цих факторів відповідно впливає на зміни загального рівня цін та взагалі економічних умов в країні. Оскільки інфляція пов'язана з економічною активністю, для приборкання інфляції офіційну ставку підвищують, бо це обернено впливає на економічну активність, та навпаки. Слід зазначити, що транспарентність політики та публічне оголошення мети інфляційного таргетування сприяє досягненню цієї мети через очікування та прогнози суб'єктів економіки.

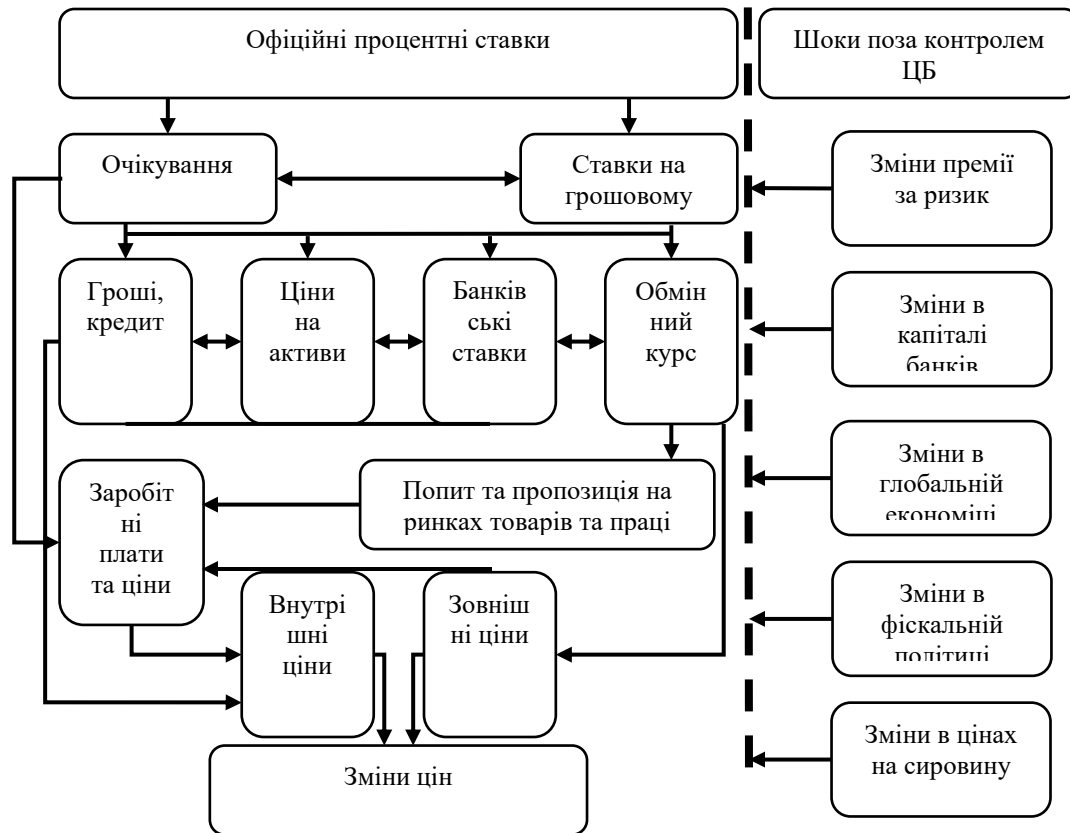


Рис.1. Трансмісійний механізм монетарної політики

Джерело: складено за даними [2, с.59].

Окрім цього механізму на економіку та рівень цін можуть впливати зовнішні незалежні від регулятора явища. Зміни в преміях за ризик впливають на ціни на фондовому ринку, зміни капіталу банків здатні зменшити чи збільшити банківські ставки незалежно від монетарної політики, глобальні кризи загрожують економічному зростанню, зводячи головну ціль регулятора до зменшення негативних наслідків економічної рецесії, наприклад, падіння виробництва та відповідна загроза надмірно повільної інфляції під час пандемії, викликаной COVID-19. У разі неідеальної комунікації всередині уряду або відсутності єдиної ідеї стимулююча монетарна політика може зіштовхнутися зі стримуючою фіскальною політикою, а такий конфлікт інтересів буде перешкоджати будь-якій політиці. Збільшення цін на сировину дасть поштовх до інфляції пропозиції, яка не була спричинена монетарною політикою.

Опосередкований зв'язок офіційної ставки та рівня цін, а також наявність можливих та не завжди передбачуваних зовнішніх факторів впливу на ціну показують комплексність монетарної політики та важливість її ефективного проведення. Це ускладнюється тим, що така багатошарова структура трансмісійного механізму породжує додаткову проблему: трансмісійні лаги. Це проміжок часу, протягом якого отримується найбільший ефект від монетарного імпульсу. Середній лаг трансмісійного механізму монетарної політики складає 29 місяців згідно з мета-аналізом фахівців Чеського центрального банку (2013), які емпірично дослідили

вплив підвищення ставки на рівень цін серед різних економік. Розмір лагу залежить від рівня розвитку економіки: для розвинутих країн лаги складають в середньому 41 місяць, коли в країнах, економіки яких розвиваються – 16 [3, с. 58]. Отже, інфляційне таргетування працює як мінімум в середньостроковій перспективі.

Виходячи з усього сказаного вище, успішна монетарна політика має відповідати обов'язковим критеріям: по-перше, це розуміння центральним банком справжніх причин інфляційних процесів всередині країни для грамотного використання монетарних інструментів; по-друге, нормальне функціонування грошового ринку та каналів зв'язку в економіці є важливим для стабільної та передбачуваної трансмісії монетарних імпульсів; по-третє, трансмісійні лаги та комплексність зв'язків вимагають здатності передбачити майбутні інфляційні процеси та можливі інфляційні ризики для розробки середньострокової стратегії; по-четверте, поставлена середньострокова інфляційна ціль монетарної політики має бути публічно оголошеною та обґрунтованою для того, щоб канал очікувань та впевненості суб'єктів економіки працював на користь планам центрального банку.

#### Список використаних джерел:

1. Круш П.В., Клименко О.В. Інфляція: суть, форми та оцінка : навч. посіб. Київ, 2010.
2. The monetary policy of the ECB / European Central Bank, 2011. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/monetarypolicy2011en.pdf> (accessed 28 March 2021).
3. Havranek T., Rusnak M. (2013). Transmission Lags of Monetary Policy: A Meta-Analysis. *International Journal Of Central Banking*. URL: <https://www.ijcb.org/journal/ijcb13q4a2.pdf> (accessed 31 March 2021).

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: G21; G32**

**Шелудько Сергій Андрійович**

*к.е.н., викладач кафедри банківської справи*

**Єгорова Анастасія Сергіївна**

*студентка 4 курсу факультету фінансів та банківської справи*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

#### **МІСЦЕ КОМПЛАЄНСУ В СИСТЕМІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ**

У міжнародному контексті комплаєнс постає невід'ємною частиною фінансових організацій, виробничих підприємств, медицини, торгівлі та інших сфер діяльності. Україна зараз знаходиться на початковому етапі впровадження й адаптації цього напрямку. Значна частка банків досі не усвідомлює значення комплаєнсу як обов'язкової компоненти забезпечення конкурентоспроможності фінансової установи. Зараз спостерігається формальний підхід до цього елементу корпоративного управління [2; 3]. Саме тому перш за все варто проаналізувати

теоретичну базу для банківських установ провідних країн світу в галузі комплаєнс-ризик-менеджменту.

Згідно із законодавством більшості провідних країн, управління ризиками банку має відбуватися з урахуванням певних принципів і рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду (BCBS). Він являє собою основний світовий орган, який встановлює стандарти пруденційного регулювання банків та служить форумом для регулярного співробітництва з питань банківського нагляду. До складу BCBS входять центральні банки і органи банківського нагляду.

У опублікованому в 2005 році документі «Комплаєнс та комплаєнс-функція в банках» Базельським комітетом з питань банківського нагляду було вперше зазначено особливий статус служби комплаєнс-контролю та загальні принципи проведення комплаєнсу [5]. Тут комплаєнс-принципи постають як принципи інституційної організації комплаєнсу, тобто встановлення відповідальних органів та наділення їх повноваженнями в області комплаєнс-політики.

Згодом, у 2015 р. BCBS назвав комплаєнс дев'ятим принципом серед принципів корпоративного управління у банках.

Як з самим визначенням «комплаєнс» так й з його основними принципами у ряді наукових праць корелює «комплаєнс-контроль». Проте, на нашу думку, слід вирізняти принципи, на яких базується комплаєнс як процес дотримання внутрішніх і зовнішніх правил; та принципи щодо проведення комплаєнс-контролю. Ефективне виконання комплаєнсу постає можливим лише за умови правильного вибору керівництвом банку принципів, за якими встановлюється відповідність конкретних рішень внутрішнім або зовнішнім вимогам. Саме тому, перш за все, сформулюємо визначення терміну «принцип». Слово «принцип» походить від латинського *prīncipēs* – перший або початок. У Великому тлумачному словнику сучасної української мови, який вважають універсальним довідником, зазначається: «принцип – основне вихідне положення якої-небудь наукової системи, теорії, напрямку та ін.» [1, с. 1125].

Пристосовуючи цей термін до банківської сфери, зазначимо, що банківські принципи – це основоположні засади, що покладені в основу організації та діяльності банківської установи. Відповідно, після того як принципи знаходять відображення в нормах права законодавчих актів, вони стають нормативними приписами, обов'язковими для виконання.

Однак, незважаючи на наявність певних зазначених вище нормативних актів, спостерігається брак українського законодавчого забезпечення та регламентації принципів у сфері комплаєнс. Саме тому, звернемо увагу на ті принципи комплаєнсу, імплементація яких дозволить врахувати специфіку кожної конкретної фінансової установи та необхідність певного процесу адаптації.

На нашу думку, ключовими принципами, на яких побудовано комплаєнс, є:

- законність, як узгодженість з внутрішніми положеннями та зовнішніми стандартами (як національними, так й міжнародними);
- всебічність (комплаєнс стосується усіх працівників банку, є доступним та фактично забезпечується всіма рівнями організації під час щоденної діяльності);



- незалежність (мінімізація перешкод для неупередженого виконання комплаєнс-функцій);
- забезпеченість (ресурси, які виділяються на комплаєнс, мають бути вичерпними та повними і відповідати завданням забезпечення ефективного комплаєнсу в банку).

Деякі дослідники [3] також звертають увагу на ризик-орієнтованість комплаєнсу, як принцип. Однак, на нашу думку, здійснення комплаєнсу з урахуванням ризик орієнтованих підходів, передбачає аналіз управління комплаєнс-ризиками, на які слід звернути окрему увагу.

Існування ризику, як постійного фактору, потребує від банку системного підходу до управління, а не окремих, непов'язаних між собою, рішень та дій. Наразі в сфері управління ризиками в банку окреме місце займають ті ризики, які важко кількісно оцінити. Серед таких ризиків, перш за все, виділяють комплаєнс-ризик. Втрата ділової репутації та іміджу, ризики, які носять політико-правовий характер, операційний ризик, стратегічний ризик, ризики форс-мажорних обставин є серйозною проблемою для більшості вітчизняних банків. Комплаєнс-ризик є притаманним усім сферам діяльності банківської установи: будь-яким операціям (процедурам), процесам; банківським продуктам або послугам; підрозділам, у тому числі органам управління, виконавчим та іншим органам (системам) банку.

Управління комплаєнс-ризиком слід розглядати як важливий елемент системи ризик-менеджменту в банку, оскільки він певним чином пов'язаний з іншими видами ризиків. Більш того, на його виникнення можуть вплинути ці ризики або трансформуватися в комплаєнс-ризики. Діяльність суб'єктів банку на кожному з рівнів спричиняє виникнення сукупності ризиків певних видів. Комплаєнс-ризики, а саме втрати через порушення внутрішніх або зовнішніх стандартів і нормативів, спричиняють певні операції, що проводять банки за дорученням клієнтів або для власних потреб [4, с. 125].

Таким чином, комплаєнс у контексті ризик-менеджменту постає як складова процесу управління комплаєнс-ризиками в поєднанні з контролем за цим процесом. Комплаєнс-ризик завжди притаманний усім сферам діяльності банківської установи: будь-яким операціям (процедурам), процесам; банківським продуктам або послугам; підрозділам, у тому числі органам управління, виконавчим та інших органам банку. Комплаєнс у системі ризик-менеджменту банку є інтегральною та невід'ємною частиною механізму управління ризиками, спрямованою на забезпечення відповідності діяльності банку законодавчим і стандартизаційним вимогам.

### **Список використаних джерел:**

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. К.–Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. 1728 с.
2. Кобелева Т. О. Організаційна побудова комплаєнс-служби. *Економіка та менеджмент у період цифрової трансформації бізнесу, суспільства і держави : матеріали ювілейної міжнар. наук.-практ. Internet-конф., 28-29 травня 2020 р.* Запоріжжя: ЗНУ, 2020. С. 246-251.

3. Омельчук Я. А. Основні принципи організації ефективної системи комплаєнс-контролю та проблеми їх впровадження у банках України. *Фінансовий простір*. 2018. № 1. С. 83-90.

4. *Система ризик-менеджменту в банках: теоретичні та методологічні аспекти*: монографія. За ред. В. В. Коваленко. Одеса: ОНЕУ, 2017. 304 с.

5. Basel Committee on Banking Supervision: Compliance and the compliance function in banks (2005). URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs113.htm> (accessed 31 March 2021).

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: E51**

**Шелудько Сергій Андрійович**

*к.е.н., викладач кафедри банківської справи*

**Тараненко Данило Сергійович**

*студент 4 курсу Центру заочної та вечірньої форм навчання*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

## **ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ КРЕДИТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

В умовах політичної та економічної кризи погіршився стан економіки України, в тому числі суб'єктів малого та середнього підприємництва, які розглядаються в якості одного з пріоритетних напрямів розвитку українського суспільства. Малий бізнес як інституційний сектор економіки на сьогодні є домінуючим за чисельністю та обсягами виробництва в Україні. Малі підприємства забезпечують стійкість та гнучкість економіки, наближують її до потреб споживачів, виконують важливу соціальну роль – надають робочі місця та забезпечують джерело доходу для більшості населення. Притаманна малим та середнім підприємствам гнучкість виробничої діяльності та самостійність у прийнятті рішень щодо вибору стратегії розвитку, дозволяє малому і середньому бізнесу оперативно реагувати на ринкові зміни, швидко перебудовувати свою структуру, краще враховувати споживчі уподобання населення, змінювати спеціалізацію та створювати нові робочі місця, беручи участь таким чином у процесі стабілізації загальної економічної ситуації в країні. Одним з пріоритетних завдань, що стоять перед державними органами, повинно стати створення сприятливих економічних і правових умов для розвитку малого та середнього бізнесу.

В економічній та юридичній літературі використовуються різні терміни, зокрема «малий та середній бізнес», «малі підприємства», «мале та середнє підприємництво». Поняття «малий бізнес», «середній бізнес» здебільшого застосовуються в економічній літературі, тоді як терміни «мале підприємництво», «середнє підприємництво» – в законодавстві та мають конкретне нормативно-правове визначення. У широкому розумінні під «малим бізнесом» найчастіше розуміють сукупність найбільш активної частини юридичних і фізичних осіб, які не об'єднані в монополістичні структури. У вузькому – безпосередньо саме приватне

підприємство (господарську діяльність фізичної особи-підприємця), засноване на підприємницькій ідеї.

Нині термін «мале підприємство» з законодавства вилучений, а критерії визначення суб'єктів малого та середнього підприємництва визначені в Господарському кодексі. У контексті нашого дослідження чітко визначення критеріїв віднесення підприємств до малих чи середніх необхідне для подальшого окреслення умов надання кредиту малому та середньому бізнесу. Відповідно до Господарського Кодексу України суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих і доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, зокрема до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва [1, ст. 55].

До мікропідприємництва законодавець відносить юридичних осіб, кількість найманих працівників у яких не перевищує 10 чол., а річний дохід еквівалентний до 2 млн. євро. До малого бізнесу відносяться підприємства, кількість найманих працівників у яких не перевищує 50 чол., а річний дохід еквівалентний до 10 млн. євро. Середній бізнес – компанії зі штатом до 250 чол. і річним доходом до 50 млн. євро.

Через нестабільність економіки та кризові явища, відносно нетривалий порівняно з розвиненими країнами період існування самого інституту підприємництва в Україні, суб'єкти малого та середнього підприємництва мають низку відмінних рис. До таких рис слід віднести: прагнення до максимальної самостійності (в Європі, наприклад, значна частина невеликих підприємств працює на умовах субпідряду, франчайзингу тощо); високий рівень диверсифікації (багатопрофільності) підприємств; високу частку тіньового обороту та низький технологічний і управлінський рівень діяльності. Тіньовий характер діяльності обумовлений низькою якістю інституційного середовища, корупцією та бюрократизмом, що штовхають представників малого та середнього бізнесу домовлятися з чиновниками. Це пригнічує виконання суб'єктів малого та середнього підприємництва його базових функцій, насамперед, стимулювання конкуренції. Так, вітчизняні малі підприємства схильні використовувати неринкові методи конкуренції, орієнтуватися на ціни конкурентів, а не на попит. Це надає конкуренції малого та середнього бізнесу рис монополістичної.

В Україні малий та середній бізнес об'єктивно існує та розвивається як певна цілісність він є сектором економіки (національного, регіонального, місцевого рівнів) та особливим типом підприємницької діяльності, виконує низку специфічних соціально-економічних функцій. Особливо актуальною проблемою для суб'єктів малого та середнього підприємництва є нестача фінансових ресурсів, адже можливості ефективного функціонування МСБ значною мірою залежать від обсягу коштів, що спрямовуються на розвиток як за рахунок самофінансування, так і надходжень від зовнішніх джерел фінансування (кредити, термінові позики без відмови, гранти, субвенції тощо). Вирішення цієї проблеми потребує активізації банківського кредитування малого та середнього бізнесу. Залучення кредитних коштів для малих і середніх підприємств вигідно тим, що вони розширюють свої

фінансові можливості розвитку. Слід зазначити, що суб'єкти малого та середнього бізнесу мають низку характерних рис, які, з одного боку, визначають необхідність, а з другого – доцільність їхнього кредитування банками. Слід зазначити той факт, що використання кредитних коштів підвищує ризик банкрутства малих та середніх підприємств, обмежує свободу прийняття рішення щодо управління активами, а наявність видатків, пов'язаних з використанням позикових коштів, зміщує точку беззбитковості для покриття видатків за кредитом. Вирішення проблеми забезпечення суб'єктів малого та середнього підприємництва належним обсягом фінансових ресурсів повинно стати ключовим елементом у системі заходів економічної політики, спрямованої на успішну реалізацію ринкових реформ і виходу України з політичної і економічної кризи.

Банківські кредити малого і середнього бізнесу необхідні через нестачу їхніх власних коштів, нестабільність доходів від реалізації продукції або надання послуг; локальність ресурсів і вузькість ринків збуту продукції, необхідність прийняття оперативних рішень, що сприяє швидкій реакції малих підприємств на зміну кон'юнктури ринку; прискорений рух оборотних засобів, орієнтованість на задоволення потреб споживачів, що підвищує стійкість, але водночас вимагає швидкого залучення коштів для переобладнання; інноваційний характер діяльності, ускладнення технологій фінансового менеджменту, маркетингу, бухгалтерського обліку. Не дивлячись на те, що понад 90 % малих підприємств не можуть почати роботу без позикових коштів, лише третина підприємців, які звернулися за кредитом, отримує його та лише 1 % малих підприємств постійно кредитується в комерційних банках [2, с. 207]. Це пов'язано з труднощами, що перешкоджають розвитку банківського кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Таким чином, специфіка кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу пов'язана з суперечністю між гострою потребою останнього в кредитних коштах і труднощами комерційних банків щодо його кредитування. Вирішення цього протиріччя неможливе без державної підтримки кредитування малого і середнього бізнесу з метою зниження ризиків. Це може бути система гарантій, застосування особливих методик кредитування та державна підтримка з залученням консультативних і страхових компаній, державних і недержавних установ, асоціацій малих виробників тощо. Лише на основі поєднання їхніх зусиль виникне можливість ефективно мінімізувати ризики кредитування та максимально повно забезпечити потреби суб'єктів малого та середнього бізнесу в позичкових коштах.

#### **Список використаних джерел:**

1. Господарський кодекс України: Закон України № 436-IV від 16.01.2003 / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення 04.03.2021).
2. Донець О. Б. Напрями активізації банківського кредитування малого і середнього бізнесу в Україні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. № 3. С. 205–209.

\*\*\*\*\*

## **УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ РЕПУТАЦІЇ БАНКУ НА ОСНОВІ СИГНАЛЬНОГО ПІДХОДУ**

Управління ризиком репутації відіграє ключову роль у банківській діяльності, оскільки її втрата може призвести не тільки до погіршення фінансових показників, але й зниження рівня конкурентоспроможності, а в окремих випадках і банкрутства банку. З огляду зазначеного, потребує постійного моніторингу управління ризиком репутації банку, який пропонуємо здійснювати на основі «сигнального підходу», що передбачає спостереження за змінами його кількісних показників та якісних характеристик. На ризик репутації банку впливають численні фактори, які доречно згрупувати в чотири основні детермінанти, що відображають різні аспекти банківської діяльності: фінансову, соціально-етичну, клієнтську та внутрішньо-управлінську. Зазначені детермінанти перебувають у тісній взаємозалежності [1, с. 21].

Фінансова детермінанта представлена індикаторами фінансового стану та рівня ризиків банку, які слід оцінювати в динаміці протягом досліджуваного періоду, а також порівнянні фактичних і запланованих значень. До того ж, варто зіставити ці показники зі середніми значеннями по банківській системі України, банках певної групи (іноземним, державним та приватним) та банках відповідної «вагової категорії» за розміром активів, капіталу тощо. Результати цих порівнянь дозволять отримати «сигнали» для ранньої діагностики фінансових проблем та виявлення зон ризику, які потребують особливої уваги зі сторони акціонерів та менеджерів банку.

Клієнтську детермінанту доречно розглядати з огляду кількісних індикаторів нефінансового характеру та якісних параметрів. До найбільш вживаних показників, що характеризують цю детермінанту, можна віднести: частку банку на окремих клієнтських сегментах, кількість залучених та втрачених клієнтів, індекс задоволеності клієнтів тощо. Значний вплив на ризик репутації має сприйняття банку різними стейкхолдерами, зокрема: клієнтами, засобами масової інформації, партнерами, конкурентами, рейтинговими агентствами. Натомість, не завжди можна кількісно виміряти розрив між фактичним сприйняттям банку стейкхолдерами та їх очікуваннями. Найчастіше геп очікувань стейкхолдерів виявляється за результатами соціологічних опитувань, наприклад, щодо якості обслуговування клієнтів, які проводять аналітичні та рейтингові агентства, а також експертних оцінок тощо.

Ділова репутація банку також знаходить відображення у площині соціально-етичної детермінанти, яка формується внаслідок участі банку в розвитку малого та середнього бізнесу, реалізації соціальних і благодійних проектів та підвищенні

фінансової грамотності населення; наданні спонсорської допомоги, дотримання проголошеної екологічної політики тощо [2, с. 117].

Внутрішньо-управлінська детермінанта віддзеркалює якість організації процесу управління ризиком репутації всередині банку, одним із інструментів оцінки якої може бути анкетування. Організатором та аналітичним центром обробки анкети може стати, зокрема, одна із асоціацій банків України. З метою нерозголошення конфіденційної інформації результати анкетування доводяться до банків у агрегованому вигляді. Кожний банк може порівнювати стан організації ризик-менеджменту за агрегованими та власними даними.

Анкету щодо управління ризиком репутації банку пропонуємо побудувати за п'ятьма блоками (місце ризику репутації в інтегрованій системі ризик-менеджменту та драйвери його виникнення; оцінка та моніторинг; організаційне забезпечення; інформаційна підтримка; методи та інструменти реагування на виникнення ризику репутації). У кожному блоці визначається перелік питань, відповіді на які дозволяють з'ясувати: важливість ризику репутації у порівнянні з іншими видами ризиків; перелік найбільш значущих факторів цього ризику; місце ризику репутації у стратегії управління ризиками банку; наявність та адекватність інструментів для виявлення та оцінки ризику репутації; ступінь участі Ради та її профільних комітетів, Правління та його профільних комітетів, підрозділів ризик-менеджменту, комплаєнс та зв'язків із громадськістю, фронт та бек-офісів у процесі управління ризиком репутації; дієвість сформованої системи внутрішньо-управлінської звітності та ступінь її використання в процесі прийняття управлінських рішень; події, які стали чи можуть стати причинами для впровадження антикризових заходів; недоліки в процедурі роботи зі скаргами клієнтів; ступінь реалізації програм етичної, соціальної та екологічної відповідальності; ефективність системи раннього попередження ризику репутації тощо.

В межах кожної детермінанти банк виявляє тригери ризику репутації, на основі яких доречно формувати «сигнальну матрицю» реагування. За підсумками аналізу цієї матриці менеджментом мають розроблятися адекватні управлінські рішення, схвалення яких буде здійснювати Рада банку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Шульга Н. П., Баланчук Д. В. Феномен ризику репутації банку. *Економіка та держава*. 2019. № 6. С. 21-26. DOI: 10.32702/2306-6806.2019.6.21
2. Ділова репутація банків: цифрові виклики та управління. Монографія за редакцією Л.В. Кузнецової. Харків: «Діса-Плюс», 2020. 320 с.

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*  
**СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА: ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ ТА ЦИФРОВІ  
ТЕХНОЛОГІЇ**  
\*\*\*\*\*  
**MODERN ECONOMIC EDUCATION: INNOVATIVE METHODS AND DIGITAL  
TECHNOLOGIES**  
\*\*\*\*\*

**JEL Classification: A29**

**Антипенко Надежда Анатольевна**

*к.э.н., доцент кафедры менеджмента, учета и финансов  
Минского филиала РЭУ имени Г.В. Плеханова  
г. Минск, Республика Беларусь*

**Ивашко Владислав Викторович**

*студент 3 курса учетно-экономического факультета  
Белорусского государственного экономического университета,  
г. Минск, Республика Беларусь*

**ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ НА  
ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ НАУЧНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ  
БЕЛАРУСЬ**

Данный вопрос целесообразно рассмотреть на примере одного конкретного инновационного механизма, применяющегося в Республике Беларусь. Таким примером в данном вопросе будет модель Университет 3.0, которую будем рассматривать на примере введения ее в Белорусском Государственном Экономическом Университете (далее БГЭУ).

БГЭУ 3.0 это дорожная карта по совершенствованию деятельности «Белорусский государственный экономический университет» на основе модели «Университет 3.0» на период 2018-2023 гг. целью данной программы является формирование у обучающихся компетенций для ведения инновационной и предпринимательской деятельности, а также развития их профессионального суждения по данным направлениям [1].

Для внедрения данного нововведения были выбраны несколько специальностей на которых будет проводиться эксперимент среди которых «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит (по направлениям)», «Коммерческая деятельность [1].

Проведение эксперимента разделено на два этапа.

На первом этапе была выполнена значительная работа по организации взаимодействия университета с реальным сектором экономики. Целенаправленно использовались встречи студентов с сотрудниками государственных учреждений и коммерческих организаций.

Результатами первого этапа стало то что в январе 2019 г. открыта отраслевая лаборатория антимонопольного и ценового регулирования, регулирования в области

торговли (на базе Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь) [2].

II-ой этап предусматривал работу в следующих направлениях:

- организацию образовательного процесса по освоению нового содержания образовательных программ высшего образования I-ой и II-ой ступеней высшего образования;

- внедрение в образовательный процесс новых технологий преподавания и обучения;

В университете функционируют 30 студенческих научно-исследовательских лабораторий, объединяющих порядка 650 человек, деятельность которых направлена на привлечение к научно-исследовательской и предпринимательской деятельности студентов, а также создание условий для научного общения и обмена опытом молодых исследователей.

В университете активизируется работа по привлечению студентов к выполнению НИР на условиях оплаты, которые финансируются Белорусским республиканским фондом фундаментальных исследований, Государственным комитетом по науке и технологиям, Министерством образования Республики Беларусь и другими организациями. В 2018 году 73 студента и магистранта приняли участие в 32 научных программах и проектах.

По итогам 26-го Республиканского конкурса научных работ студентов от БГЭУ была подана 131 работа 149 студентами, из которых призовые места завоевали 110 работ (84 % от общего количества).

Университет активно развивает партнерские отношения с представителями банковских структур, промышленных предприятий, министерств и ведомств при проведении научно-образовательных проектов и мероприятий. В 2019 году в рамках университетской декады «Молодежь в науке и бизнесе» представители бизнес-сообщества поддержали творческие начинания студентов, провели Дни партнерского взаимодействия, поделились опытом и знаниями построения успешного бизнеса. За научные достижения студенты БГЭУ были награждены стажировками, обучающими программами [2].

Перечисленные выше данные свидетельствуют об успехах внедрения системы Университет 3.0, однако это не значит, что на этом следует останавливаться, помимо уже имеющего плана действий предусмотренного для реализации Университета 3.0 есть множество вариантов для нововведений.

Новым дополнением может быть создание на базе факультетов или выпускающих кафедр учебно-научных лабораторий по подготовке специалистов на базе университетов. Как пример компания EPAM Systems в 2012 открыла совместную учебно-научную лабораторию БГЭУ-EPAM по подготовке SAP-специалистов на базе Белорусского государственного экономического университета [3]. Поэтому в связи с тем, что в условиях развития цифровой экономики большие изменения претерпит профессия бухгалтера так как все больше функций, выполнение которых возложено на бухгалтера автоматизируются и поэтому бухгалтерское дело сильно меняется. Уже сейчас работа бухгалтера перестала



ограничиваться разнесение «проводок» и заполнение строк в 1С. Бухгалтер сейчас может выполнять огромный функционал пользуясь преимуществами своей квалификации и информационными технологиями, начиная от реализации блокчейн транзакций заканчивая моделированием рисков и управлением системой принятия решений [4].

Есть инициатива создания на базе кафедры Бухгалтерского учета анализа и аудита в отраслях народного хозяйства подобных лабораторий совместно с аудиторскими или консалтинговыми компаниями. Данное сотрудничество может стать взаимовыгодным для обоих субъектов так как аудиторские компании будут получать готовых высококвалифицированных специалистов уже готовых к работе в корпоративной структуре компании без адаптационного периода, а кафедра сможет улучшить учебные программы оперативно реагировать на меняющиеся требования рынка труда и обеспечивать рабочими местами студентов тем самым повышая престиж кафедры и профессии.

Концепция «Университет 3.0» популярна за рубежом и во многом формирует тренды в развитии мировой высшей школы в последние десятилетия. Секрет этой популярности прост. Университеты являются источниками формирования знаний, а также местом формирования человеческого капитала. Соответственно их логично рассматривать как связующее звено между наиболее инновационными и быстро развивающимися новыми секторами экономики, и молодыми людьми, еще не вышедшими полноценно на рынок труда, чьи навыки и компетенции можно формировать с учетом требований данных секторов [5].

Проведенный анализ внедрения новых инновационных механизмов в образовании свидетельствует об утрате образовательными учреждениями функции, направленной только лишь на подготовку специалистов или научно-исследовательскую работу. Решением сложившейся ситуации может послужить более широкое внедрение системы Университет 3.0, позволяющей объединять сразу две вышеперечисленные функции.

#### **Список использованных источников:**

1. Об университете: «Университет 3.0» – Описание экспериментального проекта. URL: <http://bseu.by/russian/general/univer3/description.htm> (дата обращения: 30.03.2021).
2. Об университете: «Университет 3.0» - Результаты этапов эксперимента. URL: <http://bseu.by/russian/general/univer3/results.htm> (дата обращения: 30.03.2021).
3. EPAM Systems и ПБТ открыли филиал кафедры экономической информатики БГЭУ. URL: <https://careers.epam.by/newsroom/news/2014/epam-pvt-opened-bseu-branch-on-economic-informatics> (дата обращения: 30.03.2021).
4. Цивенко, М. Ю. Трансформации профессии бухгалтера в условиях развития «цифровой экономики». *Молодой ученый*. 2017. № 48 (182). С. 100-102.
5. Филипов А. А. Университет 3.0: Концепция, достижения и перспективы. *Экономическая газета*. 2020. № 6. С 26-27.

\*\*\*\*\*

**Бондарь Тамара Евгеньевна**  
*к.э.н., доцент кафедры финансов*  
*Белорусского государственного экономического университета*  
*г. Минск, Республика Беларусь*

## **ФИНАНСОВОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Практическая реализация целей и задач, обусловленных планами на цифровизацию национальной экономики, требует должного внимания к образованию вообще и к финансовому образованию, в частности. Финансовая грамотность является чрезвычайно важной для современного человека. На это обстоятельство обратил внимание известный профессор, академик Петербургской Академии наук И.И. Янжул еще в 1899 году. Он отмечал, что «финансовые знания являются важнейшей компонентой любого образования. Большее или меньшее знакомство с финансовой наукой составляет повсюду безусловную необходимость для каждого образованного человека» [1, с. 2].

Это высказывание не потеряло своей актуальности и в наше время. В Республике Беларусь финансовой грамотности уделяется большое внимание. Так, в апреле 2019 года Советом Министров Республики Беларусь и Национальным банком Беларуси принято Постановление «О плане совместных действий по повышению финансовой грамотности населения на 2019–2024 годы». В этом документе четко обозначено, что, финансово грамотное поведение населения является основой и необходимым условием обеспечения надлежащего уровня благосостояния граждан, повышения стабильности и эффективности функционирования финансового рынка, его качественной трансформации, направленных на содействие устойчивому экономическому росту.

В этой связи особые требования формируются к отечественному финансовому образованию. Нам видятся две проблемы в этой сфере: 1) неадекватность финансовой теории финансовой практике 2) не полная готовность отечественного финансового образования функционировать в высокотехнологичной цифровой среде. Что касается первой проблемы, то в своих предыдущих работах [2–4] мы уже неоднократно обращали на нее внимание делового сообщества. Мы указывали на то, что действующая парадигма отечественной финансовой теории, заключающаяся в понимании финансов как «отношений по поводу формирования и распределения денежных доходов, поступлений и накоплений, с целью формирования целевых централизованных фондов государства и децентрализованных фондов субъектов хозяйствования и их использования на удовлетворение социальных нужд общества и нужд расширенного воспроизводства» уже не в состоянии объяснять феномены, порождаемые рыночной экономикой. На наш взгляд, каноны распределительной концепции финансов, разработанные для плановой экономики, в современных условиях больше не работают.

На практике закрепилось иное понимание финансов: не абстрактные отношения, а реальные, работающие деньги, генерирующие экономическую выгоду. Мы считаем, что финансы организации – это совокупность всех денежных средств, находящихся в ее распоряжении, предназначенных для формирования (пополнения) необходимых ей активов с целью выполнения всех финансовых обязательств, финансирования затрат простого и расширенного производства, затрат связанных с удовлетворением социальных нужд и стимулированием работников в процессе осуществления организацией ее текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Как только организация начинает распоряжаться поступившими на расчетный счет или кассу денежными средствами или вкладывает их в деловой оборот – они становятся ее финансовыми ресурсами, с заложенной в них потенциальной возможностью генерировать экономическую выгоду.

В данной работе мы идем дальше и уделим внимание второй из двух обозначенных проблем отечественного финансового образования – не полной готовности субъектов образовательной деятельности функционировать в условиях цифровизации. Сегодняшняя миссия образования – всестороннее личностное развитие, подготовка каждого человека к успешной жизни и деятельности в высокотехнологичной социокультурной среде в условиях нарастающей сложности, непрерывных изменений и неопределенности. Выполнение этой миссии, в первую очередь, предполагает кардинальное изменение требований к преподавателям, формирование у них новых умений и навыков: «цифровой грамотности» и «цифровой компетентности».

При характеристике цифровой грамотности за основу, как правило, берут определение ООН, согласно которому «цифровая грамотность – это способность безопасно и надлежащим образом управлять, понимать, интегрировать, обмениваться, оценивать, создавать информацию и получать доступ к ней с помощью цифровых устройств и сетевых технологий для участия в экономической и социальной жизни» [5].

Понятие «цифровая компетентность» преподавателя включает в себя совокупность следующих профессиональных навыков и умений: -находить и оценивать учебные онлайн-материалы; -создавать визуально интересные материалы; -уметь эффективно искать информацию в сети; -использовать возможности социальных сетей для обучения; -создавать, редактировать и распространять цифровые портфолио; -создавать, редактировать и распространять мультимедийный контент; -использовать онлайн-инструменты для внедрения современных педагогических практик и т.д. Такой преподаватель будет более конкурентноспособным и успешным, он будет пользоваться авторитетом среди современных студентов, которые с ранних лет «повернуты» к освоению новых информационных технологий. В итоге же цифровая компетентность преподавателя позволит ему уйти от знаниевой модели образования к компетентностной модели. Компетентностная модель делает акцент на формировании и развитии личности обучающегося, на его социализацию в цифровой образовательной среде в процессе активного учебного взаимодействия и совместной деятельности по созданию нового

знания. Она способствует развитию у студентов такого важного качества мыслительной культуры, как системное мышление.

Решение обозначенных выше проблем белорусского финансового образования повысит статус преподавателя как профессионала, готовящего молодежь к активному участию в различных направлениях жизни и деятельности общества, в качестве самостоятельной, творческой, социально-активной личности, гибкой и адаптивной по отношению к изменениям внешнего мира. Современный преподаватель должен выступать в роли творца и носителя образовательных инноваций и одновременно в роли модификатора, обеспечивающего их внедрение в образовательный процесс.

#### **Список использованных источников:**

1. Янжул, И.И. Основные начала финансовой науки. Учение о государственных доходах / И.И. Янжул. – СПб., 1899. – 464 с.
2. Бондарь Т.Е.О дискуссионности фундаментальных основ понимания финансов. Вестник ПГУ. – 2014. – №13. – С.71-77.
3. Бондарь Т.Е.О необходимости переосмысления распределительной концепции сущности финансов. СЭПИ. – 2015. – №2. – С.47-49.
4. Бондарь Т.Е.Теория финансов и необходимость их развития Научные труды БГЭУ. – 2016. – Вып. 9. – С.35-42.
5. Новости ООН. Цифровая грамотность. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.un.org/en/> (дата обращения: 05.03.2021).

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: A22**

**Вашко Ирина Михайловна**

*к. э. н., доцент кафедры экономики организации*

*Института управленческих кадров*

*Академии управления при Президенте Республики Беларусь*

*г. Минск, Беларусь*

### **МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕПОДАВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН ИННОВАЦИОННОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ В РАМКАХ МОДЕЛИ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ**

В условиях развития информационного общества информационное пространство для обучающихся становится более доступным и возможности дистанционного обучения значительно расширяются.

Разработка электронных учебно-методических комплексов (ЭУМК), широко используемых в процессе дистанционного обучения, направлена на систематизированное изложение учебно-методических материалов по конкретным учебным дисциплинам, базируется на современных методологических подходах к изучению предмета, обеспечивает возможность использования многообразных видов

деятельности в процессе обучения на основе применения информационно-коммуникационных технологий.

Накопленный опыт в развитии дистанционного обучения в Беларуси позволяет отметить, что при изучении экономических дисциплин инновационной направленности («Экономика инноваций», «Инновационное развитие экономики» и др.) важным является обучение использованию методик сбора, обработки и анализа данных, расчета плановых и прогнозных показателей [1, с.31-50]. В данном процессе важную роль играет как лекционный материал, представленный в теоретическом разделе, рекомендации по изучению разработанных учебно-методических пособий и научных публикаций, информационных источников, так и практический раздел с примерами решения задач и кейсов, включающий практические задания, направленные на закрепление знаний и приобретение профессиональных компетенций. Эффективным инструментом закрепления и проверки знаний являются контрольные задания, вопросы и тесты по каждой теме. Ответы обучающихся позволяют проработать ключевые аспекты рассматриваемых тем, обеспечить системную проработку каждого раздела учебного курса. Ответы на вопросы тестов позволяют закрепить и систематизировать полученные знания, устранить имеющиеся пробелы, продемонстрировать достигнутые результаты в изучении дисциплины. Тем не менее, невозможно ограничиться только тестами закрепления и контроля знаний.

Целенаправленная подготовка контрольных заданий по конкретным вопросам темы (рефератов, решение кейсов и др.) позволяет теоретически более глубоко проработать рассматриваемые вопросы, изучить имеющиеся научные публикации по данной проблематике и практические материалы, в том числе доступные при работе с интернетом. Приведение обучающимися при выполнении контрольных заданий конкретных примеров, в том числе в виде кейсов, позволяет более глубоко раскрыть рассматриваемые вопросы, расширить понимание исследуемых категорий и изучаемой проблематики.

Опыт, накопленный в результате дистанционного обучения, позволяют отметить, что выполнение практических заданий при изучении учебных дисциплин инновационной направленности является необходимым для приобретения практических навыков работы и приобретения профессиональных компетенций обучающимися. Рабочие контакты с преподавателем, включающие взаимодействие в ходе дистанционных занятий, комментарии к выполненным заданиям, рекомендации по доработке заданий, ответы на задаваемые вопросы в онлайн формате, позволяют повысить заинтересованность в изучении предмета и улучшить качество знаний. Особое значение в развитии профессиональных компетенций имеет кейс-обучение (Case Study), направленное на приобретение навыков ситуационного анализа и решения практических вопросов, возникающих в работе экономиста-менеджера. При дистанционном обучении решение кейсов обучающимися возможно, как в индивидуальном порядке, так и группами. Взаимодействие с преподавателем при обсуждении результатов кейсов, использование практического опыта и знаний обучающимися расширяет их видение возможных вариантов решений и позволяет

принять наиболее оптимальный для данных условий, а также приобрести навыки работы в команде и социального взаимодействия. Применение кейс-обучения для овладения практическими методиками обработки экономической информации является весьма результативным, что подтверждает изучение опыта обучения в передовых бизнес-школах как Беларуси, так и за рубежом. Кейс-метод, впервые примененный в Гарвардской бизнес-школе в прошлом столетии, востребован и в современных условиях. Данная методика обучения позволяет формировать аналитические навыки и творческий подход в решении проблемных ситуаций.

Таким образом, использование кейс-обучения позволяет сформировать: необходимые профессиональные компетенции, направленные на принятие конкретных решений в проблемных ситуациях; использование аналитических подходов при принятии решений; экономическое мышление, включающее анализ исходных данных, ситуационный анализ, принятие решений; социальные и коммуникативные компетенции.

Интерактивные методы обучения, включающие деловые игры, ситуационный анализ конкретных практических ситуаций с использованием данных действующих предприятий позволяет актуализировать усвоенные знания, решать конкретные экономические проблемы. Методологии разработки и использования деловых игр и кейсов в учебном процессе посвящен ряд работ отечественных и зарубежных авторов, тем не менее, данный метод сохраняет свою актуальность и нуждается в дальнейшем развитии, исходя из специфики современной экономической ситуации и первоочередных задач, стоящих перед субъектами хозяйствования [2].

Следует отметить, что трудоемкость разработки электронного учебно-методического комплекса и других учебно-методических материалов, используемых для дистанционного обучения весьма значительна для преподавателя, также увеличиваются затраты времени при взаимодействии с обучающимися в дистанционном режиме. Важным является освоение преподавателем современного программного обеспечения, которое может использоваться при разработке учебно-методических материалов для проведения занятий в дистанционном формате [3, с.117-176]. Знание отдельных дополнительных программ необходимо для визуализации данных, использования различных вариантов контроля знаний, не все они совместимы с платформами для дистанционного обучения, применяемыми в вузах.

Изучение опыта зарубежных стран позволяет отметить, что современные модели дистанционного обучения широко применяются в международной практике, являются востребованными обучающимися и позволяют обеспечить получение необходимых знаний и формирование профессиональных компетенций. Следовательно, для обеспечения конкурентоспособности высших учебных заведений необходимым является: адаптация прогрессивного зарубежного опыта в развитии дистанционного обучения; обмен передовым опытом между отечественными вузами в данной области; совершенствование организации процессов дистанционного обучения на всех уровнях его обеспечения; внедрение прогрессивных технических средств и программного обеспечения для дальнейшего

розвиття дистанційного навчання; навчання і підвищення кваліфікації спеціалістів, учасників в даному процесі.

#### **Список использованных источников:**

1. Вашко И.М. Экономика инноваций: пособие / И.М. Вашко. Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2021. – 176 с.
2. Yin R.K. Case Study Research Design and Methods / Robert K. Yin; 5th ed. – Thousand Oaks, CA: Sage, 282 p.
3. Фрэнкс Б. Революция в аналитики: как в эпоху Big Data улучшить ваш бизнес с помощью операционной аналитики / Билл Фрэнкс; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблицер, 2020, 308 с.

\*\*\*\*\*

#### **JEL Classification: A22**

*Жилякова Галина Семенівна*

*ст. викладач кафедри організації будівельного виробництва  
Харківського національного університету будівництва  
та архітектури  
м. Харків, Україна*

### **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ У ГАЛУЗІ БУДІВНИЦТВА**

Ключову роль у підйомі національної економіки будь-якої країни відіграє інвестиційний базис програм розвитку, що доведено не лише теорією економічного зростання, але і досвідом розвитку закордонних країн. Успішність реформ визначають спрямовані в пріоритетні галузі економіки інвестиції, державне регулювання на підтримку великих інвестиційних програм. Найбільший мультиплікативний ефект серед ефективних інвестиційних програм мають ті, що пов'язані із будівництвом, оскільки саме цей сектор економіки має найбільший тісний взаємозв'язок з іншими галузями. Крім позитивного впливу на економічне зростання, будівництво також виконує важливу соціальну функцію: забезпечення житлом населення країни, тобто здатне опосередковано впливати на демографічну ситуацію в країні.

Однією з основних проблем розвитку будівельної галузі є підготовка кваліфікованих спеціалістів з економіки будівництва. За результатами опитування управлінської ланки будівельних організацій основними причинами помилок і порушень, що виникають при визначенні реальної вартості будівництва або ремонту, є:

– слабка підготовка кадрів, які не володіють сучасною кошторисно-нормативною базою, що постійно змінюється;

– відсутність кваліфікованої інженерної допомоги в галузі вивчення кошторисно-договірної справи і ведення виконавчої документації в будівельних організаціях.

Враховуючи велику кількість проблемних питань, які виникли протягом 2014 – 2020 рр. в процесі застосування нових ДСТУ, постає актуальне питання не тільки підвищення кваліфікації персоналу будівельних організацій, замовника, контролюючих органів, а й підготовки фахівців за галуззю знань «Архітектура та будівництво» з урахуванням рівнів бакалавр та магістр. Кінцеві, підсумкові та інтегративні результати навчання, що визначають нормативний зміст підготовки і корелюються з переліком загальних і спеціальних компетентностей за спеціальністю «Будівництво та цивільна інженерія» містять такі результати навчання як здатність виконувати та аналізувати економічні розрахунки вартості будівельних об'єктів [1; 2].

З метою досягнення цього результату навчання та підготовки фахівців у відповідності до вимог сучасних будівельних підприємств, як майбутніх роботодавців випускників закладів вищої освіти, до навчального плану включено навчальні дисципліни «Економіка будівництва» та «Кошторисна справа у будівництві». Остання розв'язує такі завдання підготовки спеціалістів у галузі будівництва, як:

– вивчення та застосування сучасної нормативної бази системи ціноутворення в будівництві;

– розробка і перевірка інвесторської кошторисної документації відповідно до вимог ДСТУ Б Д.1.1-1:2013 «Правила визначення вартості будівництва»; особливості визначення окремих видів витрат: для тимчасових будівель і споруд, страховому фонду, на перевезення робітників, відряджень, вартості експлуатації машин і механізмів, транспортних послуг на доставку матеріальних ресурсів, ліміту коштів при виконанні робіт у зимовий та літній час, визначення розміру кошторисного прибутку, адміністративних витрат, коштів на покриття ризиків і розрахунку коштів, пов'язаних з інфляційними процесами;

– особливості застосування коефіцієнтів в розрахунках кошторисної вартості;

– особливості визначення вартості робіт по реконструкції будівель і споруд. Особливості визначення вартості ремонтних робіт. Аналіз основних помилок при розрахунку вартості ремонтних робіт;

– особливості визначення вартості монтажу обладнання. Аналіз основних помилок при розрахунку вартості монтажу обладнання. Особливості визначення вартості пусконаладжувальних робіт;

– особливості складання індивідуальних ресурсних елементних кошторисних норм, СОУ;

– розрахунки і перевірка договірних цін. Особливості узгодження договірних цін і розрахунків за виконані роботи. Аналіз основних помилок при розрахунку договірної ціни;



- розробка і перевірка звітної документації: журнал обліку виконаних робіт (форма КБ-6), акт приймання виконаних робіт (форма КБ-2в), довідка про вартість виконаних робіт (форма КБ-3), звіт про витрату основних матеріалів (форма М-29);
- взаєморозрахунки за виконані роботи (обов'язковість застосування діючих первинних форм обліку в будівництві);
- визначення вартості експлуатації машин і механізмів при взаєморозрахунках; визначення вартості транспортних послуг на доставку матеріалів, виробів і конструкцій та ін. питання);
- будівельний підряд. Аналіз статей договору з позицій підрядника і замовника. Особливості субпідрядних договорів. Розрахунок вартості послуг генпідряду;
- розробка і перевірка калькуляцій на виготовлення матеріалів, виробів і конструкцій допоміжних виробництв будівельних організацій;
- визначення вартості проектно-вишукувальних робіт. Основні помилки при визначенні вартості проектно-вишукувальних робіт;
- перевірка кошторисної документації на всіх етапах будівництва. Типові помилки. Алгоритм перевірки кошторисної документації. Перевірка виконується на прикладах тендерної документації;
- основні економічні питання і проблеми виникають в процесі будівництва в діяльності підрядників, замовників-забудовників, організацій-інвесторів.

Таким чином, з урахуванням сучасних вимог до підготовки фахівців у галузі архітектури та будівництва, забезпечити якість освіти та підвищення конкурентоздатності випускників на ринку праці можливо тільки за умов використання програмного забезпечення кошторисної справи. Так, на сьогодні використовуються програми, що дозволяють розрахувати і сформулювати весь пакет інвесторської кошторисної документації на будівництво, а саме АВК, Будівельні технології – Кошторис тощо. Вказані програми мають ряд недоліків, які можливо компенсувати запровадженням до навчання декількох програм одночасно або залученням конкурентоздатного програмного продукту у майбутньому.

#### **Список використаних джерел:**

1. Про затвердження стандарту вищої освіти за спеціальністю 192 «Будівництво та цивільна інженерія» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти: наказ Міністерства освіти і науки України від 18.03.2021 №333. URL: <https://mon.gov.ua/ua/osvita/visha-osvita/naukovo-metodichna-rada-ministerstva-osviti-i-nauki-ukrayini/zatverdzeni-standarti-vishoyi-osviti> (дата звернення: 23.03.2021).
2. Про затвердження стандарту вищої освіти за спеціальністю 194 «Гідротехнічне будівництво, водна інженерія та водні технології» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти: наказ Міністерства освіти і науки України від 04.03.2020 №374. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/vishcha-osvita/zatverdzeni%20standarty/2020/03/194-gidrotechnichne-B.pdf> (дата звернення: 23.03.2021).

\*\*\*\*\*

## **ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ НАВЧАННЯ ПІД ЧАС ПІДГОТОВКИ КОМПЕТЕНТНОГО ФАХІВЦЯ**

Принциповим моментом під час здійснення навчання є формування закладом вищої освіти компетентних фахівців, які є не тільки носіями конкурентоспроможних знань, а й здатні використовувати набуті знання та уміння на практиці. Вимоги сьогодення є такими, що вимагають від закладів вищої освіти розширеної моделі використання в навчальному процесі дистанційних засобів навчання, яка дозволяє поєднати отримані знання і практичне їх застосування, на основі самостійного навчання студента та отримати досвід в вирішенні практичних завдань шляхом самостійної організації їх виконання шляхом використання онлайн сервісів. Через змушений перехід на формат онлайн-навчання виникла потреба використання засобів з функціями групових чатів, дзвінків та конференцій. Одним з інструментів, найбільш пристосованих для навчання та зручних у використанні, є такі сервіси як Zoom, Google Meet, Skype Meet Now.

Саме використання таких інноваційних методів навчання дозволяє здійснювати навчання з високим рівнем якості та формування студентоцентризованого та особистісно-орієнтованого навчання. А це, в свою чергу є характерною ознакою інноваційної освіти, яке підпорядковане таким закономірностям [1, с.184]: 1. Навчальні дисципліни є не фрагментом змісту освіти. 2. Проектування навчального процесу є предметом сумісної діяльності викладача і студента. 3. Навчальний процес набуває вигляду дослідження, пошуку, навчальної гри, що стають джерелом досвіду. 4. Змінюються функції міжособистісного спілкування між викладачем та студентами: педагог стає фасилітатором (особою, що забезпечує успішну групову комунікацію) навчально-пізнавальної діяльності студентів, одним із джерел інформації. 5. Розвиток «Я-концепції» суб'єктів навчальної діяльності здійснюється через усвідомлення цілісної життєдіяльності, що передбачає імітаційно-рольове відтворення життєвих ролей і ситуацій, конструювання і організацію навчального матеріалу у такий спосіб, щоб студент сам міг вибрати зміст, форму і вид навчально-пізнавальної діяльності та засоби самоконтролю. Тому основна роль онлайн навчання полягає у розвитку самостійності студента як особистісної характеристики, необхідної протягом всього життя. Оскільки, самостійна робота в системі онлайн навчання є основним елементом навчальної діяльності, то серйозної уваги потребують методики розробки матеріалів для дистанційних курсів. Вони повинні враховувати особливості залежно від предметної галузі. Необхідність входження України до європейського освітнього простору, збалансування національних інтересів, ринку освітніх послуг і ринку праці, підвищення якості та ефективності підготовки кадрів були передумовами розробки нової сучасної та відповідної до потреб ринку праці Національної рамки кваліфікації (НРК). НРК – це

системний і структурований за кваліфікаційними рівнями та компетентностями узагальнений опис кваліфікацій [2]. З її прийняттям виникли якісні зміни щодо формування базових компетентностей майбутнього фахівця. Оскільки, на сьогодні кожен кваліфікаційний рівень НРК характеризується чотирма базовими дескрипторами, а саме: знання; уміння; комунікація; автономність і відповідальність, то при здійсненні онлайн навчання їх необхідно враховувати (табл. 1).

Таблиця 1

Врахування дескрипторів Національної рамки кваліфікацій при здійсненні онлайн навчання

Дескриптори національної рамки кваліфікацій					
Складові елементи навчального процесу		Знання	Уміння	Комунікація	Автономність і відповідальність
	Організаційна форма проведення заняття	лекція	Практичні, лабораторні, семінарські заняття		Самостійна робота, контрольна робота
	Форма передачі інформації викладачем	Текст лекції в електронному вигляді, аудіо-відеолекції, навчальні відеофільми, презентації, нормативні та законодавчі матеріали	Електронна пошта, представлення тестових, розрахункових та інших завдань на сайті дистанційного навчання	Електронна пошта, чати, форуми, відеоконференції	Електронна пошта, Виконання тестових, розрахункових та інших завдань на сайті дистанційного навчання
	Засоби організації взаємодії з викладачем (онлайн, консультації, чат, форум ел. пошта)	Навчальні посібники, довідники, дидактичні матеріали, електронні ресурси, електронні навчальні комплекси	Електронні ресурси, електронно-навчальні комплекси, тренажери, тестувальні засоби, симуляції	Аудіо-, відео візуальні засоби	Комп'ютерні програми навчального призначення, виконання контрольних завдань
	Мета навчання	Передача інформації	Отримання навичок	Зміна моделі мислення	
	Модель викладання	Орієнтація на викладача	Орієнтація на студента	Орієнтація на створення навчальних груп	
	Технологія викладання	Репродуктивні технології	Активні, інтерактивні	Онлайн технології навчання «в живу»	Онлайн технології навчання у співпраці

Джерело: складено автором відповідно до [2].

У межах онлайн навчання основна увага приділяється самостійному навчанню студентів яке можливо лише за умови ефективної організації та контролю самостійної роботи студента. В цих умовах, мета самостійної роботи полягає, перш за все, у формуванні прикладних умінь і навичок самостійного навчання шляхом

використання комплексу методичного забезпечення учбового процесу та використання широкого спектру онлайн сервісів.

Використання таких онлайн сервісів забезпечує такі можливості (на прикладі Zoom): проведення онлайн-занять з відео високої якості та можливістю участі до 100 користувачів (у безкоштовній версії заняття може тривати не довше 40 хвилин); функція демонстрації матеріалів на робочому столі ПК під час занять і семінарів; використання онлайн дошки; тестування (платна версія); планування занять заздалегідь і можливість запрошувати учасників; запис занять за участі студентів і особистих звернень; організація загальних і приватних чатів для листування та обміну матеріалами.

Самостійна робота в умовах онлайн навчання, яке передбачає проведення занять онлайн, має включати: самостійну роботу під контролем викладача у формі консультацій, заліків і іспитів, які здійснюються дистанційно у синхронному (онлайн) та асинхронному режимі, використовуючи форум, чат, соціальні мережі, електронну пошту, аудіо- та відеоконференції тощо; самостійну роботу при виконанні студентом домашніх завдань учбового і творчого характеру.

Таким чином, запровадження такої моделі навчання дозволить студентам не тільки підвищити рівень своєї компетентності, здобути практичний досвід, сформувані додатковий набір необхідних навичок ще під час навчання а й стати більш конкурентоспроможними на ринку праці

#### **Список використаних джерел:**

1. Туркот Т.І. Педагогіка вищої школи : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : Кондор, 2011. 628с.
2. Мирошниченко А. Национальная рамка квалификаций в Украине URL: <https://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1251> (дата звернення: 31.03.2021)

\*\*\*\*\*

**Лемеш Валентина Николаевна**  
*к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
в отраслях народного хозяйства*

**Лавринович Анастасия Владимировна**  
*студентка 3 курса факультета финансов и банковского дела  
Белорусского государственного экономического университета,  
г. Минск, Беларусь*

## **ПОВЫШЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКИ АУДИТОРА**

В настоящее время в Республике Беларусь, как и в других странах мира, проводятся мероприятия по совершенствованию оказываемых услуг организациям и физическим лицам в различных сферах деятельности. Наряду с более тщательным контролем за осуществляемой деятельностью и повышением квалификации сотрудников, а также иными аудиторскими процедурами, необходимо повышать и профессиональную этику аудитора.

В последние годы вопросам этики уделяют все больше и больше внимания. Это присуще не только для «мирового аудиторского сообщества», но и для нашего государства. Принципы этики не только воздействуют на решение отдельных вопросов, но и глобально влияют на аудит в целом. Опыт зарубежных стран (не всегда положительный) показывает, что при нарушении этических принципов в аудите вся работа аудитора может быть перечеркнута, несмотря на все его профессиональные качества и опыт [1].

Цель данной работы – выявить на каком этапе находится современная этика аудиторов, а также проанализировать какие меры повышения профессиональной этики аудитора можно применить в Республике Беларусь.

В Беларуси наибольшую роль в развитии аудиторской деятельности оказало создание правила аудиторской деятельности «Профессиональная этика лиц, оказывающих аудиторские услуги». Данный документ направлен на соблюдение аудиторами общечеловеческих моральных норм и нравственных принципов в своих поступках и решениях. Кроме этого, лицам, оказывающим аудиторские услуги, необходимо действовать в интересах всех пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности. При защите интересов своих клиентов аудитор должен быть уверен, что они возникают на законных и справедливых основаниях, и обязан отказаться от защиты этих интересов, если окажется, что они возникают в результате нарушения законодательства или справедливости [2, с. 64].

На данный момент в Республике Беларусь существует шесть основополагающих принципов профессиональной этики лиц, оказывающих аудиторские услуги:

- независимость;
- честность;
- объективность;

- профессиональная компетентность и добросовестность;
- конфиденциальность;
- профессиональность поведения [3].

Независимость – принцип аудита, сущность которого заключается в обязательном отсутствии у аудитора при формировании его мнения финансовой, имущественной, родственной или какой-либо иной заинтересованности в делах проверяемого объекта, превышающей отношения по договору на осуществление аудиторских услуг, а также какой-либо зависимости от третьих лиц [4].

Честность основывается на том, что аудитору необходимо осуществлять свою деятельность открыто и честно во всех профессиональных и деловых отношениях.

Главной характеристикой принципа объективности является обязанность аудитора не допускать, чтобы предвзятость, конфликт интересов либо третьи лица оказывали влияние на объективность его профессиональных суждений.

Профессиональная компетентность заключается в том, что аудитор должен обладать достаточной профессиональной квалификацией, которая позволяла бы ему качественно осуществлять свою профессиональную деятельность. Добросовестность основывается на оперативности, достаточной тщательности, внимательности, и использовании всех своих способностей при оказании аудитором аудиторских услуг.

Конфиденциальность – это нераспространение аудитором информации о деятельности проверяемого объекта, непредоставлении третьим лицам такой информации, а также в неразглашении сведений без согласия аудируемого лица, заказчика аудиторских услуг, за исключением случаев, предусмотренных законодательными актами или договором оказания аудиторских услуг.

Профессиональность поведения заключается в соблюдении аудитором приоритета общественных интересов, общих норм морали, проявлении непредвзятости и беспристрастности при рассмотрении профессиональных вопросов, формировании выводов и мнений, а также в несовершении действий, дискредитирующих аудитора [5, с. 23–24].

Говоря об этике в других странах, стоит упомянуть о том, что там существуют и другие принципы, а также методы контроля за аудиторской деятельностью, что позволяет зарубежным странам поддерживать аудиторскую деятельность на высоком уровне.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что при одновременном соблюдении всех вышеперечисленных принципов на должном уровне, профессиональная деятельность аудитора будет иметь наилучшие результаты.

Для повышения профессиональной этики необходимо совершенствовать уже имеющиеся правила путем более тщательного контроля за деятельностью лица, оказывающего аудиторские услуги, поощрения правильности применения этических принципов, а также использования иностранного опыта в вопросах профессиональной этики. Возможно, для понимания и принятия отдельных этических аспектов потребуется определенное время, но необходимо понимать, что эта область имеет одно из первостепенных значений.

### Список использованных источников:

1. Лацинина, Е.А. Аудиторская этика «по-новому» / Е.А. Лацинина // Журнал «Финансовые и бухгалтерские консультации (электронный журнал)». – 2019. – №8.
2. Данилкова, С.А Аудит : учеб. пособие / С.А Данилкова. – Минск : Новое знание, 2016. – 685 с. : ил.
3. Национальные правила аудиторской деятельности «Профессиональная этика лиц, оказывающих аудиторские услуги» [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.minfin.gov.by/upload/audit/rules/postmf\\_191207\\_189.pdf](http://www.minfin.gov.by/upload/audit/rules/postmf_191207_189.pdf) (дата обращения: 27.03.2021).
4. Закон Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности» от 12.07.2013 №56-З // КонсультантПлюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.
5. Лемеш. В. Н. Аудит : пособие / В. Н. Лемеш. – 4-е изд., перераб. и доп. – Минск : Амалфея, 2020. – 292 с.

\*\*\*\*\*

**JEL Classification: A22; O31**

**Панков Дмитрий Алексеевич**

*д.э.н., заведующий кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита  
в отраслях народного хозяйства*

**Черноокая Елена Викторовна**

*к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
в отраслях народного хозяйства*

*Белорусского государственного экономического университета  
г. Минск, Республика Беларусь*

### ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОЦЕССА ОБУЧЕНИЯ БУХГАЛТЕРОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ

С развитие технологий происходит трансформация профессии бухгалтера. Привычные функции, которые выполнял бухгалтер-счетовод, такие как ввод и обработка первичной документации, составление отчетности, осуществляются преимущественно автоматизированным способом. Это дает повод рассуждать о том, что профессия бухгалтера уходит с рынка труда и в ближайшие годы перестанет быть востребованной.

В то же время к работникам бухгалтерских служб предъявляются новые требования, появляются новые функциональные обязанности, которые находятся на стыке профессий: бухгалтер-юрист, бухгалтер-программист, бухгалтер-управленец. Современный бухгалтер должен владеть не только профессиональными знаниями и навыками учетной работы, но и обладать развитым аналитическим и критическим мышлением, умением работать с большими объемами информации. Все эти качества позволят бухгалтеру вырабатывать профессиональное суждение по ключевым аспектам работы компании, формировать информационное поле для принятия

менеджментом и другими пользователями бухгалтерского учета эффективных управленческих решений.

Важным аспектом работы бухгалтера являются вопросы автоматизации учета, выявление связей и налаживание обменом информацией между структурными подразделениями. Таким образом, можно говорить об изменении роли бухгалтера в компании, трансформации бухгалтерской профессии, что требует совершенствования подходов к их профессиональной подготовке.

Профессор Соколов Я. В. выделял два подхода к подготовке бухгалтеров, описывая учебники, которые используют при их подготовке – «чисто процедурный» и «чисто содержательный» [1]. В первом случае обучаемый получает квалификацию, а во втором - профессиональную компетентность.

Профессиональная компетентность, в соответствии с подходом International Education Standards [2], разработанные Комитетом по Международным стандартам бухгалтерского образования, это способность продемонстрировать необходимые технические и профессиональные навыки, ценности, этические принципы и подходы на достаточном для исполнения функций профессионального бухгалтера уровне мастерства в соответствии с потребностями и ожиданиями работодателей, клиентов, коллег и общественности. Компетентностный подход заключается не в простом накоплении знаний, а в развитии требуемых компетенций. Это сочетание глубокой теоретической подготовки с практикоориентированным обучением в новой цифровой среде. В этой связи одним из проблемных вопросов является поиск оптимального сочетания традиционного и цифрового обучения. Традиционное обучение, основанное на личном общении преподавателя и обучающихся, помимо профессиональных компетенций формирует также ряд личностных компетенций (коммуникабельность, критическое мышление, развитие аналитического мышления).

Методы цифрового обучения позволяют преподавателю преподнести информацию в большем объеме, повысить усвояемость учебного материала за счет лучшей наглядности и системности. Кроме того, формирование наибольшего объема информации осуществляется в программах, предназначенных для ведения учета, которые требуют специальных навыков и глубокого понимания процессов автоматизации хозяйственного процесса. Следовательно, необходимы инструменты, позволяющие смоделировать учебный процесс таким образом, чтобы предоставить обучающимся разные виды активности на занятиях (изучение, совместная работа, обсуждение, исследования, практика, проектная работа) и разную форму представления (цифровую и традиционную).

Для построения модуля курса, направленного на создание определенных компетенций, с применением оптимального сочетания традиционного и цифрового обучения целесообразно использовать систему ABC Learning Design.

В табл. 1 приведен фрагмент учебного модуля по дисциплине «Бухгалтерская и статистическая отчетность» по теме «Бухгалтерский баланс», в котором отражены конкретные традиционные и цифровые инструменты, применяемые для изучения данной темы, в разрезе различных видов активностей.



Фрагмент разработки темы «Бухгалтерский баланс» учебного модуля  
«Бухгалтерская и статистическая отчетность» с применением ABC Learning Design

Формы обучения	Виды активностей				
	изучение	совместная работа	обсуждение	исследования	практика
Цифровое обучение	Изучение лекционного материала в виде презентации Google class	Совместная работа в малых группах через Google Tab по проведению предварительных корректировок перед составлением баланса		Подбор нормативно-правовой документации в правовых базах	
Традиционное обучение			Обсуждение «проблемных» вопросов об отражении информации в балансе		Составление баланса предприятия «вручную»

*Источник: составлено авторами на основе [2].*

Так, в цифровую форму переведено такие виды учебной деятельности как овладение знаниями (изучение цифрового контента – презентации, видеолекции в Google class), совместная работа (использование Google Tab), исследование (поиск и обработка НПА в правовых базах). Дискуссия и выполнение практического задания осуществляется режиме «face to face», что позволяет преподавателю активно управлять учебным процессом.

Проведенный анализ применяемых форм обучения бухгалтеров выявил проблему поиска наилучшего сочетания digital tools и традиционных систем обучения для повышения профессиональных компетенций современных бухгалтеров. Эффективным методическим инструментом решения этого вопроса является планирование учебных модулей изучаемых дисциплин с применением методологии ABC Learning Design в разрезе видов учебных активностей и форм обучения.

#### **Список использованных источников:**

1. Соколов Я. Бухгалтерский учет – веселая наука. Сборник статей. М.: ООО «1С Пабблишинг», 2011.
2. Боргоново, А., Брайан, Ф., Уэллс, М. (2020). Компетентностный подход к образованию, практической подготовке и сертификации специалистов в сфере бухгалтерского учета: Руководство по применению. Практические аспекты международного развития. Вашингтон, округ Колумбия: Всемирный банк. DOI: 10.1596/978-1-4648-1562-1. Лицензия: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.

\*\*\*\*\*

**Письменний Віталій Валерійович**  
д.е.н., доцент кафедри фінансів ім. С. І. Юрія  
Західноукраїнського національного університету  
м. Тернопіль, Україна

## **МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ НАСТІЛЬНИХ ІГОР З ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ У ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Фінансова грамотність виражає вміння заробляти і розпоряджатися грошима з найменшими втратами та найбільшими вигодами [1, с. 7]. Фінансово освічені люди захищені від економічних ризиків, вміють отримувати пасивний дохід, а знаючи ціну грошам, відповідально ставляться до їх витрачання. Впровадження дисципліни «Фінанси домогосподарств» у навчальний процес стало однією зі складових реформування системи вищої освіти в Україні. Щоправда, студенти молодших курсів з певними труднощами засвоюють окремі аспекти фінансової грамотності, не завжди можуть пояснити принципи управління фінансами домогосподарств і застосувати отримані знання на практиці.

Однією з найважливіших тем, яка потребує особливої уваги у викладачів при викладанні дисципліни «Фінанси домогосподарств», є планування особистого бюджету та його аналіз. Навіть фахівцям важко пояснити, наскільки важливим є ведення бюджету і постійний контроль за грошима, а що вже говорити про студентів. Відтак настільну фінансову гру «Мій бюджет» (автори – В. В. Письменний і С. В. Коженівський) було розроблено для того, щоб в ігровій формі показати, як це просто та необхідно (рис. 1). Гра була апробована серед студентів Західноукраїнського національного університету і спрямована на розвиток логічного мислення, швидкість реакції й уважність, дозволяє правильно оцінити фінансові ситуації, які можуть трапитися у житті [2, с. 44].

Ігровий процес починається з того, що гравці обирають собі ціль, на яку хочуть накопичити гроші (тут є і електросамокат, і цифровий фотоапарат, і допомога притулку для тварин). Зрештою, гравці можуть самі придумати собі ціль, взявши за основу певну суму грошей з картки. Якщо хтось вважає себе ризиковим гравцем, то слід обрати картку з найбільшою сумою. Кожному гравцеві роздається ігровий планшет. На ньому зображено 9 категорій витрат, які включають купівлю солодошів, розваги з друзями в кіно та кафе, витрати на транспорт, інтернет тощо. Вони не є рівноцінними, тому треба добре подумати, особливо при першому розподілі грошей. Очевидно, що на категорію «їжа» буде витрачатись більше грошей, ніж на «хобі».

Гравці отримують по 1500 гривень ігрових грошей. Їх необхідно розподілити за категоріями витрат на ігровому планшеті й обов'язково відкласти 150 гривень на заощадження. Саме за сумою заощаджень буде визначатись, хто досягнув свою ціль, а хто ні. Перший гравець тягне картку з колоди і зачитує всім, що на ній написано. На картці вказана категорія витрат, певна сума грошей і причина витрат.

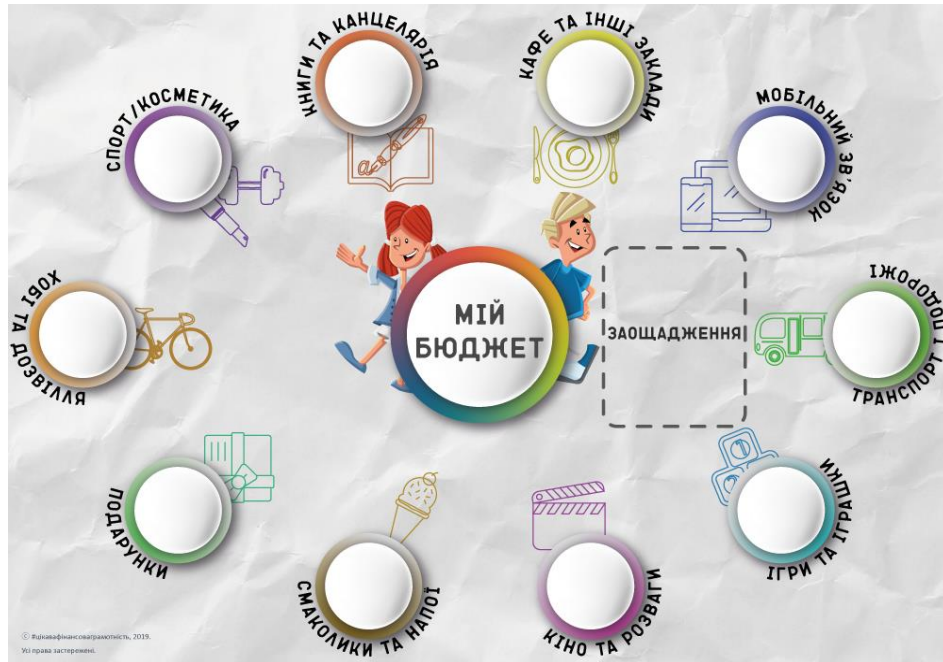


Рис. 1. Настільна фінансова гра «Мій бюджет»

Джерело: складено автором за даними [2]

Далі порівнюється сума грошей на планшеті із сумою на картці. Якщо на картці вона більша, то різницю необхідно покрити із заощаджень, якщо ж менша, то гравець додає різницю до заощаджень, взявши їх з вказаної категорії. Тобто на

ігровому планшеті гравець планує, а картка вказує, скільки в реальності прийшлося би витратити грошей. Коли всі гравці потягнули картки з колоди та розподілили свої витрати, починається наступне коло, тобто новий ігровий місяць. На його початку сума кишенькових грошей знову має дорівнювати 1500 гривень. Для цього ведучий має зібрати всі гроші з планшета, крім заощаджень, і видати по 1500 гривень. Далі кожен гравець відкладає 150 гривень заощаджень, а решту грошей розподіляє між витратами. Гра триває до того часу, поки хтось із гравців не досягне свою ціль, або по закінченні 12 кіл, тобто ігрового року. Якщо якийсь гравець назбирав достатню для цілі суму заощаджень, але коло ще не закінчилось, то спочатку потрібно завершити коло, а тоді вже визначати переможця.

Як засвідчив досвід апробації настільної фінансової гри «Мій бюджет», вона має стати органічним доповненням класичних методів викладання дисципліни «Фінанси домогосподарств» у закладах вищої освіти в Україні. Її використання дає змогу оптимізувати і вдосконалити освітній процес, адже сприяє активізації мислення, закріпленню отриманих знань та вмінь студентів, досягненню високих результатів у навчальній діяльності, здійсненню оперативного зворотного зв'язку тощо. Важливим є механізм варіативності, можливості ігрового моделювання, розвитку творчих здібностей, у результаті чого відбувається корекція структури особистості, переорієнтація набутих знань і вмінь із зовнішньої сфери у внутрішню.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кізима Т.О., Ребуха Л.З., Письменний В.В. та ін. Методика викладання фінансової грамотності: навчальний посібник / за ред. д.е.н., професора Кізими Т.О., д.пед.н., доцента Ребухи Л.З.; 2 вид., перероб. і доп. Тернопіль: Економічна думка, 2020. 220 с.
2. Кізима Т., Ребуха Л., Письменний В. Інтерактивні та практико-зорієнтовані методики викладання фінансової грамотності в освітніх закладах. *Ukrainian Journal of Educational Studies and Information Technology*. 2020. Vol. 8, Issue 4. С. 38–51.

\*\*\*\*\*

**Юшко Екатерина Михайловна**  
*аспирантка кафедры экономики и бизнеса*  
**Друк Валентина Юрьевна**  
*к.э.н., доцент кафедры экономики и бизнеса*  
*Полесского государственного университета*  
*г. Пинск, Беларусь*

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МОЛОДЕЖНОГО СТАРТАП-ДВИЖЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИИ**

В результате корректировки роли предпринимательства как одного из ключевых факторов социально-экономического развития страны, наблюдается переоценка значения предпринимательской активности и предпринимательских намерений как источника стартап-движения в Беларуси. Данный факт обуславливает актуальность исследования молодежного стартап-движения как нового явления в молодежной предпринимательской среде, выявления факторов, способствующих его развитию на пути становления отечественных стартап-компаний, нуждающихся в государственной и общественной поддержке.

Как известно, одной из составляющих ресурсного и кадрового потенциала любой организации является молодежь, к которой относится население в возрасте 16-30 лет. Именно молодежь может стать «носителем» инноваций, способствуя устойчивому развитию экономики страны, так как это наиболее креативная и активная часть общества, способная легко воспринимать новое и брать на себя риски.

Многие молодые люди на сегодняшний день сталкиваются с проблемой занятости. Данная проблема двояка. С одной стороны, спрос на рабочую силу существует как со стороны действующих промышленных предприятий, так и со стороны непроизводственных предприятий. С другой стороны, молодежь не может полностью удовлетворить существующий спрос в силу своего нежелания, или из-за невозможности работать по полученной профессии. Зачастую это связано с низким уровнем предлагаемой заработной платы, плохими условиями труда, не-престижностью профессии или трудностями поиска работы по приобретенной профессии [1, с. 139].

Проблемы с трудоустройством в совокупности с присущей данной категории населения креативностью, амбициозностью, решительностью побуждает все большее количество молодых людей прибегать к поиску альтернативных форм занятости, к которым можно отнести инновационное предпринимательство, одной из форм которого является стартап [10].

Известный исследователь предпринимательства Д. Стори в качестве одной из разновидностей структурных изменений в обществе называет изменение отношения молодежи к проблемам выбора рабочего места, поясняя это тем, что крупные компании стали казаться скучными и забюрократизированными, а более мелкие

компания — считается динамичными и предоставляющими среду для раскрытия творческих возможностей [8, с. 80]. А. Купер считает, что новые и небольшие предприятия — это отличные карьерные перспективы для тех, кто обладает хорошими способностями к развитию новых организаций [8, с. 25].

На примере США видно, что многие студенты обладают хорошей базой в инновационной среде и количество направлений малого предпринимательства постоянно растет. Студенты приходят к выводу, что им самим необходимо позаботиться о своей карьере и они осознают, что интересная работа и перспективы связаны именно с инновационным предпринимательством.

Для успешного развития молодежного стартап-движения и развития стартап-компаний необходимо создание некоторой стартап-среды, объединяющей разные отрасли, позволяющей заложить основу успеха первых компаний, к которым впоследствии смогут присоединиться новые участники.

Большую роль в развитии молодежного стартап-движения играют образовательные учреждения, в частности вузы, так как они являются «точками» концентрации и инкубирования талантливой и инновационной молодежи. Помимо этого, в настоящее время усиливается роль университета как фактора развития молодежного предпринимательства — студент рассматривается как потенциальный предприниматель, являющийся связующим звеном между учеными и инвесторами. Данные утверждения в большей части применимы к странам Запада, но и в Беларуси постепенно приходит понимание необходимости развития инновационного малого предпринимательства (стартапа) в вузах [4, с. 3].

Стоит отметить, что помимо университетов юные стартаперы имеют шанс поучаствовать в международных конференциях и проходить обучение в зарубежных акселераторах. Например, Стартап GiveAway, основанный белорусскими разработчиками, прошел отбор в международный акселератор Y Combinator (США). Помимо этого, некоторые белорусские стартапы прошли обучение в акселераторах Starta Ventures (США), Rockstart (Голландия), EXPARA (Сингапур), Pulsar (Россия), Upward (США).

В конце 2019 года в Беларуси был создан первый акселерационный фонд TechMinsk, который за год инвестировал в 10 стартапов. В 2020-м TechMinsk проводил акселерационную программу онлайн.

О важности роли университетов в развитии стартап-движения говорят многие исследователи. Д. Стори, в своих работах утверждает, что кооперация между стартап-фирмами и местными учебными заведениями важна в первую очередь для выживания фирмы, поэтому менеджеры технопарков, которые отвечают за связи с промышленностью со стороны вузов, играют большую роль в поощрении и стимулировании более формальных отношений между стартапами и вузами с течением времени [8, с. 90].

Однако, слабой чертой многих молодых организаторов стартапа является недостаточная финансовая грамотность и слабые навыки презентации проекта. Отсутствие бизнес-образования часто является причиной того, что многие предприниматели, имея лишь техническое образование, не могут воплотить свою

идею в жизнь. У большинства из них нет навыков анализа и оценки рынка, способностей просчитывать будущие продажи и бизнес-модель, которая сможет заинтересовать потенциальных инвесторов. Иногда инвестор предоставляет собственный опыт построения работающей бизнес-модели, становясь при этом полноценным партнером. Повысить финансовую грамотность помогают специальные образовательные программы, создаваемые, в том числе, венчурными фондами. С их помощью молодые предприниматели получают возможность общения с действующими стартаперами, которые в деталях разбираются в тонкостях развития стартапа [3, с. 15].

Молодежное стартап-движение оказывает определенное влияние на экономический сектор: 1) Молодые предприниматели, создавая свои или адаптируя эффективные заимствованные бизнес-модели, приносят в промышленность инновации, способствуя тем самым повышению качества благ и услуг. 2) Стартаперы вступают в производственно-коммерческие отношения с предприятиями технологического кластера региона, способствуя его укреплению. 3) Молодежные стартап-команды активно привлекают отечественных и зарубежных инвесторов, повышая инвестиционную привлекательность региона. 4) Молодежная бизнес-активность выступает как инструмент социальной политики, позволяющий улучшить ситуацию с занятостью на рынке труда, так как стартап образует дополнительные рабочие места.

Таким образом, молодежное стартап-движение может одновременно являться формой самозанятости молодых людей и стать одним из факторов устойчивого развития промышленного сектора экономики. Оценка роли и социально-экономического влияния данного явления на промышленный сектор требует дальнейшего исследования.

#### **Список использованных источников:**

1. Столяров В. И. Трудовая занятость населения и ее регулирование. – Екатеринбург: МЦЗ, 2018. – С. 139.
2. Стартап как он есть / Наука и жизнь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nkj.ru/news/23261/> (дата обращения: 13.03.2021).
3. Иванова А. В. Комплексная оценка факторов развития молодежного предпринимательства в университетской среде: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05. – Екатеринбург, 2013. – 24 с.
4. BATD YEAR / Наука и жизнь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bel.biz/> (дата обращения: 16.03.2021).
5. Негосударственные вузы России – битва со стереотипами / Образование и бизнес-образование в России и за рубежом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ubo.ru/> (дата обращения 16.03.2021).

\*\*\*\*\*

***HOTATKI***

\*\*\*\*\*

***NOTES***



*Proceedings of the Conference*

**ECONOMICS, FINANCE, BANKING AND EDUCATION:  
CURRENT ISSUES OF DEVELOPMENT, ACHIEVEMENTS AND  
INNOVATIONS**



**Moderated, Edited and Prepared by**

**Associate Professor D. Zavadska**

Printed by ONEU, Odessa, Ukraine on acid-free paper.  
Conventional printed sheets 24,28 Circulation of 100 copies  
Preobrazhenska Str., 8 Odesa 26, [conf.oneu@gmail.com](mailto:conf.oneu@gmail.com)

*Наукове видання*

**ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА  
СПРАВА ТА ОСВІТА: АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ,  
ДОСЯГНЕННЯ ТА ІННОВАЦІЇ  
яка присвячується 100-річчю  
Одеського національного економічного університету та  
85-річчю кафедри банківської справи**

**Академічна платформа 1:**

«Особливості економічних процесів в умовах пандемії COVID-19»

**Академічна платформа 2:**

«Розвиток фінансового ринку в умовах цифровізації економіки»

**Академічна платформа 3:**

«Інноваційні вектори розвитку банківської системи»

**Академічна платформа 4:**

«Сучасна економічна освіта: інноваційні методи та цифрові технології»

*Мовою оригіналу  
(українською, англійською та російською)*

**Модератор пленарного засідання конференції,  
відповідальна за випуск,  
форматування та комп'ютерна верстка**

Завадська Д. В.

Підписано до друку 18.05.2021 р. (*Протокол № 8*)  
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.  
Ум. друк. арк. 24,28 Тир. 100 прим.  
ОНЕУ, м. Одеса, вул. Преображенська, 8

Надруковано в друкарні ТОВ «ПромАрт»  
61023, м. Харків, вул. Весніна, 12.  
Тел. (057) 717-28-80 e-mail: [promart\\_order@ukr.net](mailto:promart_order@ukr.net)