



УНІВЕРСИТЕТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ



НАУКОВО-НАВЧАЛЬНИЙ КОМПЛЕКС
«ЕКОНОМОСВІТА» ІМЕНІ АКАДЕМІКА
МАР'ЯНА ДОЛІШНЬОГО



Hochschule der
Deutschen Bundesbank
Schloss Hachenburg



POLITECHNIKA
POZNAŃSKA



LATVIJAS
UNIVERSITĀTE
ANNO 1919
UNIVERSITY OF LATVIA



UKRAINIAN-AMERICAN
ASSOCIATION
OF COLLEGE EDUCATORS
(UAACE)



ПОЛЕСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ



კავკასიის უნივერსიტეტი
CAUCASUS UNIVERSITY



УНИВЕРСИТЕТ
У КРАГУЈЕВЦУ



VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ -
TECHNICKÁ UNIVERZITA
OSTRAVA



EUROPEAN
UNIVERSITY
FOR ECONOMICS
& MANAGEMENT



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY W KRAKOWIE



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
WE WROCLAWIU



Uniwersytet
Ekonomiczny
w Katowicach



PAŃSTWOWA WYŻSZA
SZKOŁA TECHNICZNO-
EKONOMICZNA IM. KS.
BRONISŁAWA MARKIEWICZA
W JAROSŁAWIU



VILNIAUS UNIVERSITETAS



VILNIAUS
KOLEGIJA /
UNIVERSITY
OF APPLIED
SCIENCES



LIETUVOS
VERSLO KOLEGIJA
25 metų šiuolaikišką studijų



UNIVERSITY
OF JOHANNESBURG

XVI Міжнародна науково-практична конференція ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ І СВІТОВИЙ ФІНАНСОВИЙ ПРОСТІР

місто Львів, 20 травня 2021 року

ЗБІРНИК ТЕЗ

ЛЬВІВ

2021

Редакційна колегія

Барановський О. І. — д.е.н., професор, проректор з наукової роботи
Університету банківської справи;

Пишк Б. І. — д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансового
консалтингу та банківництва Навчально-наукового інституту
економічних та соціальних відносин;

Хмельярчук М. І. — д.е.н., професор, завідувач кафедри цифрової та
міжнародної економіки Навчально-наукового інституту
економічних та соціальних відносин;

Дудинець Л. А. — к.е.н., завідувач науково-організаційного сектору
науково-дослідної частини Університету банківської справи.

*Рекомендовано до видання вченою радою Університету банківської справи
(протокол № 10 від 24 травня 2021 року)*

УДК 336:65.012.12

**Інтеграція України в європейський і світовий фінансовий простір :
збірник тез XVI Міжнародної науково-практичної конференції, м. Львів,
20 травня 2021 року / Університет банківської справи. — Львів, 2021. —
162 с.**

Збірник містить матеріали XVI Міжнародної науково-практичної
конференції, проведеної в Університеті банківської справи 20 травня 2021 року.
У тезах доповідей висвітлено результати теоретичних і прикладних досліджень
із широкого кола питань розвитку фінансового ринку України в умовах
інтеграції в європейський і світовий фінансовий простір.

Матеріали публікуються в авторській редакції. Відповідальність за науковий рівень тез
доповідей, обґрунтованість висновків, достовірність результатів, додержання норм
авторського права, наявність плагіату несуть автори.

Адреса редакційної колегії:

Навчально-науковий інститут економічних та соціальних відносин
Університету банківської справи,
просп. В. Чорновола, 61, м. Львів, 79020

© Автори текстів, 2021

© Університет банківської справи, 2021

ЗМІСТ

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ І ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: МАКРО- ТА МІКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ, ТЕХНОЛОГІЇ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ РІШЕННЯ	7
<i>Dębiński Adam. Wykorzystanie leasingu w przedsiębiorstwach sektora MŚP w Europie</i>	<i>7</i>
<i>Krawczyk-Sokołowska Izabela. Crowdsourcing jako proces innowacyjnych rozwiązań</i>	<i>9</i>
<i>Khmelyarchuk Maria. The impact of the COVID-19 pandemic on the international investments processes</i>	<i>10</i>
<i>Lytvyn Olena, Romanenko Vladislav. Economic consequences of coronavirus COVID-19</i>	<i>13</i>
<i>Lytvyn Olena, Semenets Iryna. The impact of COVID-19 on the world economy</i>	<i>15</i>
<i>Płonka Maria. Information asymmetry on the market: selected aspects</i>	<i>16</i>
<i>Fuksiewicz Marcin. Efekt grudnia i stycznia występujący na akcjach indeksu WIG-Ukraine na GPW w Warszawie</i>	<i>19</i>
<i>Szymczyk Katarzyna. Is Ukraine ready to join the EU's digital single market?</i>	<i>20</i>
<i>Wiesława Caputa. Network security awareness as a determinant of customer capital</i>	<i>22</i>
<i>Бухтіярова Олена. Транскордонне співробітництво України та ЄС під час COVID-19</i>	<i>24</i>
<i>Вознюк Микола, Паньків Олег. Foreign experience of the ESCO tools usage</i>	<i>27</i>
<i>Гірна Олександра. Оцінювання сезонності показників страхового ринку</i>	<i>30</i>
<i>Колеснікова Лариса. Фінансовий консалтинг як успішна стратегія розвитку роздрібного бізнесу банку в Україні на шляху до євроінтеграції</i>	<i>32</i>
<i>Литвин Олена, Романенко Владислав. Розвиток інфраструктурного середовища МЕД в умовах глобалізації</i>	<i>36</i>
<i>Литвин Олена, Семенець Ірина. Розвиток міжнародної спеціалізації та виробничого кооперування в умовах глобалізації</i>	<i>38</i>
<i>Ноздріна Лариса. Діджиталізація як чинник упровадження ERP-системи ВJET</i>	<i>41</i>
<i>Пухир Світлана. Новий формат теорії аукціонів</i>	<i>43</i>
<i>Тимошук Мирослава, Терлецька Вікторія. Теоретичні аспекти побудови моделі економічної рівноваги ринку</i>	<i>45</i>

<i>Хмелевська Вікторія, Литвин Олена. Шляхи нарощення конкурентних позицій України на світовому ринку фінансових послуг</i>	48
<i>Юрків Роксолана. Роль маркетингу в діяльності сучасних підприємств</i>	50
<i>Янковский Игорь. О долларизации экономики Республики Беларусь</i>	52

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ СИСТЕМИ В УМОВАХ СУЧАСНИХ

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ	55
<i>Folwarski Mateusz. Włączenie cyfrowe społeczeństwa a otoczenie bankowe</i>	55
<i>Kruse Oliver, Benroth Christian. The EU action plan on sustainable finance — overview and impact for banks</i>	56
<i>Вовчак Ольга, Кустрин Андрій. Особливості кредитного забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні</i>	57
<i>Горкавенко Михайло. Роль іноземного капіталу в банківській системі України</i>	60
<i>Грудзевич Уляна. Діяльність міжнародних рейтингових агентств в Україні</i>	61
<i>Домрачев Володимир, Семененко Тетяна, Третиник Віолета. Вплив пандемії COVID-19 на показники діяльності банківської системи України</i>	64
<i>Дудинець Лідія, Голуб Роксолана. Підвищення рівня фінансової інклюзії в Україні</i>	66
<i>Євтух Любов. Напрями активізації банківського кредитування населення</i>	69
<i>Карчева Ганна. Проблеми забезпечення безпеки та ефективності банківської системи</i>	71
<i>Лукашук Максим. Проблеми кредитування інноваційного розвитку економіки в Україні</i>	74
<i>Міщенко Володимир. Ефективність використання каналів монетарного трансмісійного механізму</i>	76
<i>Полагнин Дмитро. Безпекові аспекти політики обмінного курсу</i>	79
<i>Путінцева Тетяна. Проблеми управління ліквідністю комерційних банків</i>	81
<i>Розворська Вікторія. Вплив бізнес-моделі на фінансову стійкість банку</i>	84
<i>Сенів Андріана. Стан і перспективи співпраці України з МВФ</i>	87
<i>Слобода Лариса. Global trends of the money service businesses in a pandemic period: Hong Kong vs Canada</i>	90
<i>Танчак Ярина, Миколишин Марта. Сучасний стан діяльності мікрофінансових організацій в Україні</i>	92
<i>Федорущенко Богдан. Чинники фінансової безпеки банківського сектору національної економіки</i>	96
<i>Фостяк Віра. Депозитна політика банків України в умовах пандемії</i>	98

**АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ, ОПОДАТКУВАННЯ, АНАЛІЗУ
ТА АУДИТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ 101**

<i>Kotliński Wacław, Kurzeja Monika. Wpływ porozumienia DCFTA na restrukturyzację ukraińskiej gospodarki</i>	101
<i>Андросенко Олена. Сутність собівартості як результат формування витрат</i>	104
<i>Бураков Антон. К вопросу о межстрановых сопоставлениях налоговой нагрузки на экономику</i>	106
<i>Вагнер Ирина. Accounting costing systems</i>	108
<i>Горшкова Елена. Позиции ОАО «БПС-Сбербанк» на рынке банковских платежных карточек Республики Беларусь</i>	110
<i>Демко Ирина. Особливості обліку соціально відповідальної діяльності</i>	112
<i>Долінська Оксана. Функція внутрішнього аудиту в удосконаленні управління ризиками банку</i>	115
<i>Коблянська Олена. Актуальні аспекти аудиту експортних операцій</i>	117
<i>Кундря-Висоцька Оксана. Сучасна облікова система у середовищі цифрових трендів</i>	120
<i>Любенко Андрій, Івахів Анастасія. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління експортно-імпортною діяльністю підприємств</i>	122
<i>Підвисоцька Людмила. Аналіз рамкових компетентностей модуля «управління ефективністю» у міжнародних професійних кваліфікаціях АССА і СІМА</i>	124
<i>Рудницький Василь, Хомуляк Тарас. Актуальні проблеми запровадження РРО у бізнесі</i>	127
<i>Сарахман Оксана. Переваги з надання послуг банківськими установами при відкритті та обслуговуванні ескроу-рахунків</i>	129
<i>Сулима Мар'яна. Актуальні зміни МСФЗ та їхній вплив на діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання</i>	132
<i>Теляк Оксана, Велесевич Дарья. Обзор актуальных инфляционных тенденций в белорусской экономике</i>	135
<i>Федосенко Людмила, Иванова Татьяна. Взаимосвязь глобализации и цифровизации экономики</i>	138
<i>Шурпенкова Руслана. Оцінка зайнятості молоді під час пандемії коронавірусу</i>	140

МЕНЕДЖМЕНТ ТА СОЦІАЛЬНО-ГУМАНІТАРНИЙ КОНТЕКСТ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	143
<i>Waleniak Agnieszka. Przepływ informacji i jej dostosowanie do potrzeb zarządzających w zakładzie przetwarzania odpadów</i>	<i>143</i>
<i>Kędzia Marta. Razem czy osobno? Międzynarodowa współpraca partnerska w dobie pandemii</i>	<i>145</i>
<i>Stanienda Jolanta. Perception of social entrepreneurship in Poland and Ukraine — research results</i>	<i>147</i>
<i>Szczepański Marek. The effects of using behavioral incentives in occupational pension schemes. Experiences from Poland</i>	<i>148</i>
<i>Блажинська Тетяна. Тенденції розвитку системи страхових виплат потерпілим від нещасних випадків на виробництві в Україні</i>	<i>148</i>
<i>Жук Роман. Методики розрахунку і місце України у світових рейтингах розвитку людського капіталу</i>	<i>151</i>
<i>Кузьменко Дар'я, Мірошниченко Яна. Перспективи розвитку соціального підприємництва в Україні</i>	<i>153</i>
<i>Мартин Ольга, Вітер Олександра. Розвиток логістичного менеджменту в Україні та його особливості</i>	<i>156</i>
<i>Литвин Олена, Олексюк Вікторія. Соціально-гуманітарний вплив на європейську інтеграцію в Україні</i>	<i>158</i>
<i>Семів Любов. Освітня міграція в контексті сучасних глобалізаційних викликів</i>	<i>160</i>

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ І ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: МАКРО- ТА МІКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ, ТЕХНОЛОГІЇ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ РІШЕННЯ

WYKORZYSTANIE LEASINGU W PRZEDSIĘBIORSTWACH SEKTORA MŚP W EUROPIE

Adam Dębiński

Wydział Zarządzania, Uniwersytet Łódzki

Wiele firm w trakcie prowadzenia działalności poszukuje niezbędnych do funkcjonowania oraz dalszego rozwoju kapitału. W ostatnich latach najpopularniejszym źródłem zewnętrznego finansowania w przedsiębiorstwach sektora MŚP w Europie jest leasing. Istotą leasingu jest możliwość korzystania z rzeczowych składników majątkowych, bez potrzeby ich nabywania. Wiele korzyści wynikających z finansowania leasingiem zwiększyło zainteresowanie podmiotów zarówno na rynku europejskim, jak i polskim.

Celem artykułu jest analiza i ocena wykorzystania leasingu w wybranych krajach europejskich. Dzięki raportom opracowanym przez Eurostat, jak i Leaseurope została przeprowadzona dokładna analiza rynku leasingowego w ostatnich latach. Autor w pierwszej części artykułu przybliżył definicję i istotę leasingu. Następnie dokonał klasyfikacji leasingu ze względu na różne kryteria, np. biorąc pod uwagę przedmiot, liczbę stron oraz czas trwania umowy leasingu. Bliżej zostały omówione najbardziej rozpoznawalne formy tego źródła finansowania — leasing finansowy i operacyjny. Autor również przedstawił wady i zalety finansowania leasingiem zarówno z perspektywy korzystającego, jak i finansującego.

W kolejnej części artykułu został dokładniej omówiony europejski rynek leasingu. Leaseurope to organizacja zrzeszająca 46 krajowych stowarzyszeń z całej Europy. Organizacja ta jest ostatecznym punktem odniesienia w danych dotyczących europejskiego rynku leasingu i wynajmu samochodów. Szacuje się, że Leaseurope w roku 2019 prezentowało 90% europejskiego rynku leasingu. Dzięki licznym publikacjom statystycznym można było przyjrzeć się leasingowi europejskiemu z bliska.

Z przeprowadzonych badań wynika, że dla europejskich przedsiębiorstw w ostatnich latach jednym z istotnych źródeł finansowania pomijając linie kredytowe oraz kredyty bankowe był leasing. To właśnie przedsiębiorstwa z sektora MŚP byli głównymi korzystającymi z usług leasingu. Według analiz ekspertów, leasing

umożliwia ponad 9 milionom europejskich MŚP podejmować nowe inwestycje i w ten sposób rozwijać się. W Europie największe zainteresowanie leasingiem wskazywały firmy z takich krajów jak Polska, Finlandia i Estonia. Na podstawie raportów federacji europejskich firm leasingowych Leaseurope szacuje się, że w 2018 roku wartość leasingu w Europie wyniosła 386,4 mld euro, a w roku 2019 już 415 mld euro. Oznaczało to wzrost wartości leasingu o 7% w roku 2019 w porównaniu do roku 2018. Rynek leasingu w Wielkiej Brytanii okazał się dominującym w całej Unii Europejskiej. Również dużym rynkiem leasingu okazały się Niemcy i Francja. W tym rankingu bardzo dobrze wypadła również Polska, która uplasowała się na 5 miejscu. Zarówno w roku 2018, jak i 2019 głównym przedmiotem leasingu były samochody osobowe. Pionierami w leasingu samochodów były dwa kraje — Dania i Holandia. Na drugim miejscu w rankingu znajdowały się maszyny i urządzenia przemysłowe. Natomiast najmniejszą grupę stanowił leasing nieruchomości, który był na bardzo niskim poziomie. Warto zauważyć, że 75% umów leasingowych zawarta została przez przedsiębiorstwa, a najczęściej firmy z sektora usług.

Kolejna część artykułu poświęcona została charakterystyce usług leasingowych w Polsce, gdzie obserwuje się dynamiczny rozwój leasingu już od 25 lat. Przeprowadzone przez Komisję Europejską w 2020 roku badanie *Survey on the access to finance of enterprises* (SAFE) wykazało, że najczęściej wybieranym przez sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) źródłem finansowania cieszył się leasing wybierany przez 63% reprezentantów sektora. Główny Urząd Statystyczny umożliwił poddać dokładnej analizie rynek leasingowy w Polsce. W roku 2018 odnotowano rekordową wartość polskiego leasingu w wysokości 82,6 mld złotych. W 2019 wartość leasingu nieco spadła, ale i tak utrzymywała się na wysokim poziomie. Główną pozycję w strukturze przedmiotowej nowych umów zajmował leasing środków transportu drogowego oraz maszyn i urządzeń przemysłowych. W strukturze leasingobiorców, podobnie jak na rynku europejskim dominowały przedsiębiorstwa. Były to mikro i małe firmy o obrotach do 20 mln złotych. W Polsce coraz więcej przedsiębiorstw korzysta z takich źródeł finansowania jak leasing. Szeroka dostępność, bezpieczna i elastyczna forma pozyskania kapitału jest najczęściej doceniana przez przedsiębiorstwa z sektora MŚP. Intensywny rozwój leasingu w Polsce nie byłby możliwy bez działalności Związku Polskiego Leasingu (ZPL).

Na podstawie przeprowadzonych analiz można wnioskować, że leasing stanowi istotne źródło finansowania działalności. Wiele korzyści płynących z leasingu powodują, iż coraz więcej zarówno polskich, jak i europejskich firm

decyduje się na tego rodzaju finansowanie. Szczególnie dotyczy to małych, jak i nowo powstałych firm dla których leasing okazuje się najlepszym rozwiązaniem. Leasing stanowi dobrą alternatywę dla trudnego do pozyskania kredytu bankowego oraz umożliwia firmom podejmować wiele nowych inwestycji i rozwijać się.

CROWDSOURCING JAKO PROCES INNOWACYJNYCH ROZWIĄZAŃ

Izabela Krawczyk-Sokołowska

Politechnika Częstochowska

Rozwój technologii komunikacyjno-informacyjnych jest istotnym czynnikiem zmian społeczno-gospodarczych. Technologie towarzyszą nam na każdym kroku i przyczyniają się do transformacji procesów biznesowych. Wykorzystanie technologii wymaga zmian technicznych, organizacyjnych, w komunikacji z pracownikami i klientami w procesie kształcenia i nabywania kompetencji, oraz w innych obszarach gospodarki. Konsekwencje dotyczą zarówno użytkowników indywidualnych, jak i różnorodnych instytucji. Kluczową kompetencją podmiotów działających w zmieniających się warunkach jest umiejętność szybkiej adaptacji do zmian i wykorzystanie tworzących się okazji do własnej praktyki organizacyjnej. Popularyzacja komputerów i Internetu zmieniła funkcjonowanie społeczeństwa we wszystkich jego obszarach. Obecnie Internet służy do łączenia ludzi i to oni są głównymi kreatorami i odbiorcami Informacji zamieszczanych w sieci. Wykorzystując otwartość dużej grupy chętnych do współpracy osób, przedsiębiorcy uzyskują dostęp do specjalistycznej wiedzy i umiejętności będących w posiadaniu internautów. Sposób takiego działania nosi nazwę crowdsourcingu, który oprócz możliwości pozyskania innowacyjnych rozwiązań od «tłumu», jest także metodą na konfrontację pomysłów przedsiębiorcy z oczekiwaniami rynku (Amrollahi, Ghapanchi and Talaei-Khoei 2014; Piller, Ihl and Vossen 2011). Tłumem są funkcjonujące w cyberprzestrzeni społeczności, których atutem jest możliwość pozyskiwania i przekazywania informacji: od wielu i dla wielu rozproszonych terytorialnie osób, w czasie rzeczywistym, przy stosunkowo niskich nakładach kapitałowych, przy wykorzystaniu wielowymiarowych zasobów wiedzy i kreatywności ich członków (Caputa, Krawczyk-Sokołowska, Paździor 2019). Udział przedstawicieli tłumu w inicjatywach crowdsourcingowych wynikać może z różnych przesłanek np. z potrzeby uznania, chęci rozwijania własnych kompetencji, ulepszenia produktu, czy też z chęci zaistnienia. Z perspektywy przedsiębiorstwa crowdsourcing jest postrzegany jako metoda/sposób utrzymania lub zwiększania

zasilania kapitałowego, w drodze wykorzystania przekazu informacyjnego. Rzeczywisty przebieg i organizację procesu crowdsourcingowego różnicuje przyjęty przez przedsiębiorstwo model crowdsourcingu (Leimaister and Zogaj 2013; Amrollahi 2015).

Celem artykułu jest identyfikacja crowdsourcingu, jako procesu innowacyjnych rozwiązań w biznesie opartego na współpracy i zaangażowaniu klienta. Opracowanie oparto na studiach literaturowych oraz praktycznych doświadczeniach wybranych przedsiębiorstw.

References

1. Amrollahi, A., Ghapanchi, A., & Talaei-Khoei, A. (2014). Using Crowdsourcing Tools for Implementing Open Strategy: A Case Study in Education, Wentieth Americas Conference on Information System, 1—7 p.
2. Caputa, W., Krawczyk-Sokołowska, I., Paździor, A., & Caputa, W. (2019). Crowdsourcing as an innovative service model. Hybridization in network management. A. Jabłoński (Ed.). Series: Business Issues, Competition and Entrepreneurship. Nova Science Publishers, USA, Chapter 9, P. 201—244.
3. Piller, F., Ihl, Ch., & Vossen, A. (2011). Customer Co-Creation: Open Innovation with Customers A typology of methods for customer co-creation in the innovation process. New Forms of Collaborative Innovation and Production on the Internet, by V. Wittke and H. Hanekop, Universitätsverlag Göttingen, 37—54.
4. Leimaister, J. M., & Zogaj, Sh. (2013). Neue Arbeitsorganization durch Crowdsourcing, Arbeit und Soziales, Arbeitspapier 287, Hans Böckler Stiftung. Retrieved from www.boeckler.de.
5. Amrollahi, A. (2015). Process Model for Crowdsourcing: Insights from the Literature on Implementation, Australasian Conference on Information Systems, Adelaide.

THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON THE INTERNATIONAL INVESTMENTS PROCESSES

Khmelyarchuk Maria
Banking University

The COVID-19 pandemic has significantly affected the economic activity on a global scale and obviously led to decline in international investments flows. According to World Investment Report (2020) [1], the top 5,000 MNEs worldwide have seen expected earnings for the year revised down by 40 % on average, with some industries plunging into losses. Lower profits will hurt reinvested earnings, which on average account for more than 50 % of FDI. As a result, global foreign investment (FDI) flows in the first half of 2020 decreased by 49 % compared to 2019 as lockdown around the world slowed existing investments projects and the prospects of a deep recession led.

The decline of all major forms of FDI was following: new greenfield investment project announcements dropped by 37 %, cross-border mergers and acquisitions (M&As) fell by 15 % and newly announced cross-border project finance deals, an important source of investment in infrastructure, declined by 25 % [1]. It should be noted that the decline in international investments has taken place in almost all regions of the world, except developing countries in Asia and countries with transition economies. It is obvious that such a significant reduction in investment threatens not only the economic losses of individual companies, but also a deep recession of the whole world economy.

These negative investment intentions are directly related to the impact of the pandemic, as from *Fig. 1* we can see, that under the condition of overcoming the crisis during the Q4 of 2020, the percentage of multinational corporations, whose activities are directly related with international investments, expressed their intention to invest increased by 29 % relatively to the Q3 of 2020.

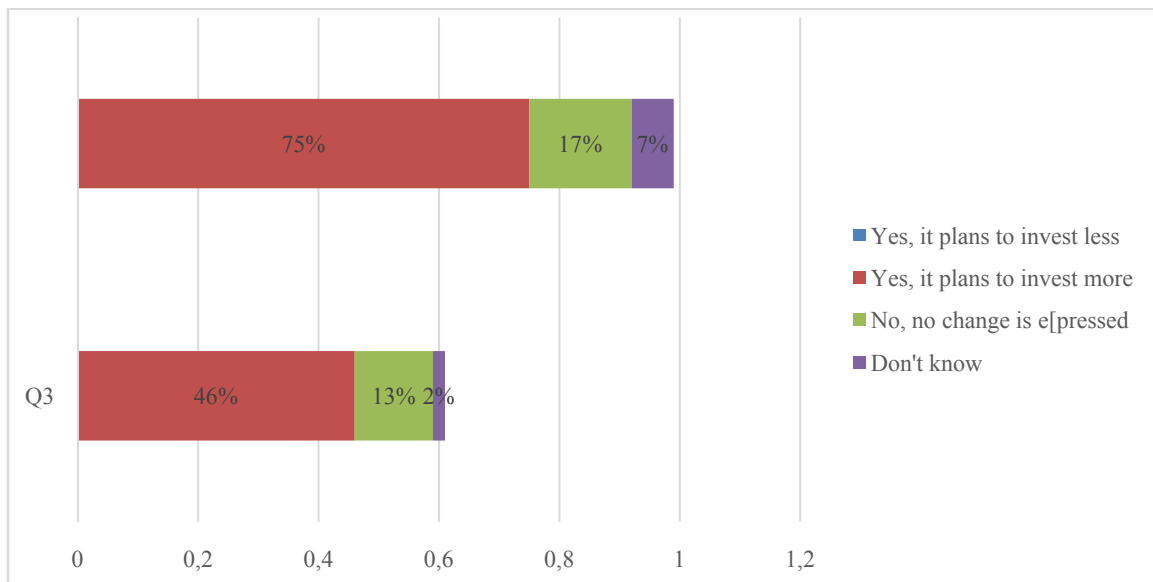


Fig. 1. Share of firms reporting expected change on investment in Q3 and in Q4*
 Source: [1].

These trends confirm the presence of the existing investment potential of multinational corporations, which is an important tool for post-crisis recovery of global and national economies. At the same time, it is well known that the acceleration of the investment process is possible under the conditions of a favorable investment environment, which in turn depends on a number of economic and institutional factors (*Fig. 2*).

According to the survey of multinational corporations, as can be seen from *Fig. 2*, the most important factor in investment increasing is the awareness of potential investors about the situation with the pandemic and also very important

factor is government support of the investment processes at national level. And among the measures of state support for international investment, special importance is given to the following: tax relief (82% of surveyed MNEs), trade finance (67% of surveyed MNEs), financial support (59% of surveyed MNEs), support from Investment Promotion Agencies (53% of surveyed MNEs), relax regulation (52% of surveyed MNEs), restructuring of postponing debt (33% of surveyed MNEs).

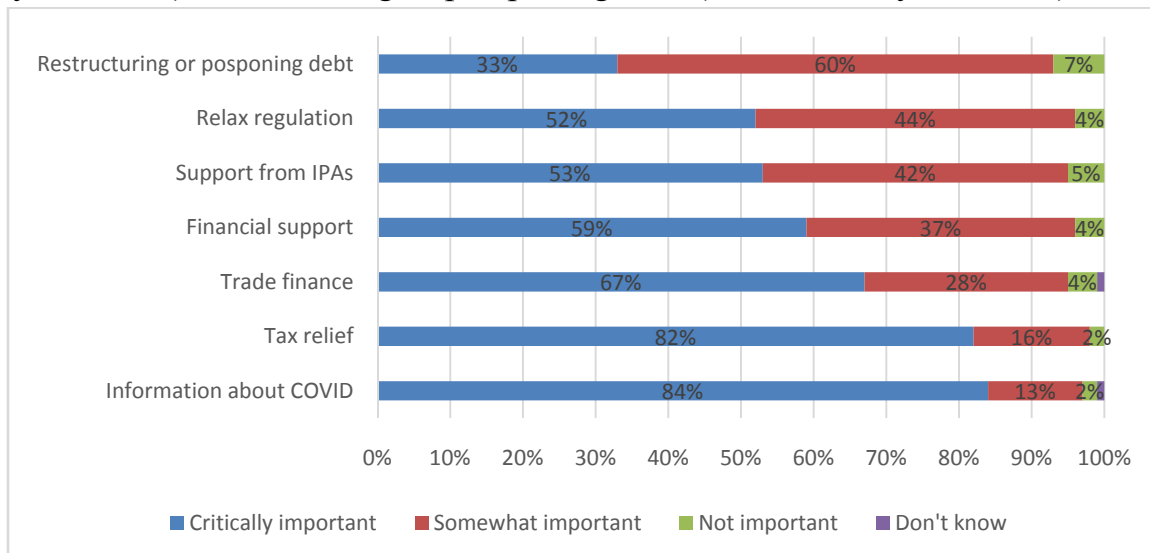


Fig. 2. Share of firms citing areas of government support as important to deal with COVID-19 in 2021

Source: [1].

Thus, the research showed a generally negative impact of the COVID-19 pandemic on international investments processes, presenting a decline in almost all regions of the world, except developing countries in Asia and countries with transition economies. At the same time, a survey of multinational corporations showed their rapid readiness to increase investment in the face of a slowing pandemic and the availability of a favorable investment environment, which provides broad state and international support for international investment. In our opinion, such support is extremely necessary and urgent, as it is known, that the inflow of investment into the economy is the important mechanism to stimulate economic activity and post-crisis economic recovery.

It is obvious that the mechanisms of providing state and international support to stimulate international investments should be implemented in accordance with the peculiarities of national characteristics of the economy and ensure the growth of international competitiveness of both individual enterprises and national economies.

References

1. World investment report 2020. Retrieved from <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2020>.

2. The impact of COVID-19 on foreign investors: Q4 2020. Retrieved from <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/35321/The-Impact-of-COVID-19-on-Foreign-Investors-Evidence-from-the-Quarterly-Global-MNE-Pulse-Survey-for-the-Fourth-Quarter-of-2020.pdf?sequence=6&isAllowed=y>.

ECONOMIC CONSEQUENCES OF CORONAVIRUS COVID-19

**Lytvyn Olena,
Romanenko Vladislav
Banking University**

When the coronavirus epidemic began in Wuhan, China, a world trade has markedly declined. Factory closures have shattered supply chains, tourists and business travelers refused to fly, and consumers were no longer going to restaurants, shopping, etc. United Airlines allowed changing the route or canceling the flight, and Delta, American and JetBlue canceled the fines for canceling the reservation. According to the International Air Transport Association, the airlines have cut or canceled flights to the cities affected by the epidemic, and the virus could cost the airline 114 billion USD in total.

The turmoil in the global stock market has been going on for several months in 2020. For example, due to the collapse of the S&P 500 index by 7%, the automatic «fuse» worked, and trading was suspended — it was the second time in recent time. That «fuse» worked when stocks fell 7% (and then — 13% and 20%) to keep them from falling freely and allow traders to re-evaluate the situation. That was a rare phenomenon, reminiscent of the depth of the 2008 financial crisis.

According to Dun & Bradstreet, more than 51,000 companies worldwide had at least one supplier in the region affected by the virus. The major hotel and casino operator Wynn Resorts reported that the epidemic cost the company 2.6 million USD a day. When profits were at stake, investors started to sell assets. Everyone tried to sell assets in an overheated market which has been rising for 11 years; it inevitably led to large losses in a short period of time.

The rates of return on investment that we observed from the autumn 2020, or rather from September to February, were abnormally high. Therefore, the market in many respects has long been on the verge of price correction. We should also not forget about the biggest economic events of 2020, even if they seemed much less significant against the background of chaos in the market in 2019. The World Trade War hit the industry hard which began with growing tensions and ever new proposals for tariffs and exemptions between the United States and China.

According to UNCTAD, in 2020 the outbreak of coronavirus reduced the volume of foreign direct investment. It was predicted a drop in demand for investment in securities and mining. The economic consequences of the coronavirus COVID-19 was different for many countries. The biggest losses were suffered by countries with high disease rates, which have had to take drastic measures to combat the virus, as well as those whose economies depended on production concentrated in China. These included the Republic of Korea, Japan, Italy, Spain, the United Kingdom and Southeast Asia. If earlier UNCTAD economists predicted a significant increase in direct investment in 2020—2021, then — due to the threat of coronavirus — the inflow of investment has decreased by 5—15 percent respectively.

Many governments have taken drastic health measures to limit the spread of the COVID-19 pandemic. These health measures have caused serious economic disruptions that affected firms' decisions on foreign direct investment. Governments have also taken significant economic policy measures to prevent or mitigate the economic consequences of the health crisis. The potential impact on FDI flows depended on the success of these measures in health and economic policy.

The best thing individual investors could do was to stay calm. Trying to calculate the market was a rather futile task. Young investors, who have decided to build capital, did themselves a good job by leaving their portfolios alone. It was not the time to risk money, especially those that might be needed in the short term.

In conclusion, economies might receive some dividends, replacing some Chinese goods in the world, and especially in national markets. Unfortunately, unlike the Chinese, who were able to master the production of new products in a matter of hours, many of businesses had not learned to respond so quickly. COVID-19 showed whether business could not only panic when trouble came, but also become stronger in the face of it.

References

1. COVID-19: Impact on Governmental Foreign Investment Screening. (2020). Retrieved from <https://www.bakermckenzie.com/en/insight/publications/2020/03/covid19-impact-governmental-foreign>.
2. Bulakh, T. M., Ivashchenko, O. A., & Lytvyn, O. Ye. (2018). The Evaluation of Investment Cooperation of Ukraine with EU Countries. *Statystyka Ukrainy — Statistics of Ukraine*, 4, 50—56. doi:10.31767/su.4(83)2018.04.06.
3. Barisitz, S., Holzhaecker, H., Lytvyn, O., & Sabyrova, L. (2010). Crisis Response Policies in Russia, Ukraine, Kazakhstan and Belarus — Stock-Taking and Comparative Assessment. *Focus on European Economic Integration Q4/10*. Vienna : OeNB. P. 48—77.
4. Lytvyn, O., Bulakh, T., Ivashchenko, O., & Grynychak, N. (2020). Formation of innovative economy of Ukraine in the context of European Union association agreement. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, 42 (1), 5—16.

5. Foreign direct investment flows in the time of COVID-19. (n. d.). Retrieved from <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/foreign-direct-investment-flows-in-the-time-of-covid-19-a2fa20c4>.

THE IMPACT OF COVID-19 ON THE WORLD ECONOMY

**Lytvyn Olena,
Semenets Iryna
Banking University**

In 2020 the global economy plunged into crisis. Coronavirus first had paralyzed a part of the production in China, and then stopped hundreds of enterprises in Europe and Asia, followed by the turn of the United States. A sudden disruption in the global economy triggered a global recession in 2021. According to S&P analysts, the annual growth of world GDP would not exceed 1—1.5% in 2021.

The mildest scenario was a repetition of the 2009 crisis. According to the forecast of the International Labor Organization, due to the coronavirus pandemic, about 25 million people lost their jobs. Each country adjusted sanitary regimes to its economic capabilities. The US and EU always tested a quarantine regime. Italy, Spain, and France left their population in the isolation, although the economic forecast was unfavorable. People were supported by social benefits that were somewhat reminiscent of their basic income. In developing countries the situation was much worse. Most people simply did not have savings, stocks of food and medicine, and states did not have excess funds in their budgets. The «house arrest» had to be provided with tough measures of digital and police control and high fines.

In our opinion, COVID-19 led to a volatile economy. The initial outbreak of the virus disrupted global supply chains. The long-term economic impact would ripple for years even when the short-term effects ended. Travel and hospitality industry were two of the biggest industries impacted by coronavirus due to travel cancellations, hotels and restaurants closures, and very low consumer confidence. Construction and manufacturing had largely held off on layoff decisions, but these industries could suffer the strain as consumer demand dropped.

The impact of the coronavirus has been felt by all, even the most remote regions of the countries. Very often, these regions were the suppliers of raw materials, resources, labour etc. That was the only source of income for their residents. Such regions have almost lost their livelihood — money and work after the introduction of the quarantine regime, isolation, closure of enterprises, restrictions on movement within the country.

According to Bloomberg, the global market in 2021 would lose 2.7 trillion USD due to the coronavirus pandemic. The world economy was already on the verge of a recession, and production growth in key regions of business activity. The coronavirus carried with it economic consequences everywhere, and wherever it occurred, economic symptoms of the disease appeared. The worst hit countries after China, such as: South Korea, Japan and Germany. They were going through difficult times as their economies had already weakened and were just beginning to recover.

To sum up, large projects would initially have to be funded by the states. The spread of the epidemic would have serious consequences for the global economy. The fate of the world depended not on economists but on epidemiologists, and the only policy that really mattered was a policy aimed at combating the spread of coronavirus.

References

1. Coronavirus: A visual guide to the economic impact. (n. d.). Retrieved from <https://www.bbc.com/news/business-51706225>.
2. Barisitz, S., Holzhaecker, H., Lytvyn, O., & Sabyrova, L. (2010). Crisis Response Policies in Russia, Ukraine, Kazakhstan and Belarus — Stock-Taking and Comparative Assessment. Focus on European Economic Integration Q4/10. Vienna : OeNB. P. 48—77.
3. Lytvyn, O., Bulakh, T., Ivashchenko, O., & Grynychak, N. (2020). Formation of innovative economy of Ukraine in the context of european union association agreement. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, 42 (1), 5—16.
4. Coronavirus: Business & Economy. (n. d.). Retrieved from <https://www.businessinsider.com/coronavirus-business-impact>.
5. Bulakh, T., Rusina, Yu., Koval, A., Lytvyn, O., & Budiakova, O. (2020, March). Modeling of the functional dependence of VAT tax liabilities on input VAT for the enterprises. *International Journal of Scientific & Technology Research*, Vol. 9, 3, 5881—5886.

INFORMATION ASYMMETRY ON THE MARKET: SELECTED ASPECTS

Maria Płonka

**Department of Risk Management and Insurance,
Cracow University of Economics, Poland**

Information asymmetry is a situation in which one of the parties to social, market and public relations has more knowledge about the subject of the exchange of values than the other party and is a phenomenon that has been common in relations since the dawn of time. It is worth noting that George A. Akerlof and J. E. Stiglitz received the 2001 Nobel Prize in Economics for their contribution to the analysis of markets characterized by asymmetric information.

Argument: Information asymmetry in the conditions of the fourth industrial revolution must be accepted as a growing and deepening phenomenon.

The first reason for the deepening of information asymmetry is the growing gap between the exponential increase in knowledge and anti-knowledge and the limited, constant perception of the human brain and the ability to process information. From 2000 to 2018, the computing capacity of supercomputers recorded a 3,500% increase and data storage costs decreased by 99.5%, which led to a rapid increase in the amount of data generated by humanity: 80% of data in world history was created between 2015 and 2018, and On average, the computing power of computers doubles every 2 years¹. The cost of data storage has also decreased significantly: storing 1GB of data in 1995 cost around \$ 10,000 / year, in 2018 it costs 3 cents a year².

There is no doubt that the amount of information that robots are equipped with is greater than the perception of the human mind, and artificial intelligence wins over humans in terms of information processing, introducing new dimensions of relations related to possible information asymmetry, i.e. the human-artificial intelligence relationship or relations between artificial intelligences. If robots were market participants, the homo oeconomicus conditions would be met to a greater extent and the economic choice would be more rational in terms of neoclassical assumptions. But this is (fortunately) not the case yet.

The second reason for deepening the asymmetry of information is the subjective context of human decision-making, which functions in a specific axionormative system, implying its principles, perception of reality, judgment and duty. This diagram is closer to the concept of the bounded rationality of the Nobel laureate of 1978, HA Simon, who already in 1957 proved that the ability of the human mind to formulate and solve complex problems is very small compared to the size of the problems the solution of which is required for objectively rational behavior in the real world — or even for a reasonable approximation to such objective rationality. The first consequence of the principle of bounded rationality is that intended rationality requires the construction of a simplified model of the actual situation in order to deal with it³.

The third reason for increasing the asymmetry of information is the influence of human emotions on decision making. This means that the scale of information asymmetry is largely dependent on the scale of emotions accompanying

¹ Ramię w ramię z robotem, jak wykorzystać potencjał automatyzacji w Polsce. (2018). Report McKinsey & Company, Forbes. Retrieved from https://www.mckinsey.com/pl/~/_media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Polska/Raporty/Ramie%20w%20ramie%20z%20robotem/Rami-w-rami-z-robotem_Raport-McKinsey.pdf (access: 3 Mai 2021).

² <https://www.hbrp.pl/b/czwarta-rewolucja-przemyslowa-zmiana-juz-tu-jest-1/2/OmImRGYW> (access: 3 Mai 2021).

³ Simon, H. (1957). *Models of Man: Social and Rational-Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*. Hardcover. New York, John Wiley & Sons.

knowledge, skills in selecting and processing information, competences and preferred values. Scientific research confirms the commonly realized fact that in the conditions of the economy of excess, 90—99% of frequent use purchases are made under the influence of emotions, an impulse that do not necessarily have logical justification. On the basis of these behaviors and statements, the emotional marketing trend was created, from which, on the basis of technology 4.0, new trends emerged: neuromarketing, behavioral neurology, which are based on brain research and understanding the unconscious pattern of buyers' behavior, which, by evoking emotions, regulates the purchasing process⁴. These possibilities imply a specific information market and new ways of manipulating the recipient, because through mobile devices, buyers are not only tracked, but also reveal information about themselves on social media, which has value in the information market. The Internet of Things enables the identification and profiling of consumers on a continuous basis, tracking their interests, views, preferences, which is conducive to decision-making manipulation by influencing behavior and purchases (e.g. profiling of personalized advertising). Monitoring and managing the emotions of customers in the purchasing process is a new development area for most bidders.

Conclusions. Information asymmetry can therefore be petrified by the behaviors and emotions of the buyers themselves, confirming the paradigm of the emotional man (*homo emotionalis*). These irrationalities are explained in terms of behavioral economics. Emotions accompanying people distort the decision-making field, and the human tendency to simplify causes that they narrow down the perception of the environment and stimuli even more (e.g. preferring one TV channel or social media, preferring a specific doctor, service technician, advisor, product brand). As long as they are convinced of the right choice, they do not take the trouble to consider other, perhaps more favorable, alternatives. Emotional purchases, made in conditions of deep asymmetry of information, generally do not bear the signs of «being cheated» but are often accompanied by a feeling of «being happy» (often for both parties to the transaction) and this is one of the heuristics of behavioral economics. Therefore, it is good that robots do not decide on the purchase of elective goods, because in the conditions of rational purchases most companies operating in the elective goods sector would have to cease their activities.

References

Płonka, M. (2020). The Implications of the Fourth Industrial Revolution for Information Asymmetry on the Market: Selected Aspects. *Zarządzanie Publiczne. Public Governance*, 2 (51), 28—38. doi:10.15678/ZP.2020.51.2.03.

⁴ <https://pieknoumyslu.com/marketing-emocjonalny> (access: 5 Mai 2021).

EFEKT GRUDNIA I STYCZNIA WYSTĘPUJĄCY NA AKCJACH INDEKSU WIG-UKRAINE NA GPW W WARSZAWIE

Marcin Fuksiewicz

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

Doświadczenia rynków kapitałowych pokazują szereg efektów niezgodnych z Hipotezą Rynków Efektywnych, gdzie cena akcji w każdej chwili powinna odzwierciedlać nowo napływające informacje. Hipoteza ta, chociaż powszechnie szeroko potwierdzana, z biegiem czasu była coraz częściej podważana. Znajdowano szereg dowodów pokazujących, co istotne powtarzalnych, anomalie będące niezgodne z tym modelem. Wyróżniono szereg anomalii począwszy od korelacji stóp zwrotu pomiędzy przyszłością i przeszłością, anomalie IPO, paradoks zamkniętych funduszy inwestycyjnych, a także anomalie kalendarzowe.

Dodatkowo nieracjonalne i irracjonalne zachowania inwestorów dopełniają obraz rynku kapitałowego, dalekie od założeń klasycznej ekonomii. Rozwój ilościowy i wzrost skomplikowania rynków kapitałowych, w szczególności krajów rozwijających się, wymusza dalsze badania nad ich rzeczywistą naturą.

Szczególne interesujące wydają się efekty kalendarzowe. Są to anomalie związane bezpośrednio z aspektem czasowym inwestycji. Sens tych anomalii polega na tym, że w pewnych charakterystycznych momentach tygodnia, miesiąca, czy pewnych charakterystycznych wydarzeniach, ceny akcji zachowują się zgoła odmiennie niż wynikałoby to z Hipotezy Rynków Efektywnych. Wyróżnić można tutaj efekt weekendu lub piątku, efekt wtorku, efekt maja, września, przełomu miesiąca, efekt „dat pechowych», efekt faz księżyca, czy wreszcie najbardziej popularne efekty grudnia i stycznia.

Pomimo częstego pojawiania się informacji mówiących o zanikaniu anomalii, co często jest wiązane ze zjawiskiem kalendarza inwestycyjnego, wydaje się, że anomalie te mają się zupełnie dobrze i cyklicznie pojawiają się na polskim rynku kapitałowym. Jak efekt ten wygląda na akcjach wchodzących w skład indeksu WIG-UKRAINE. Dający się dość jednoznacznie wyróżnić efekt grudnia i stycznia z całą pewnością poszerzy obraz polskiego rynku kapitałowego, dając jednocześnie pryzmat pozwalający, poprzez akcje, spojrzeć na gospodarkę ukraińską. Kondycja tych firm i występujące anomalie mogą dać sygnał i być wyznacznikiem stopnia upodabniania się gospodarki ukraińskiej do innych rynków kapitałowych, w tym polskiego.

References

1. Blair, M. M. (2010). Financial Innovation, Leverage, Bubbles and the Distribution of Income. *Review of Banking and Financial Law*, 30.

2. Borges, M. R. (2009). Calendar Effects in Stock Markets: Critique of Previous Methodologies and Recent Evidence in European Countries. School of Economics and Management. Technical university of Lisbon. P. 2—26.

3. Buczek, S. B. (2005). Efektywność informacyjna rynków akcji: teoria a rzeczywistość. Szkoła Główna Handlowa. Warszawa : Oficyna Wydawnicza.

4. Eleftherios, G. (2009, January). Calendar Effects and Seasonality on Returns and Volatility. *SSRN Electronic Journal*.

5. McGroarty, F., & Urquhart, A. (2014, October). Calendar effects, market conditions and the Adaptive Market Hypothesis: Evidence from long-run U.S. data. *International Review of Financial Analysis*, Vol. 35, 154—166.

6. Shleifer, A. (2000). Inefficient Markets: An Introduction to Behavioral Finance. Oxford : Oxford University.

7. Zawadzki, A., Troska, D., & Domańska, M. (2017). Anomalie Kalendarzowe na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie. *Journal of Capital Market and Behavioral Finance*, Vol. 1 (5).

8. Zielonka, P. (2017). Giełda i Psychologia Behawioralne aspekty inwestowania na rynku papierów wartościowych. Warszawa : CeDeWu.pl. Wydanie IV.

IS UKRAINE READY TO JOIN THE EU’S DIGITAL SINGLE MARKET?

Szymczyk Katarzyna

Czestochowa University of Technology

Ukraine’s plans of accessing the European Union’s Digital Single Market involves several challenges. It would undoubtedly bring several benefits, although it also raises concerns and questions if it fulfils necessary EU requirements.

Ukraine’s integration with the EU Digital Single Market must follow the implementation of the European Electronic Communications Code (EECC), which requires far-reaching improvements, i.e. the country’s adjustment to EU standards in telecommunications, digitization and electronic services.

In the first place, Ukraine should change the body regulating telecommunications services to introduce a system of electronic fiduciary services similar to that in force in the EU. Then guarantee many technological improvements such as, for example, uninterrupted access to broadband Internet and introduce frequencies enabling 5G speeds. And what is also essential and binding, Ukraine must ensure an appropriate cyber-protection system and introduce many adequate solutions guaranteeing the security of network and information systems, plus several other principles.

In addition, it should also be mentioned that along with adapting Ukraine to the requirements of the EU Digital Single Market goes the need to introduce a single emergency number 112 and systematize and regulate e-commerce, which should constantly follow the path of advanced development.

How Ukraine will manage to adjust the country to the European Union guidelines regarding the implementation of legal regulations, technologies, and digital solutions will reflect the extent of the benefits that will undoubtedly come at the time of integration with this market. It is worth mentioning here that the creation of the Digital Single Market for EU countries requires undertaking multi-stage tasks and activities aimed at individual digitization of economic spheres in various aspects, which translates into the overall digital transformation of these countries. In addition, the range of telecommunications services, e-commerce and the Internet in general in the EU is in a phase of dynamic development and the introduction of continuous improvements and modern solutions. In the case of Ukraine, unfortunately, there is still a significant technological gap between this country and the EU, which means that Ukraine must accelerate digital transformation to bridge the current shortcomings and prevent this significant technological gap from widening.

References

1. Emerson, M., & Movchan, V. (2016). Ukraine and Europe. A short guide. Centre for European Policy Studies. Brussels: Institute for Economic Research and Policy Consulting (IER), Kyiv. Retrieved from http://aei.pitt.edu/79179/1/Ukraine_pop_edition_FINAL.pdf (date of access: 13.05.2021).
2. Iavorskyi, P., Taran, S., Shepotylo, O., & Hamaniuk, O. (2020). Ukraine's integration into the EU's Digital Single Market. Potential Economic Benefits. NGO Ukrainian Centre for European Policy. Retrieved from http://ucep.org.ua/wp-content/uploads/2021/02/dig_ukraine_eu_ENG_2_WEB.pdf (date of access: 13.05.2021).
3. Kulchytskyy, I., Nochvay, V., Oleksyuk, L., Prykhodko, O., & Koryavets, M. (2019). Integration of Ukraine into the European Union's Single Digital Market: challenges, possibilities and barriers. Report by the Ukrainian side of the EU-Ukraine civil society dialogue. Report Digital UA side — EU-Ukraine Civil Society Platform. Retrieved from <https://mempportal.eesc.europa.eu/Handlers/ViewDoc.ashx?pdf=true&doc=EESC-2019-05189-02-00-TCD-TRA-EN.docx> (date of access: 13.05.2021).
4. Mission of Ukraine to the European Union. Digital transformation. Ministry of Foreign Affairs of Ukraine. (2020). Retrieved from <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/en/2633-relations/galuzeve-spivrobitnictvo/yedynij-cifrovij-rinok-yes> (date of access: 13.05.2021).
5. Potapenko, K. (2020). Ukraine and the EU Digital Single Market: mutual benefits. Ukrainian Liaison Office in Brussels. Retrieved from <https://ukraineoffice.blogactiv.eu/2020/12/21/ukraine-and-the-eu-digital-single-market-mutual-benefits> (date of access: 13.05.2021).
6. Yanovska, V., Levchenko, O., Tvoronovych, V., & Bozhok, A. (2019). Digital Transformation of the Ukrainian Economy: Digitization and Transformation of Business Models.

SHS Web of Conferences, 67. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/336556174_Digital_Transformation_of_the_Ukrainian_Economy_Digitization_and_Transformation_of_Business_Models/fulltext/5da5e09a4585159bc3eff371/Digital-Transformation-of-the-Ukrainian-Economy-Digitization-and-Transformation-of-Business-Models.pdf (date of access: 13.05.2021).

NETWORK SECURITY AWARENESS AS A DETERMINANT OF CUSTOMER CAPITAL

**Wiesława Caputa
WSB University in Poznań Poland**

Customers are the main source of capital supply for the enterprise. From the perspective of the company, this means the need to establish and develop relationships with customers, which are based on: customer value defined from the customer's perspective (value for the customer) and customer value defined from the perspective of the company's goals (market and resource value). Acceleration of the digitization process caused, among others, by the COVID 19 pandemic moves the relationship with the customer into a virtual space. Based on statistical data, my own research and reports from research agencies, I identify the awareness of the security of Polish consumers' networks.

I believe that the use of the potential of the virtual space in which the client moves is determined by the awareness of the potential of the network, the integral element of which is the awareness of the security of establishing, maintaining and developing relationships. This factor, while being directly related to the relationship risk, has and will have a significant impact on the process of creating customer capital and enterprise value in the future.

The relations between the enterprise and its stakeholders, also including customers and communities, are more and more often relations mediated online (Jemielniak, 2019). This is confirmed by the statistics. (Digital 2020a)

The increasing use of network resources and network relationships is widely commented among the researchers. In studies focused on establishing and developing customer relationships, attention is mainly paid to the following: building consumer—brand relationship and the factors determining this relationship (Hollebeek et al., 2014; Hughes 2019; Obilo et al., 2021), factors determining customer involvement in creating and developing business relationships (Ul Islam et al., 2019 ; Roy 2018), antecedents and consequences of customer brand engagement (Ahn and Back 2018), using the potential of virtual communities (Simon and Tossan

2018) or the problem of building consumer trust (Liu 2018). Along with the increase of interactions between the customer and the enterprise taking place online, the interest in DCM (digital content marketing) is increasing, which aims to foster consumers' brand engagement and trust (Hollebeek and Macky 2019).

In the research conducted so far, the problem of online threats, being directly related to the need for security, has most often been described in terms of the use of tools securing the implementation of online relations (transactions, information flow) and the level of users' knowledge with regard to the selection and use of these tools (Bulgurcu et al., 2010; Chen et al. 2012; Aditham and Ranganathan 2018; Clapper et al., 2019).

Recently, the issue has been more and more often linked to the culture of information security in the digital economy and is being considered from the perspective of society as a whole. (Astakhova, 2020) The above-mentioned direction of research clearly emphasizes the role of institutional solutions and of the human being in securing the security of relations.

In line with this research, I assume that culture is a sphere of human activity, shaped by human consciousness, which remains in connection not only with human attitude but also with human personality. I attempt to identify and assess the security consciousness of the parties in the relationship between the customer and the enterprise.

The research undertaken in this study aims to show that network security consciousness, being a factor determining the awareness of network potential and the ability to use it, can determine customer value.

References

1. Aditham, S., & Ranganathan, N. (2018). A system architecture for the detection of insider attacks in big data systems. *IEEE Transactions on Dependable and Secure Computing*, 15 (6), 8093643, 974—987.
2. Astakhova, L. V. (2020). Issues of the Culture of Information Security under the Conditions of the Digital Economy. *Sci. Tech. Inf. Proc.*, 47, 56—64.
3. Bulgurcu, B., Cavusoglu, H., & Benbasat, I. (2010). Information security policy compliance: An empirical study of rationality-based beliefs and information security awareness. *Management Information Systems*, 34, 3, 523—548.
4. Chen, Y., Ramamurthy, K., & Wen, K.-W. (2012). Organizations' information security policy compliance: Stick or carrot approach? *Journal of Management Information Systems*, 29 (3), 157—188.
5. Clapper, D., & Richmond, W. (2016). Small business compliance with PCI DSS. *Journal of Management Information and Decision Science*, 19 (1), 54—67.
6. Kemp S. (2020, February). Digital 2020a: Global Digital Yearbook. Retrieved from <https://datareportal.com/reports/digital-2020-global-digital->

yearbook?utm_source=Reports&utm_medium=PDF&utm_campaign=Digital_2020&utm_content=Yearbook_Promo_Slide (date of access: 14.01.20210).

7. Hollebeek, L. D., & Macky, K. (2019). Digital Content Marketing's Role in Fostering Consumer Engagement, Trust, and Value: Framework, Fundamental Propositions, and Implications. *Journal of Interactive Marketing, Vol. 45*, 27—41.

8. Hollebeek, L. D., Glynn, M. S., & Brodie, R. J. (2014). Consumer Brand Engagement in Social Media: Conceptualization, Scale Development and Validation. *Journal of Interactive Marketing, Vol. 28*, 2, 149—165.

9. Jemielniak, D. (2019). *Socjologia Internetu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.

10. Liu, L., Lee, M. K. O., Liu, R., & Chen, J. (2018). Trust transfer in social media brand communities: The role of consumer engagement. *International Journal of Information Management, Vol. 41*, 1—13.

11. Simon, F., & Tossan, V. (2018). Does brand-consumer social sharing matter? A relational framework of customer engagement to brand-hosted social media. *Journal of Business Research, Vol. 85*, 175—184.

12. Ul Islam, J., Hollebeek, L. D., Rahman, Z., Khan, I., & Rasool, A. (2019). Customer engagement in the service context: An empirical investigation of the construct, its antecedents and consequences. *Journal of Retailing and Consumer Services, Vol. 50*, 277—285.

ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА ЄС ПІД ЧАС COVID-19

**Олена Бухтіярова
Університет банківської справи**

В Україні з 24 областей 19 є прикордонними, тому співпраця адміністративно-територіальних одиниць, розташованих по обидва боки кордону, є важливим інструментом налагодження ефективної взаємодії та вирішення спільних завдань розвитку прикордонних територій.

Особливо це питання є важливим для території Карпат, адже українські карпатські регіони не лише характеризуються значним потенціалом історико-культурної та природної спадщини, людського капіталу, але й мають унікальну особливість: межують з 4 країнами — членами ЄС: Польщею, Словаччиною, Угорщиною та Румунією [1].

Ці регіони мають змогу користуватися фінансовими інструментами Європейського Союзу, спрямованими на підтримку і розвиток транскордонного співробітництва. Таких програм протягом 2014—2020 рр. було три, а саме: програми транскордонного співробітництва Польща — Білорусь — Україна,

Угорщина — Словаччина — Румунія — Україна та Румунія — Україна, а також Дунайська транснаціональна програма [1; 2].

Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2021—2027 рр. — це стратегічний документ, який визначає вектор розвитку транскордонного співробітництва на найближчі роки. Це сигнал для наших сусідів та партнерів, що наші дії системні та ефективні. Адже зміцнення добросусідських відносин та поглиблення транскордонного співробітництва є актуальним для України, особливо в умовах поточних викликів і зовнішніх загроз та з урахуванням європейського руху нашої держави. [2]

Програма окреслює цілі та пріоритети, містить конкретні шляхи і способи розв'язання проблем, план заходів, джерела фінансування, визначає відповідальних виконавців цих заходів. Її реалізація має продовжити формувати позитивний міжнародний імідж нашої країни, вирішити проблеми диспропорції у соціально-економічному розвитку регіонів України, підвищити рівень зайнятості населення регіонів України, сприяти приросту експорту та імпорту товарів та послуг, покращити екологію, сприяти залученню фінансування для реалізації транскордонних проектів та створенню нових органів транскордонного співробітництва [2].

У документі визначено пріоритетні напрями розвитку транскордонного співробітництва на період до 2027 р., серед яких:

- реалізація в Україні Стратегії Європейського Союзу для Дунайського регіону та Дунайської транснаціональної програми;
- реалізація проектів (програм), що фінансуються за рахунок міжнародної технічної допомоги, а також програм прикордонного співробітництва у рамках Європейського територіального співробітництва на 2021—2027 рр. в рамках фінансового інструменту «Сусідство, розвиток і міжнародне співробітництво» (NDICI);
- розвиток прикордонної інфраструктури гірських територій Карпат;
- розвиток інституційної спроможності суб'єктів та учасників транскордонного співробітництва (асоціацій органів місцевого самоврядування, громадських організацій, європейських об'єднань територіального співробітництва та інших форм транскордонного співробітництва) [3].

Фінансове забезпечення Програми здійснюється у межах коштів, передбачених у державному і місцевих бюджетах на відповідний рік центральним і місцевим органам виконавчої влади, відповідальним за виконання визначених Програмою заходів і реалізації проектів транскордонного співробітництва, а також за рахунок коштів Державного

фонду регіонального розвитку, Європейського Союзу, зокрема, в рамках виконання програм прикордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства, Дунайської транснаціональної програми та інших джерел, не заборонених законом. [4]

Транскордонне співробітництво, яке є в числі пріоритетів розвитку усіх карпатських областей, буде розвиватися, з підтримкою держави чи без. Свідченням того може слугувати активність карпатських регіонів у існуючих програмах співпраці. Але у контексті перегляду державної стратегії регіонального розвитку, на виконання Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС, вкрай необхідно, щоб держава усвідомлювала потреби і виклики транскордонного співробітництва і надавала відчутну підтримку процесам співпраці [5].

Список використаних джерел

1. Транскордонне співробітництво: правові основи та успішні практики 2020 : посібник. URL : http://www.slg-coe.org.ua/wp-content/uploads/2020/09/Posibnuk_TKS.pdf.

2. Литвин О. Є. Зовнішньоторговельна діяльність України в рамках підписання «ЗВТ+» з країнами ЄС та ЗВТ з СНД. *Актуальні проблеми міжнародних відносин* : зб. наук. праць. Київ : Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2016. Вип. 127 (ч. I). С. 116—127.

3. Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2021—2027 роки. URL : <https://khoda.gov.ua/urjad-zatverdiv-derzhavnu-programu-rozvitku-transkordonnogo-spivrobotnictva-na-2021-2027-roki>.

4. Литвин О. Україна в системі міжнародних економічних відносин в умовах інституціоналізації та глобальної конвергенції. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Міжнародні відносини*. Київ : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2019. Вип. 1 (49). С. 36—40.

5. Міжнародна співпраця регіонів в контексті зближення України та ЄС зовнішньоекономічні, інвестиційні та управлінські аспекти : аналітична записка. URL : <http://old2.niss.gov.ua/articles/1554>.

FOREIGN EXPERIENCE OF THE ESCO TOOLS USAGE

**Mykola Voznyuk,
Oleh Pankiv
Banking University**

According to the authors, the energy saving infrastructure of communal objects is a set of institutions of different levels and their activities, which have additional character and provide conditions for various types of measures aimed at rational use of energy in the operation of property of local communities. Effective foreign experience of energy saving, namely such a tool as energy service companies, is of great interest. Energy service companies (ESCOs) began to appear in the 1970s in the United States due to the energy crisis. One of the first examples of ESCOs was Time Energy (Texas), which introduced a device that automates the switching on and off of lights and other equipment («timer») according to energy needs. One of the main reasons for the slow initial sale of the device was that the potential buyer doubted whether he could actually save. In this regard, Time Energy installed the equipment for the customer in advance in exchange for interest on the actual savings received. This was, in fact, a classic ESCO scheme [1].

The ESCO model soon became widespread in many other countries around the world. Currently, ESCO's activities are aimed at implementing energy saving measures to improve the efficiency of energy supply and consumption (energy production / cogeneration and supply, heating, ventilation and air conditioning, lighting, technological processes, waste heat recovery, energy management systems, improving thermal performance buildings, etc.).

The term «ESCO» is set out in Directive 2006/32/EU of the European Parliament and of the Council of 5 April 2006 on energy efficiency and energy services [2]. According to the document, the Energy Service Company (ESCO) is a natural or legal person that provides energy services and (or) other measures to improve energy efficiency at the facilities or premises of the user and at the same time assumes a certain share of financial risk. Payment for services provided is based (in whole or in part) on achieving energy efficiency improvements and compliance with other agreed performance criteria.

It is important to note that the definition of ESCO varies in different countries. ESCOs are usually different from other firms that offer energy efficiency or energy services, such as consulting firms and equipment contractors. The concept (business model) of ESCO provides for the profitability of services directly related to the amount of energy stored (both in physical and in monetary terms). Energy services

may include, for example, energy audit, energy management, supply of energy or equipment, provision of space heating services [3].

Thus, ESCO is a company that offers energy services, which may include the development and implementation of energy saving projects (as well as renewable energy), and in many cases such projects are implemented «turnkey». ESCOs have the following characteristics: the ESCO reward is directly related to the achieved energy savings; ESCO can finance or assist in the financing of energy efficient projects by providing savings guarantees.

The savings achieved in the implementation of energy services may include the following components, as: fuel / energy cost savings; saving staff costs; saving on maintenance costs; saving other operating costs (materials, water, etc.) [4].

Typical list of ESCO services consists of: energy audit (energy audit); feasibility study of the proposed energy saving measures and energy efficiency; providing or providing financial and investment management; management of financial and technical risks associated with the implementation of energy saving measures; engineering (implementation), installation management and supervision over the implementation of energy saving measures; supply and installation of equipment; operation and maintenance, other measures [5].

As it was noted, ESCOs play an important role in exploiting the potential of energy efficiency in developed countries. ESCO services, in accordance with the current practice, are the only set of measures that the customer pays for by saving energy resources and funds spent on their purchase. ESCO guarantees such savings and the fact that the cost of energy consumption after the implementation of energy saving measures will not exceed pre-determined indicators, so the customers of the energy service bear little technical risk. At the same time, during the preparation of the contract, the parties must determine the following indicators, namely: whether it is a financial saving in cash equivalent, or it is a saving of fuel and energy resources in kind. If the project level of energy saving during the contract implementation period cannot be achieved, the ESCO will not receive the expected remuneration. The contract is concluded for a specific period, usually 5—10 years, during which the return of ESCO investments takes place.

In North America and Western Europe, ESCOs, by offering technological and financial services for energy efficiency projects, ensure that the energy conservation provided for in the projects is sufficient to cover project costs over a period of time. That is, ESCOs are a tool that allows you to realize the potential for energy savings, and the model of economic activity that they use helps to overcome a number of market barriers. Although in theory energy service activities are highly attractive for

developing significant energy saving potential, the fact that ESCOs have not always been very successful in some countries is due to the lack of the necessary framework conditions for their activities.

The priority of ESCOs by economic sector varies and depends on market conditions in each country. In particular, the main customers of ESCO services are often the public (municipal) sector, industry and housing. The public (municipal) sector occupies a predominant share in the portfolio of ESCO projects, as it makes it easier to access financial resources and allows customers to reduce budget funds for the maintenance of state (municipal) facilities. In some countries, ESCO orders are dominated by industrial projects, due to the economic interests of business owners to reduce the energy component of production costs.

The experience of ESCOs in developed countries can play an important role in improving the energy efficiency of the housing, utilities and industrial sectors of Ukraine, which have great energy saving potential.

References

1. Bullock, C. A. (n. d.). Guide to Energy Service Companies. Fairmont Press. Retrieved from

http://books.google.com.ua/books?id=8_x3jTzUMpwC&printsec=titlepage&dq=esco&source=gbs_toc_s&redir_esc=y#PPA83,M1.

2. Про енергетичну ефективність і енергетичні послуги : Директива від 05.04.2006 № 2006/32/ЄС. (2006). URL : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32006L0032>.

3. Центральний Європейський університет. (2007). Проект з практик у галузі енергоефективності: Оцінка енергосервісних компаній (ЕСКО) у світі. Retrieved from <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:532017/FULLTEXT01.pdf>.

4. ЕБРР. (2009). Предложение о схеме ЭСКО в Украине. Retrieved from http://www.journal.esco.co.ua/2012_5/art168.pdf.

5. Європейська Комісія. Об'єднаний дослідницький центр. Інститут енергії та транспорту. (n. d.). Енергосервісні компанії. Retrieved from <http://iet.jrc.ec.europa.eu/energyefficiency/esco>.

ОЦІНЮВАННЯ СЕЗОННОСТІ ПОКАЗНИКІВ СТРАХОВОГО РИНКУ

Олександра Гірна
Університет банківської справи

Для страхових компаній управління грошовими потоками має особливу важливість з огляду на нерівномірність надходження та використання коштів, яке зумовлене специфікою страхової діяльності, а також зовнішніми факторами. Це вимагає володіння достатнім обсягом фінансових ресурсів, необхідних для покриття витрат у процесі діяльності, виконання страхових та інших зобов'язань, формування страхових резервів та інвестування тимчасово вільних коштів.

Розвиток страхових послуг для власників автомобілів, виробників сільськогосподарської продукції та в інших секторах зумовлює необхідність враховувати сезонні зміщення в моделюванні та аналізі страхової діяльності. Цей фактор слід брати до уваги в поточному управлінні використанням вільних фінансових ресурсів, при складанні платіжного календаря, формуючи негативний інвестиційний грошовий потік і одночасно збільшуючи формування позитивних грошових потоків.

Про обсяги сезонних зміщень можна судити з їх оцінок економетричними моделями із використанням фіктивних змінних [2], які будуються на базі макроданих. У даній роботі вибірка сформована за квартальними даними Нацкомфінпослуг про основні показники страхового ринку за 2012—2020 роки [1]. Після перетворення даних до інтервальних квартальних показників та вилучення викидів (IV кварталу 2013 року та III кварталу 2015 року) у вибірку внесено 31 спостереження.

За еталонну категорію приймемо значення змінних у літньому півріччі (другий та третій квартали). Введено фіктивну змінну D . Покладемо, що $D = 1$, якщо це спостереження належить до зимового півріччя (перший і четвертий квартали) та $D = 0$ — для спостережень літнього півріччя.

У результаті моделювання отримано такі регресійні рівняння без перетину:

$$y_t = 0,186x_t + 2092D + \varepsilon, \text{ де } y_t \text{ — валові страхові премії (млн грн);}$$

$$y_t = 0,044x_t + 747D + \varepsilon, \text{ де } y_t \text{ — валові страхові виплати (млн грн);}$$

$$y_t = 0,400x_t + 4209D + \varepsilon, \text{ де } y_t \text{ — сформовані страхові резерви (млн грн).}$$

В усіх моделях x_t є кількість укладених договорів страхування (тис. шт.).

Апроксимаційна здатність моделей є досить високою — більше ніж 90%. Обидва параметри є статистично значимі. Гістограми залишків моделей

показують незначне відхилення їх розподілу від нормального. Таким чином, отримані оцінки параметрів можна використати для економічного аналізу.

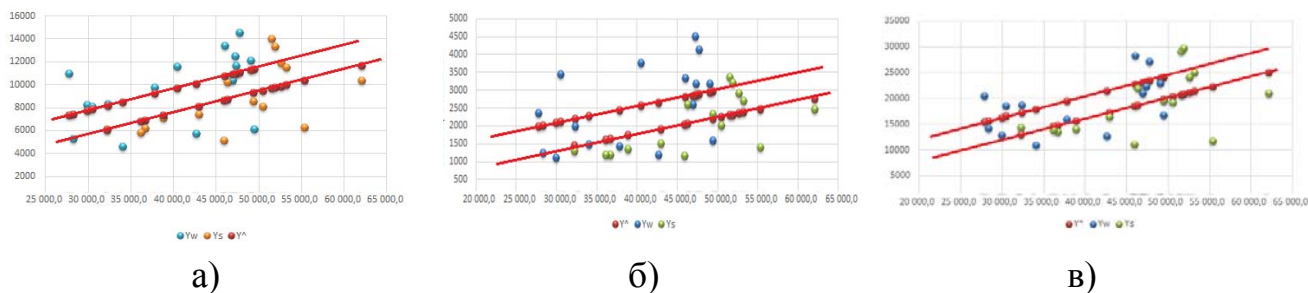


Рис. 1. Моделювання сезонного зміщення залежності валових страхових премій (млн грн, а), валових страхових виплат (млн грн, б), сформованих страхових резервів (млн грн, в) від кількості укладених договорів страхування (тис. шт.).
 Y — модельне значення залежної змінної, Y_w — значення зимового сезону,
 Y_s — значення літнього сезону

У результаті моделювання оцінено результативність страхового бізнесу в Україні за минулі 9 років. Зокрема, із зростанням на 1 тисячу штук кількості укладених договорів страхування в середньому щоквартально валові страхові премії зростали на 186 тис.грн., валові страхові виплати зростали на 44 тис.грн., а сформовані страхові резерви — на 400 тис.грн. Таким чином, можна оцінювати щоквартальне зростання доходу страхового бізнесу на рівні 142 тис.грн. на кожну укладених тисячу штук договорів страхування упродовж 2012—2020 років. Окрім цього, виявлено статистично значимі сезонні піврічні зміщення, а саме: у середньому на тисячу штук договорів страхування у зимовому півріччі у порівнянні із літнім припадає обсягу валових страхових премій більше ніж на 2 092 млн грн; обсягу валових страхових виплат — більше ніж на 747 млн грн; обсягу сформованих страхових резервів — більше ніж на 4 209 млн грн.

Отримані оцінки є корисними як для наглядових органів, так і для страхових компаній для поточного та стратегічного управління фінансовим потоками.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL : <https://www.nfp.gov.ua>.
2. Гірна О. Й. Вступ до економетричного моделювання : конспект лекцій. Львів : ННБК «АТБ», 2010. 79 с.

ФІНАНСОВИЙ КОНСАЛТИНГ ЯК УСПІШНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОГО БІЗНЕСУ БАНКУ В УКРАЇНІ НА ШЛЯХУ ДО ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Лариса Колеснікова
Університет банківської справи

Процес євроінтеграції банківської системи України було розпочато з моменту створення дворівневої банківської системи України на основі Закону «Про банки та банківську діяльність» від 20 березня 1991 року [1]. Вже у 1993 році Україна приєдналася до міжнародної електронної системи платежів SWIFT [2], ставши незалежним учасником міжнародної банківської спільноти, а також однією з перших у Світі створила Систему електронних платежів (СЕП) та відмовилась від паперових та телеграфних авізо у національних міжбанківських розрахунках, підтвердивши свій технологічний потенціал.

За інформацією Національного інституту стратегічних досліджень [3], після приєднання України до Світової організації торгівлі в 2008 році та парафування Угоди про Асоціацію у 2012 р. було розпочато процес лібералізації ринку банківських послуг, зокрема у напрямку валютного регулювання і водночас почалося вивчення європейського фінансового досвіду та поступове впровадження фінансових стандартів ЄС в українську банківську систему.

Починаючи з 2006 року в Україні відмічалось бурхливе зростання частки іноземного капіталу в банківському секторі України, обумовлене змінами до Закону «Про банки і банківську діяльність», які надавали іноземним банкам право на відкриття філій на Україні. Причини зацікавленості іноземних банків в обслуговуванні української економіки були зумовлені високими темпами зростання ВВП та зростаючим попитом на банківські послуги у населення, потенціалом отримання значних прибутків на вкладені інвестиції для іноземних банків, а також зростаючою популярністю та значною довірою населення України до іноземних банків з їх високими корпоративними стандартами ведення бізнесу [4].

За даними НБУ, в період 2008—2015 рр. була зафіксована тенденція зростання кількості іноземних банків в Україні, які завоювали репутацію трендмейкерів на банківському ринку України, особливо у роздрібному бізнесі, та стали сильними конкурентами вітчизняних банків у боротьбі за клієнта. Наразі, на 1.01.2021 серед 74 працюючих банків 33 банки мають іноземний

капітал, в тому числі 23 банки зі 100% іноземним капіталом, більшість з яких є системотвірними.

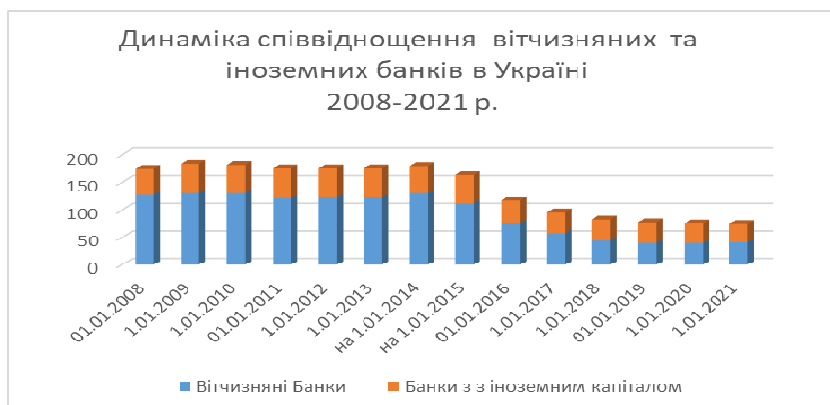


Рис. 1. Динаміка банківського ринку України у 2008—2021 рр.

Примітка. Побудовано автором.

Прихід іноземних банків на фінансовий ринок України почав процес поступової адаптації національної банківської системи до світового фінансового досвіду з важливими елементами прозорості, клієнто-орієнтованості та фокусом на якість обслуговування, сегментування клієнтської бази та новими продуктивими та сервісними пропозиціями. Іншими словами, іноземні банки разом з іноземними топ менеджерами-банкірами імпортували нову культуру банківського обслуговування в Україну. З'явилися навіть нові англо-транскриптні слова-терміни, залучені з іноземної банківської термінології, які на постійній основі використовують у банківському бізнесі без перекладу, наприклад KPI, mystery shopping, NPS та інші.

Розглянемо імплементацію міжнародного досвіду, акумульованого у всесвітньовідомій банківській групі Raiffaisen International, до складу якої входять банки у 15 країнах Центральної та Східної Європи, в тому числі в Україні, Білорусі та Росії. У 2005 році до складу міжнародної банківської групи був залучений один з провідних Банків України — АППБ АВАЛЬ, який отримав нову назву Райффайзен Банк Аваль (РБА) та став банком із 100% іноземним капіталом. Це була перша історично найбільша європейська інвестиційна угода у банківському секторі України, яка започаткувала процес пенетрації європейського фінансового досвіду в Україну.

Розглянемо деякі аспекти ефективного міжнародного менеджменту у РБА та вклад у розвиток банківського сервісу на прикладі Роздрібного Бізнесу РБА, що обслуговує сьогодні майже 2,5 млн фізичних осіб в Україні.

Перші управлінські рішення у новоствореному іноземному РБА банку були націлені на оптимізацію дистрибуції та каналів продажів банківських продуктів

населенню України. У спадщину РБА дісталася найбільш розгалужена дистрибуцією відділень по всій Україні (більше ніж 7 000 відділень) і банк почав оптимізацію дистрибуцій послуг, одним з перших почавши скорочення неефективних та непотенційних для розвитку відділень (наразі РБА має близько 500 відділень).

Наступним важливим та ефективним управлінським рішенням було сегментування клієнтської бази фізичних осіб для надання таргетованого сервісу та спеціалізованих продуктових пропозицій. РБА виділив новий клієнтській сегмент клієнтів — фізичних осіб, які мали щомісячний дохід на рівні середнього та вищого по Україні, були найбільш фінансово активні та потребували персоналізованих підходів у обслуговуванні з урахуванням активного стилю життя та кар'єрного зростання. Цей клієнтський сегмент значно відрізнявся від раніше працюючого сегменту VIP або Private Banking, клієнти якого мали мільйонні статки та потребували індивідуальних комфортних умов обслуговування та індивідуальних ставок за депозитними та кредитними продуктами та сервісами. Новий сегмент отримав назву Преміум або Affluent (з англ. «заможний»). Одним з перших в Україні австрійський банк зареєстрував торгову марку Преміум Банкінг РБА, яка мала на меті надання якісного та професійного банківського сервісу для клієнтів з середніми та вище середніх щомісячних доходів на основі про-активного фінансового консультування клієнтів Преміум (Affluent) сегменту.

Проактивне фінансове консультування Преміум клієнтів в РБА базувалось на імплементації таких процесів:

1. Відборі та професійній перепідготовці персональних менеджерів за спеціальною єдиною міжнародною для 15 країн, що входили до складу Raiffaisen International Group, тренінговою програмою з фінансового консалтингу з елементами фінансової математики на банківському тренінговому центрі ФАРБА (Фінансова Академія РБА).

2. Портфелюванні кількості преміум клієнтів на 1 персонального менеджера (від 250 до 400 клієнтів у портфелі персонального менеджера), яка надавала можливість працювати з клієнтом на основі KYC (know your client) моделі

3. Розробці спеціальних продуктових та сервісних пропозицій для формування лояльності преміум клієнтів (збільшені кредитні ліміти, зменшена % ставка за кредитом (преміум клієнти мають нижчий рівень ризику неповернення кредиту), спеціальні пропозиції від МПС згідно зі стилем життя преміум клієнтів (подорожі, шопінг, страхування та інше)

4. Нових каналах для комунікацій персонального менеджера з преміум клієнтами з його портфеля (Viber, e-mail, мобільний зв'язок, виділений канал колл-центру та інш.) для швидкого та якісного реагування персональним менеджером на «точки болю» клієнта з метою індивідуальної та термінової підтримки клієнта у разі потреби

5. Розширеному спектрі фінансових продуктів та послуг від небанківських фінансових установ-партнерів РБА, таких як Страхові компанії з продажу лайф-страхування, або КУА (компанія з управління активами) для продажу пайових інвестиційних фондів як альтернативи банківського депозиту з метою диверсифікації інвестиційних рішень для преміум клієнта та можливістю отримання збільшеного процентного доходу з прийняттям допустимого рівня ризику.

6. Процесу призначення зручного для клієнта часу для обслуговування у персонального менеджера з метою економії часу клієнта як важливого ресурсу для клієнтів цього сегмента.

7. Побудові (з розрахунками) персонального фінансового плану кожному преміум клієнту з урахуванням його фінансових цілей, часу реалізації та можливостей клієнта з накопичення та інвестуванню вільних коштів.

У результаті імплементації цих процесів при запуску нової сервісної моделі обслуговування преміум клієнтів цей сегмент показав найкращі фінансові результати в перерахунку доходу на 1 клієнта сегменту, який перевищував у декілька десятків разів дохід на 1 клієнта до імплементації сервісної моделі Преміум Банкінгу для преміум клієнтів у РБА.

Приклад успішної сервісної моделі РБА був побудований на європейському досвіді банківської групи Raiffaisen International та має право на наслідування банками в Україні в умовах євроінтеграції. Цей досвід вже був запозичений та успішно розвинутий в умовах глобальної діджиталізації при побудові сервісної моделі для обслуговування заможних клієнтів в одному з найбільших банків в Україні — АТ Ощадбанку за участі автора публікації.

Список використаних джерел

1. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>.
2. <https://ru.wikipedia.org>.
3. <https://index.minfin.com.ua/banks/stat/count>.
4. <http://old2.niss.gov.ua/articles/777>.
5. Прімерова О. К. Оцінка участі іноземного капіталу у банківській системі України. *Статистика України*. 2008. № 4. С. 54—58.
6. <https://www.aval.ua/about/info>.

РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРНОГО СЕРЕДОВИЩА МЕД В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

**Олена Литвин,
Владислав Романенко
Університет банківської справи**

Суспільний розвиток країн сьогодні формується під впливом глобалізаційних зрушень та процесів економічної інтеграції. Інфраструктурне середовище МЕД починає відігравати ключову, а в деяких випадках визначальну роль у розвитку країн. В результаті розвитку інфраструктурного середовища МЕД продовжує формуватися новий рівень взаємозалежності економік різних країн світу, а зростаючі масштаби цього процесу у різноманітних сферах економічної активності справляють дедалі більший вплив на розвиток світового господарства. Саме тому покращення рівня розвитку інфраструктурного середовища МЕД є пріоритетним завданням формування економічної стратегії держави.

Основою економічного аспекту глобалізації є поглиблення інтернаціоналізації економіки і скорочення функцій держави. Наочний прояв глобалізації — це діяльність транснаціональних корпорацій, часто не вигідна для держав-реципієнтів і небезпечна для природи і суспільства, створення «виробничих ланцюжків», які об'єднують національні економіки, що володіють як дешевими джерелами сировини і робочою силою, так і вигідними ринками збуту продукції. Основу формування глобальної економіки становлять сучасні технології в сфері комунікацій та транспорту, які використовуються і державами-лідерами, і країнами, що розвиваються, а в результаті поступово змінюється схема розміщення продуктивних сил.

З'ясовано, що в економічній літературі існують різні підходи до визначення структури інфраструктурного середовища МЕД. Найбільш поширеною є така:

- енергетичне забезпечення країн;
- міжнародний транспорт (внутрішньоконтинентальні і міжконтинентальні транспортні системи);
- міжнародні інформаційно-комунікаційні системи.

Одним з найбільш дієвих в даний час факторів і напрямів глобалізації є ринкова інфраструктура, яка розвивається відповідно до процесів, характерними для економічної системи ринкового типу. У сучасній економічній теорії ринкову інфраструктуру визначають як один з основних

чинників формування ринкового господарства. У свою чергу, ринковий тип економічної системи став домінуючим в світовому масштабі. Таким чином, ринкова інфраструктура одночасно є фактором і формування ринкового господарства, і розвитку глобалізації, а також результатом їх функціонування.

На нашу думку, однією із найважливіших складових інфраструктурного середовища МЕД є міжнародний транспорт. Світові тенденції його розвитку не минули й Україну, яка має розвинену транспортну інфраструктуру, розгалужену мережу шляхів сполучень, велику кількість транспортних засобів, зокрема 22 тис. км залізничних шляхів, з яких 45% електрифіковано, щільної мережі автомобільних доріг загального користування протяжністю 170 тис. км, системи незамерзаючих морських торговельних портів Чорноморсько-Азовського басейну та портів в Українському Придунав'ї, великої кількості річок, придатних для судноплавства. Окрім цього, вона розташована на перетині найважливіших транзитних і зовнішньоторговельних маршрутів між країнами Східно-Азіатського регіону і Європи, тому на фоні перевантаження і перенасичення європейських транспортних вузлів створює передумови для інтеграції в міжнародну транспортну систему.

Аналіз функціонування транспортної системи України, засвідчив, що вона втрачає свою конкурентоспроможність, значно відстає від середнього рівня розвитку транспортної інфраструктури та все ще не відповідає стандартам і вимогам світового рівня. Транспортна сфера України перебуває на досить низькому рівні в порівнянні з іншими країнами світу. Цей ринок досить слабо структурований та сформований на спробах і помилках.

На нашу думку, пріоритетними напрями підвищення конкурентоспроможності транспортної інфраструктури України на світовому ринку є посилення ролі експедиторської та логістичної діяльності в транспортному процесі; формування мультимодальних логістичних центрів, розвиток контейнерних та контрейлерних систем транспортування, вдосконалення законодавчих норм та приведення його у відповідність з міжнародними конвенціями. До того ж необхідна реструктуризація транспортного комплексу України, його поетапна інтеграція в загальноєвропейську та світову транспортні системи шляхом розвитку міжнародних транспортних коридорів, яка, крім отримання додаткових прямих доходів, стимулюватиме вдосконалення транспортних технологій і загальне поліпшення національної транспортної інфраструктури.

Список використаних джерел

1. Транспорт України : статистичний збірник. Київ : Державна служба статистики України, 2020. 115 с.

2. Литвин О. Україна в системі міжнародних економічних відносин в умовах інституціоналізації та глобальної конвергенції. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Міжнародні відносини*. Київ : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2019. Вип. 1 (49). С. 36—40.

3. Україна в системі міжнародних транспортних комунікацій. URL : <https://studall.org/all4-24367.html>.

4. Литвин О. Є. Глобалізаційні виклики та їхній вплив на сталий розвиток економіки. *Механізми забезпечення ефективності та конкурентоспроможності банківської системи та економіки України* : монографія / за заг. ред. д.е.н. Г. Т. Карчевої. Київ : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2019. С. 36—45.

5. Хумаров О. А. Підвищення конкурентоспроможності України: мобілізація транзитного потенціалу. URL : http://old.niss.gov.ua/book /StrPryor/11_2019/23.pdf.

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ ТА ВИРОБНИЧОГО КООПЕРУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

**Олена Литвин,
Ірина Семенець
Університет банківської справи**

Глобалізація господарського життя як феномен ХХІ ст. характеризується якісними змінами у характері міжнародного поділу праці. Традиційні форми поділу праці між країнами доповнюються інтеграційними процесами та діяльністю транснаціональних корпорацій. Зазначені тенденції у розвитку міжнародного поділу праці і створюють передумови для глобалізації виробничої інфраструктури.

Разом з тим, сучасні напрями розвитку та поглиблення міжнародного поділу праці базуються на традиційних формах — міжнародній спеціалізації та міжнародному кооперуванні, які є основою для подальшої інтернаціоналізації господарського життя країн через розвиток інтеграційних процесів у різних регіонах та транснаціоналізацію діяльності сучасних суб'єктів світового господарства.

Участь країн у міжнародній спеціалізації виробництва дозволяє їм відносно повно та економно використовувати свій потенціал продуктивних сил. Поглиблення спеціалізації та її розвиток забезпечує державам усунення від завдання створення, неадекватних національним можливостям, галузей і концентрацію зусиль на виробництві певних видів продукції.

Отже, міжнародна спеціалізація виробництва — це така форма міжнародного поділу праці, яка орієнтує галузі, підгалузі, окремі технологічні

процеси підприємств національних господарств на випуск однорідної продукції понад внутрішні потреби. У світовому господарстві розрізняють три форми спеціалізації: предметну, яка передбачає спеціалізацію на виробництві продукції певного роду; подетальну — спеціалізацію на виробництві окремих частин чи комплектів продукції; технологічну або стадійну — спеціалізацію на виконанні окремих операцій або технологічних процесів.

На нашу думку, міжнародна кооперація — це виробнича сила, яка дозволяє досягти поставленого суспільного корисного результату в області виробництва, наукових досліджень, реалізації при найменших витратах праці, порівняно з тими, які необхідні для досягнення того ж результату при умові якщо учасники діють окремо. До основних форм кооперування відносять: здійснення спільних програм; договірну спеціалізацію; створення спільних підприємств.

Встановлено, що оцінити масштаби міжнародної спеціалізації та виробничої кооперації України з країнами ЄС доволі складно з огляду на нерозробленість методики статистичних спостережень. Тому, для цього використовуються загальні дані Держстату про товарну структуру зовнішньої торгівлі України з ЄС.

Аналіз розвитку міжнародної спеціалізації та виробничого кооперування України з країнами ЄС свідчить, що Україна хронічно виступає нетто-імпортером промислової продукції та постачальником сировинно-мінеральних товарів. Перспективи експорту промислових товарів з високою часткою доданої вартості на ринки ЄС обмежені з огляду на низку об'єктивних причин, а саме: невідповідність великої частини українського промислового виробництва стандартам і технічним регламентам, які діють у ЄС; українські виробничі потужності мало залучені до ланцюгів європейських коопераційних зав'язків; українські виробники не мають розвинених мереж комерційної присутності на внутрішньоєвропейському ринку. Спеціалізація та кооперація промислових потужностей України з виробничо-технологічними мережами ЄС та інтеграція у нові комерційні ланцюги гальмуються дефіцитом коштів, а також конкурентними обмеженнями.

На нашу думку, найбільш сприятливими та перспективними сферами та галузями національної економіки для поглиблення міжнародної спеціалізації і виробничого кооперування України з країнами ЄС, є: агропромисловий комплекс; аерокосмічна галузь та авіабудування, підприємства оборонно-промислового комплексу (ОПК); суміжні та обслуговуючі агропромисловий комплекс галузі, підгалузі та виробництва — сільськогосподарське машинобудування, виробництво мінеральних та органічних добрив, захист

рослин, насіннєве та племінне господарства, сучасна обслуговуюча інфраструктура та логістика тощо; біотехнологічна промисловість, транспорт та туризм.

Отже, поглиблення міжнародної спеціалізації і виробничого кооперування України з країнами ЄС краще реалізовувати шляхом підвищення ефективності використання наявного експортного потенціалу, розширенням існуючої номенклатури експортних товарів та підвищенням їх конкурентоспроможності за рахунок: відновлення експортних «ніш» на зарубіжних ринках товарів традиційної номенклатури, внаслідок залучення до експортних ресурсів нових товарів, які користуються постійним попитом на зовнішньому ринку, розробки системи залучення іноземних капіталів та формування сприятливого інвестиційного клімату в сфері виробничої кооперації.

Список використаних джерел

1. Рибчук А. В. Міжнародний поділ праці — передумова створення об'єктів глобальної виробничої інфраструктури. URL : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/35039/125-Rybchuk.pdf?sequence=1>.
2. Литвин О. Є. Глобалізаційні виклики та їхній вплив на сталий розвиток економіки. *Механізми забезпечення ефективності та конкурентоспроможності банківської системи та економіки України* : монографія / за заг. ред. д.е.н. Г. Т. Карчевої. Київ : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2019. С. 36—45.
3. Шовкун І. А. Міжнародна виробнича кооперація в системі зовнішньої торгівлі України. *Збірник наукових праць НУК*. 2018. № 2. С. 112—117.
4. Литвин О. Україна в системі міжнародних економічних відносин в умовах інституціоналізації та глобальної конвергенції. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Міжнародні відносини*. Київ : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2019. Вип. 1 (49). С. 36—40.
5. Рикардо Д. Сочинения. Москва, 1955. Т. 1. 456 с.

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК УПРОВАДЖЕННЯ ERP-СИСТЕМИ ВJET

**Лариса Ноздріна
Університет банківської справи**

Пандемія і економічна криза, яка була нею спровокована, прискорила діджиталізацію. Довгостроковий вплив нової цифрової трансформації (автоматизація, штучний інтелект, складна аналітика, інтернет речей, доповнена та віртуальна реальність) позначився на швидкості реалізації цифрових проєктів. Сьогодні реалізується в 5—10 разів більше проєктів цифрової трансформації, ніж у той же час минулого року [1]. Швидкість змін є викликом для багатьох компаній. Починаючи з 2000 року, майже 52% компаній зі списку Fortune 500 не змогли відповідати вимогам цифрової революції, яка кардинально змінила спосіб їх роботи [2].

Але за наявності правильних технологій та команди, що спроможна адаптуватися до нових умов, компанія здатна успішно здійснити будь-яку цифрову трансформацію. Однак для цього замало розгортання нових інформаційних систем. К. Донах'ю, співзасновник компанії Genuity, пропонує першим кроком зробити кожен процес максимально заснованим на технологіях, але не віддавати усе, що стосується діджиталізації, на аутсорсинг. Компанія має провести «ревізію» усіх своїх процесів та наявних ресурсів і визначити, чого може стосуватися трансформація [2].

Багато компаній здобули впевненість у своїй здатності досягти результату в стресових умовах пандемії, маючи обмежену кількість людей та коштів: «doing more with less». В підтвердження приказки про те, що якщо хочете творчості, забирайте ресурси, в таких компаніях з'являлися нові цифрові лідери, яким саме пандемія і діджиталізація дозволили виявити свої здібності [1].

Дослідження, проведені McKinsey Digital Quotient від квітня 2019 року, засвідчили, що 93% управлінців вважають, що діджиталізація має вирішальне значення для досягнення стратегічних цілей [2]. Пандемія не лише спричинила кризу, але й дала поштовх формуванню цифрової стратегії управління компаніями, зокрема за допомогою запровадження ERP-системи нового покоління VJET.

Сьогодні світ отримання та передачі інформації докорінно змінився. Можливості хмарних рішень та штучного інтелекту дозволяють людуству оперувати даними миттєво, що було враховано при розробці VJet на

міжнародній платформі Odoo, яка на сьогодні налічує понад 5 мільйонів користувачів по всьому світу [3]. VJet ERP — це комплексне хмарне рішення для найбільш поширених бізнес-проблем компаній, що забезпечує керівникам повний та прозорий доступ до кожного бізнес-процесу будь-якого підрозділу 24/7. Система автоматично забезпечує багаторівневу аналітику, а отриману інформацію формує у звіти та дашборди (рис.).

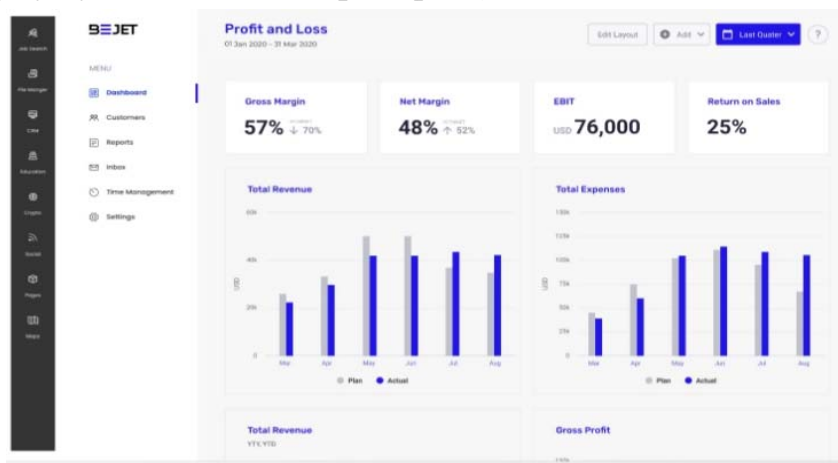


Рис. Дашборд доходів і витрат компанії

Джерело. [5].

Система VJet [4] має модульну структуру, що об'єднує розрізнені системи в єдине ціле. Замість того щоб витратити ресурси на кілька розрізнених систем, кожна з яких потребує спеціалізованої підтримки, інфраструктури, ліцензії, навчання співробітників, можна зосередитись на одній ERP-платформі. Бібліотека платформи налічує понад 480 модулів, які компанія може вибрати для своїх потреб, а також може використовувати готові галузеві рішення для IT, HoReCa та Retail. У результаті фінансова, бухгалтерська та управлінська звітності перебуватимуть в одній системі. Це надає можливість оперувати об'єднаними даними про роботу компанії, проєктів та працівників в одній потужній і зручній системі VJet.

Особливістю системи VJet є те, що вона адаптована до українського законодавства та особливостей ведення бізнесу в Україні. Це допоможе українському бізнесу швидше досягти міжнародних стандартів управління та стрімко розвиватися.

Як зазначалося, найуспішніші компанії мають цифрову стратегію, узгоджену із загальною стратегією бізнесу. Відтак впровадження ERP-системи є кроком в діджиталізації і реалізації цифрової стратегії управління компанією, а також інвестицією з очікуваним прибутком. А запровадження вивчення можливостей системи VJet студентами Банківського університету на реальній

базі даних допоможе підготувати фахівців готових до цифрових викликів сучасності в ефективному управлінні українськими компаніями, що відповідає стратегії нашого вищого навчального закладу.

Список використаних джерел

1. Crisis Trends Impacting the Future of Digital. URL : <https://www.digitalvaluecreation.io/videos/crisis-trends-impacting-digital>.
2. Діджиталізація: як не відстати на шляху до майбутнього. URL : <https://hub.kyivstar.ua/news/didzhitalizacziya-yak-ne-vidstati-na-shlyahu-do-majbutniogo/01> Березня 2021.
3. 10 викликів бізнесу, які вирішує BJET ERP. URL : https://bjepro.com/10businesschallenges/?fbclid=IwAR1716H9FJLjRdPBoI7AJI9inczemKOynQiPG3uF_qRoqh2co7EkjwdlKiA/
4. BJet. Бачити бізнес онлайн. Комплексне хмарне рішення для розвитку та управління бізнесом. URL : <https://bjepro.com>.

НОВИЙ ФОРМАТ ТЕОРІЇ АУКЦІОНІВ

Світлана Пухир

Університет банківської справи

Основне завдання теорії аукціонів полягає у поясненні як фактори, а саме: фактор об'єкту, що продається на аукціоні, розкриває значення для кожного учасника аукціону ідентичність оцінки об'єкта; фактор невизначеності, або рівня поінформованості різних учасників торгів про вартість об'єкта. Завдяки фактору правил або формату аукціону, встановлюються відкриті чи закриті пропозиції від інших учасників та кількість можливостей взяти участь у торгах, а також яку ціну платить переможець — власну ставку чи другу за висотою, керують стратегічною поведінкою учасників торгів та впливають на результат аукціону. За допомогою теорії аукціонів також можна розробити аукціон, який створить якомога більше цінності об'єкту.

З часів започаткування теорії аукціонів економісти працюють над тим, щоб винайти оптимальну форму та стратегію торгів для аукціону. Найважливіше завдання — це позбутися «прокляття переможця», тобто встановлення переможцем занадто високої ціни та в результаті отримати лише збиток від цієї перемоги [1].

Дослідження Роберта Вілсона і Пола Мілгрона включає нові важливі ідеї щодо теорії аукціонів. Вони визначили, що різні формати аукціонів розв'язують проблему «прокляття переможця». Зокрема, на англійському аукціоні ціна підвищується, а учасники вибувають з аукціону, що дає діючим учасникам

аукціону більше інформації щодо вартості об'єкта, ніж на початку аукціону, водночас голландський аукціон не створює нової інформації для учасників, адже ціна знижується доти, доки хтось не бажає придбати предмет. Отже, проблема з «прокляттям переможця» є більшою на голландських аукціонах, ніж на англійських.

Їхні дослідження допомогло винайти нові та кращі формати аукціонів для складних ситуацій, в яких наявні форми застосовувати не можливо. Вагомий внесок Роберта Вілсона і Пола Мілгрона в теорію аукціонів — це новий формат аукціону з продажу радіочастот операторам зв'язку в США.

Вони винайшли абсолютно новий формат аукціону — simultaneous multi round auction (SMRA). SMRA є продовженням англійського аукціону, коли є більше ніж один товар. Аукціон проходить раундами, протягом яких усі учасники можуть зробити свою ставку.

Після закриття раунду аукціоніст повідомляє, хто перемагає в раунді та найвищу ставку за об'єкт аукціону. Торги тривають протягом часу, поки учасники торгів підвищують ставку. Якщо за один раунд не подається жодна нова ставка, аукціон закінчується, а учасники аукціону виграють ті блоки торгів, на які вони зробили найвищу ставку.

SMRA використовує просте правило обов'язкової дії учасників, які змушують їх бути активними з самого початку. Без таких правил учасники торгів можуть приховувати свій попит та створювати видимість низької вартості лоту. Правило обов'язкової дії можна вважати головним нововведенням цього формату аукціону [2].

Згодом дослідники аукціонів вдосконалили нові формати аукціонів. Вони зменшили можливості для маніпуляцій та співпраці між учасниками торгів. Був розроблений модифікований аукціон (the Combinatorial Clock Auction), в якому оператори можуть торгуватися за «пакети» частот, а не за окремі ліцензії. Також був розроблений аукціон з двома раундами (the Incentive Auction): у першому раунді викуповуються радіоспектри у теперішніх власників ліцензій, а у другому — вони продаються іншим операторам, які можуть управляти більш ефективно.

За даними американських видань Федеральна комісія зі зв'язку США вперше застосувала SMRA в липні 1994 року. За 47 раундів аукціону вона продала 10 ліцензій на загальну суму 617 млн доларів. За наступні 1994—2014 роки цей формат аукціону приніс бюджету США понад 120 млрд доларів, а глобально цей механізм згенерував понад 200 млрд доларів від продажу спектра [2].

Саме за вдосконалення теорії аукціонів у 2020 році премію Шведського національного банку пам'яті Альфреда Нобеля з економіки одержали американські економісти зі Стенфордського університету заслужений професор Роберт Вілсон і професор Пол Мілгром.

Сучасна теорія аукціонів є основою для побудови нових форматів аукціонів, які створені для подолання нових викликів. Запропонований американськими вченими формат аукціонів є наявним прикладом модифікації економічної теорії, зокрема теорія аукціонів.

Список використаних джерел

1. Прокляття переможця. Johan Jarnestad / The Royal Swedish Academy of Sciences.
2. Нобелівська премія з економіки: за що двоє американців отримують престижну премію у 2020 році. URL : <https://ucap.io/nobelivska-premiya-z-ekonomiky-2020-teoriya-aukcziouu>.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ МОДЕЛІ ЕКОНОМІНОЇ РІВНОВАГИ РИНКУ

Мирослава Тимощук

Університет банківської справи,

Вікторія Терлецька

Національний університет «Львівська політехніка»

Процес моделювання ринкової рівноваги в загальному випадку охоплює такі послідовні етапи: вербальний опис об'єкта дослідження; вибір теоретичного базису з метою формального відображення діяльності ринку; побудова аналітичної та числової моделей ринкової взаємодії; економічна апробація моделі. Вербальне відображення механізму врівноваження попиту і пропозиції на ринку базується на ряді припущень щодо його функціонування, які утворюють відповідний теоретико-методологічний базис. Побудова формальної моделі здійснюється з урахуванням виокремлених припущень та встановлених вимог щодо адекватності реальному економічному процесові, зрозумілості для користувача, інформаційної визначеності, а також технологічності.

У наукових дослідженнях вітчизняних (В. Вітлінський, М. Кизим, Т. Клебанова, В. Пономаренко) та зарубіжних (Л. Вальрас, Ж. Дебре, К. Ерроу, Дж. Шумпетер, Ф. Райхельд) учених значна увага приділена вирішенню проблем оцінювання економічного розвитку та формування моделі економічної рівноваги ринку [1—5]. Проте дискусійною і такою, що потребує подальшого

розгляду, залишається проблема моделювання економічної рівноваги ринку такої вітчизняної продукції, який піддається значному впливу іноземних виробників.

Теорія ринкової рівноваги вважається однією з фундаментальних в економічній науці, а односекторна та двосекторна моделі Л. Вальраса — базовими моделями загальної економічної рівноваги. До числа ключових концептуальних припущень, на яких базується модель загальної рівноваги Л. Вальраса, відносять такі [2]: на ринках товарів і ресурсів взаємодіє скінченна кількість учасників (споживачів і виробників), поведінка яких є конкурентною; цілі учасників ринку є протилежними (не комплементарними), що спричиняє можливість виникнення конфлікту інтересів сторін взаємодії; попит і пропозиція ресурсів є урівноважені. Інструментом розподілу обмежених ресурсів слугує конкуренція; попит і пропозиція продуктів на ринку урівноважені; оптимальними будуть такі масштаби виробництва товарів, за яких середні витрати стануть найменшими, а гранична ціна пропозиції відповідатиме ціні попиту на кінцевий продукт; плата за ресурси (фактори виробництва) є єдиним джерелом формування доходу споживачів; економіка є замкнутою.

Розвитком моделі Вальраса є модель загальної економічної рівноваги Ерроу — Дебре, яка базується на припущеннях Вальраса, однак для досягнення ринкової рівноваги вимагається виконання умови рівності попиту і пропозиції у «широкому» розумінні (як нерівності).

У моделі прикладної загальної рівноваги автори розглядають економіку як систему, що утворена скінченою кількістю споживачів та двома виробниками (внутрішнім, зовнішнім). Оскільки модель прикладної загальної рівноваги описує процеси виробництва і споживання продукції протягом річного циклу взаємодії суб'єктів ринкової економіки, то її можна розглядати як модель часткової економічної рівноваги. Включення інституційних обмежень у базову модель загальної рівноваги Вальраса, які описують роль держави у процесі пошуку часткової рівноваги, істотно підвищують її відповідність реальним ринковим умовам взаємодії заінтересованих сторін.

Здійснюючи моделювання необхідно враховувати, що ринок є відкритим, а не замкненим, тобто на ринок можуть вноситися імпортовані продукти. Також не можна ігнорувати роль держави як впливової заінтересованої сторони процесу ринкової взаємодії, що потребує відповідного відображення в моделі. Щодо ресурсних обмежень, то, поруч із обмеженнями на ресурси «капітал» і «праця», доцільно розглядати і обмеження на обсяг платоспроможного попиту,

оскільки плата за ресурси не є єдиним і визначальним джерелом доходів населення.

У таких умовах зростає роль держави щодо регулювання ринку продукції та створення сприятливих умов для діяльності вітчизняних виробників шляхом обґрунтованого застосування дієвих інструментів — податкової політики, тарифів, квот тощо. З метою забезпечення узгодженості та ефективності управлінських рішень експериментування над економічною системою доцільно здійснювати на основі відповідної економіко-математичної моделі.

Модель часткової економічної рівноваги ринку продукції повинна охоплювати процеси виробництва і споживання певних засобів протягом однорічного періоду взаємодії суб'єктів ринкової економіки — споживачів, виробників і держави. Оскільки кожен з учасників ринкової взаємодії прагне досягнути власну мету, то пошук точки рівноваги має трактуватися як пошук допустимого розв'язку з множини Парето-ефективних. Для знаходження точки рівноваги пропонується застосувати алгоритм методу «поступок», за яким кожен з учасників взаємодії частково поступається оптимальним значенням функції мети для досягнення узгодженої рівноваги інтересів усіх суб'єктів взаємодії.

Список використаних джерел

1. Dervis K., De Melo J., Robinson S. General equilibrium models for development policy. Washington, 1989. 526 p.
2. Walras L. Application des mathématiques à l'économie politique (1re tentative 1860). *Théorie mathématique de la richesse sociale et autres écrits d'économie pure*, Vol. XI des OEC. Paris, 1993. P. 329—339.
3. Schumpeter J. A. The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle. London : Transaction Publishers, 2011. 244 p.
4. Современные проблемы моделирования социально-экономических систем : монография. Харьков, 2009. 440 с.
5. Рамазанов С. К., Бурбело О. А., Вітлінський В. В. Ризики, безпека, кризи і сталий розвиток в економіці: методології, моделі, методи управління та прийняття рішень : монографія. Луганськ, 2012. 948 с.

ШЛЯХИ НАРОЩЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Олена Литвин,
Вікторія Хмелевська
Університет банківської справи

Суспільний розвиток країн сьогодні формується під впливом глобалізаційних зрушень та процесів економічної інтеграції. Посилення фінансової складової глобалізації є однією з найважливіших її властивостей сучасного етапу. В результаті глобального кругообігу капіталів і пов'язаних з ними послуг продовжує формуватися новий рівень взаємозалежності економік різних країн світу. Зростаючі масштаби фінансових ресурсів обертаються в різноманітних сферах економічної активності і справляють дедалі більший вплив на розвиток світового господарства. Разом з цим відбувається постійний рух і перерозподіл цих ресурсів між учасниками міжнародних економічних відносин. Саме тому визначення рівня конкурентоспроможності України та посилення її конкурентних переваг на світовому ринку фінансових послуг є пріоритетним завданням формування економічної стратегії держави.

Ринок фінансових послуг представляє собою економічні відносини, що виникають між основними фінансовими посередниками фінансових послуг та іншими агентами для того, щоб розподілити фінансові ресурси, купівлі-продажу тимчасово вільних коштів та цінних паперів. Головною функцією ринку фінансових послуг є трансформація коштів, «які не працюють», у позичковий капітал.

Економістами виокремлено, основні етапи формування й розвитку вітчизняного ринку фінансових послуг, а саме:

- 1991—1992 рр. (створення спільних і малих підприємств, акціонерних товариств; перереєстрація комерційних банків України; започатковано створення фондового ринку України);
- 1992—1993 рр. (гіперінфляція; глибока економічна, фінансова та платіжна криза, невпорядкованість і нестабільність нормативно-правового регулювання; виникнення малих «кишенькових» банків);
- 1994—1996 рр. (зміна кон'юнктури фінансового ринку; наявність великої кількості державних органів, які регулювали створення вітчизняного ринку; відсутність фінансових послуг високої якості; зростанням кількості страхових компаній, діяльність яких будувалась за принципом піраміди);

- 1996—2000 рр. (введення національної валюти — гривні та національної платіжної системи із використанням нових платіжних інструментів; створено умови для діяльності нових видів фінансових посередників);

- 2000 р. — до нашого часу (ухвалення нормативно-правових актів, що регулюють ринок фінансових послуг; перереєстрація і введення процедури ліцензування для всіх учасників ринку).

На сьогодні найвідомішим рейтингом міжнародної конкурентоспроможності країн, зокрема на світовому ринку фінансових послуг, є «індекс глобальної конкурентоспроможності» (Global Competitiveness Index), який розраховується за методикою Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum) з 1996 року.

Установлено, що 2019 року Україна посіла 85-те місце в рейтингу серед 141 країни світу, що погіршило позицію країни в рейтингу на дві позиції за рахунок макроекономічної стабільності (-2,0), якості інститутів (-1,6) та динамічності бізнесу (-1,9), опустившись до показника трирічної давнини. Низькими є також і результати за складовими групи «Розвиненість фінансового ринку»: міцність банків (135-те місце), простота доступу до кредитів (103), регулювання фондових бірж (134-те), фінансування через місцевий ринок капіталів (114-те), доступність до фінансових послуг (120-те).

На нашу думку, низький рівень конкурентоспроможності України на світовому ринку фінансових послуг зумовлений, в першу чергу, негативними тенденціями розвитку вітчизняного ринку фінансових послуг, а саме: суттєве зменшення кількості банківських та небанківських фінансових установ в Україні, що призводить до погіршення конкурентного середовища, рівня доступності, умов надання фінансових послуг, скорочення кількості робочих місць та неготовність населення брати кредити та вкладати гроші на депозити до тих фінансових установ, які зараз функціонують через негативну репутація деяких з них; незначне зростання та низька якість активів банківських та небанківських фінансових установ; низький рівень фінансової обізнаності та грамотності населення України, які змушені самостійно здобувати знання щодо фінансових установ та послуг, що ними надаються; уповільнений розвиток фондового ринку та ін.

Для підвищення конкурентоспроможності України на світовому ринку фінансових послуг доцільно поставити мету розвитку України як світового фінансового центру з виділенням спеціалізації за чотирма основними напрямками, а саме на операціях з цінними паперами, страхуванні міжнародних

торгових потоків, ісламських фінансових послугах, операціях з китайською валютою ренмінбі.

Список використаних джерел

1. Литвин О. Україна в системі міжнародних економічних відносин в умовах інституціоналізації та глобальної конвергенції. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Міжнародні відносини*. Київ : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2019. Вип. 1 (49). С. 36—40.

2. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017—2018. URL : <http://edclub.com.ua/analityka/rozuciya-ukrayiny>.

3. Литвин О. Є. Нові підходи до шляхів підвищення ефективності банківської системи України. *Механізми забезпечення ефективності та конкурентоспроможності банківської системи та економіки України* : монографія / за заг. ред. д.е.н. Г. Т. Карчевої. Київ : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2019. С. 279—287.

4. Бобров Є. А. Роль та місце ринку фінансових послуг у структурі фінансового ринку. *Фінанси України*. 2017. № 4. С. 88—94.

5. Литвин О. Є. Глобалізаційні виклики та їхній вплив на сталий розвиток економіки. *Механізми забезпечення ефективності та конкурентоспроможності банківської системи та економіки України* : монографія / за заг. ред. д.е.н. Г. Т. Карчевої. Київ : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2019. С. 36—45.

РОЛЬ МАРКЕТИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Юрків Роксолана
Університет банківської справи

У сучасних умовах ринкової економіки підприємствам дедалі складніше займати провідні позиції, що пояснюється високим рівнем конкуренції та насиченням ринку великим різноманіттям виробів. Для того, щоб не пасти задніх, а зайняти провідні позиції підприємства: впроваджують нові технології, що дозволяє знизити витрати та збільшити розмір прибутку; модернізують обладнання та ресурсозбереження; залучають інвестицій з метою підвищення якості продукції. Проте найефективнішим методом конкурентної боротьби слід виділити проведення маркетингової діяльності.

Маркетинг — це комплексна система організації виробництва та збуту продукції, зорієнтована на задоволення потреб конкретних споживачів і отримання прибутку на основі дослідження і прогнозування ринку, вивчення внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, розробки стратегії і тактики поведінки на ринку при допомозі маркетингових програм [1].

Слідуючи з цього визначення можна визначити основні ролі маркетингу, а саме:

- дослідженню ринку збуту;
- розробка товару;
- встановлення стратегії (цінової, збутової, товарної, комунікаційної);
- задоволення потреб ринку, наявних і потенційних покупців продукції;
- забезпечення безперебійної роботи підприємства й одержання прибутку.

Робота маркетологів на підприємстві розпочинається з аналізу конкуренції та конкурентів на обраному ринку. При цьому оцінюється частки ринку, яку контролюють конкуренти, швидкість розвитку їхнього просування, якість товару, ціна, реклама і політика збуту їхньої продукції.

Правильно проведене дослідження дає можливість відкрити недоліки і переваги конкурента, дізнатися про його слабкі і сильні сторони, що згодом відіграє важливу роль у збільшенні прибутку і розвитку підприємства.

Після дослідження ринку задля того, щоб збільшити рівень збуту, або ж, хоча б стримати його на колишньому рівні важливо, щоб маркетингова діяльність здійснювалась у напрямі розробки нових товарів. Оскільки споживачам завжди хочеться чогось новенького, конкуренти не шкодуватимуть сил на те, щоб задовольнити їхні запити.

Маркетингова політика підприємства також включає розроблення товарної, цінової, збутової стратегії, а також стратегії просування товару на ринку. Саме за такою схемою буде викладена політика підприємства: від вибору товару, визначення його ціни, різних методів збуту до кінцевого етапу — просування товару, етапу на якому нарощується прибуток підприємства від продажу товару.

На цьому етапі маркетологи, використовуючи дослідження ринку, конкурентів і споживачів, розробляють програму дій підприємства щодо виробництва товару (припускають, який товар матиме максимальний попит, відповідатиме потребам покупця, визначають його якість у порівнянні з конкурентами), установлюють правила для створення нових товарів, прогнозують життєвий цикл товару.

Також варто зазначити, що для ефективного функціонування підприємства необхідно, щоб вироблена продукція була збута покупцям.

Система збуту товару — одна з найважливіших у маркетинговій політиці підприємства. У збутовій політиці маркетологи торкаються питання вибору

найбільш оптимального каналу збуту, методу збуту товару, що за ефективного використання, безсумнівно, збільшить прибуток компанії.

Отже, основне завдання маркетингової діяльності підприємств — підвищення конкурентоспроможності продукції, що досягається через: зростання ефективності виробництва; зростання продуктивності використання ресурсів; зменшення витрат на виробництво продукції.

Маркетингова діяльність відіграє важливу у збільшенні прибутків суб'єкта господарювання, адже обґрунтовано визначені цілі розвитку, стратегії і тактики поведінки, методи впливу на потенційних споживачів і конкурентів, дають можливість захопити більшу частку ринку та забезпечити стабільний розвиток підприємства. Маркетингова діяльність дає можливість отримати надійну, достовірну і своєчасну інформацію про ситуацію на ринку, що дозволяє визначити товаровиробникам, яку продукцію виробляти, в якій кількості та де і кому її вигідніше реалізувати. Таким чином, необхідно використовувати маркетингову діяльність як основу та інструментарій для забезпечення ринкової конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Словник маркетингових термінів. URL : <https://sites.google.com/site/marketingdistance/slovník>.
2. Роль маркетингу в діяльності підприємства. URL : <http://marketing-helping.com/konspekti-lekcz/232-rol-marketingu-v-dyalnost-pdprimstva.html>.

О ДОЛЛАРИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Игорь Янковский

Полесский государственный университет

Вытеснение иностранной валюты из внутреннего оборота в Беларуси имеет свою историю. Всё начиналось в 2009 году, когда были ограничены расчеты в иностранной валюте. Однако уже в 2011 году после внутреннего валютного кризиса произошел некоторый возврат к прежнему режиму обращения валюты. Переломным моментом был 2014 год, после которого вопрос дедолларизации в Беларуси последовательно решает Национальный банк Республики Беларусь. В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016—2020 годы ставилась задача к концу 2018 года завершить работы по дедолларизации экономики в части исключения использования «иностранной валюты в расчетах на территории Республики Беларусь, а также при формировании цен, ставок пошлин и иных платежей»

[1, с. 22]. По оценкам специалистов, потери Беларуси от долларизации составляют 2—3% от ВВП ежегодно [2, с. 6]. К 1 января 2016 года «доля белорусских рублей в общем объеме широкой денежной массы составляла всего 27,7 процента» [3, с. 4]. Благодаря предпринятым мерам по повышению доверия к национальной валюте к январю 2019 года этот показатель составил 40% [3, с. 4].

В настоящей работе проводилось исследование влияния валютизации на некоторые экономические показатели. В частности, проверялась гипотеза о влиянии доли национальной валюты в широкой денежной массе ($M2_3$) на объемы кредитов, выданных банками Беларуси экономическим агентам в иностранной валюте (KR_BY). Временные ряды представлены на *рис.*

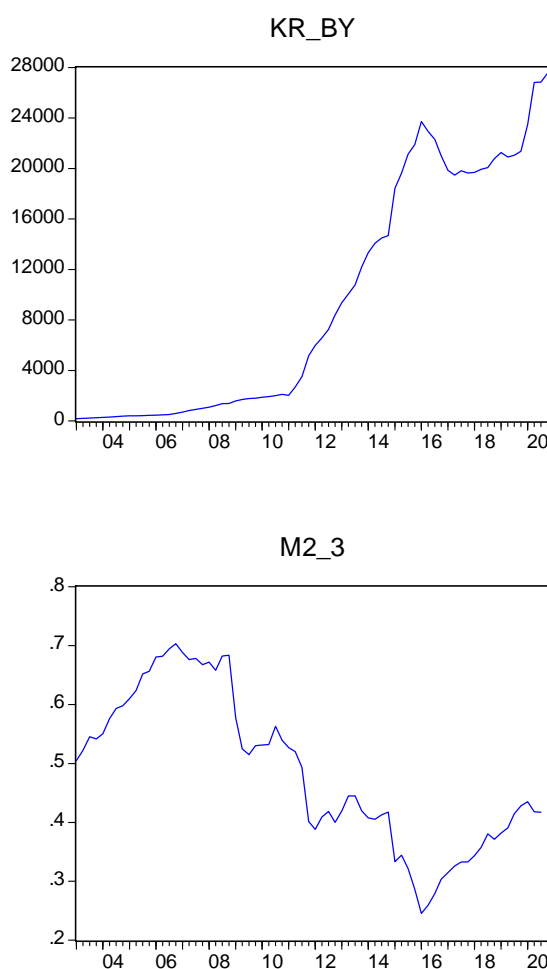


Рис. Динамика кредитов, выданных в иностранной валюте (KR_BY) и доли национальной валюты в широкой денежной массе ($M2_3$).

Динамика доли агрегата $m2$ в $m3$ может быть описана моделью авторегрессии 1 порядка и представляет собой нестационарный интегрированный временной ряд первого порядка. Тестирование

осуществлялось при помощи расширенного теста Augmented Dickey-Fuller. Значения ряда KR_BY приведены в миллионах рублей с учетом деноминации 2016 года. Этот временной ряд также является нестационарным интегрированным рядом первого порядка и может быть описан моделью авторегрессии первого порядка. Для рассматриваемых временных рядов выполняются необходимые условия коинтеграции.

Использование подхода Энга — Грейнджера не выявило наличие коинтеграционного соотношения между временными рядами $M2_3$ и KR_BY . В тоже время коинтеграционный тест Йохансена позволил определить наличие коинтеграции причем в двух спецификациях. Первый вариант без константы и тренда, а второй — с константой без тренда. Однако обе модели коррекции ошибок оказались неадекватными.

Вывод. Уровень валютизации экономики, представленный долей национальной валюты в широкой денежной массе, и объемы кредитов, выданных банками Беларуси экономическим агентам в иностранной валюте, не являются показателями, изменение которых происходит согласовано.

Список использованных источников

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016—2020 годы / Национальный банк Республики Беларусь. URL : http://www.government.by/upload/docs/program_ek2016-2020.pdf (дата обращения: 16.03.2021).
2. Калечиц С. В. Итоги реализации денежно-кредитной политики Республики Беларусь за первое полугодие 2018 г. *Банкаўскі веснік*. 2018. № 7/660. С. 3—8.
3. О Стратегии повышения доверия к национальной валюте до 2035 года : Постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 03.01.2020 № 1/1 / Национальный банк Республики Беларусь. URL : <http://www.government.by/upload/docs/file4cde30a4a83bfd97.PDF> (дата обращения: 26.04.2021).

WŁĄCZENIE CYFROWE SPOŁECZEŃSTWA A OTOCZENIE BANKOWE

Mateusz Folwarski

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Wykluczenie cyfrowe związane jest z dostępem, jak i wykorzystaniem technologii informacyjno-komunikacyjnych we wszystkich sferach aktywności gospodarczej (OECD, 2001). Kluczowym elementem wpływającym na wykluczenie cyfrowe jest dostęp do Internetu, który w istotny sposób wpływa na klasyfikację społeczeństwa w zakresie cyfryzacji. W wykluczeniu cyfrowym jak i finansowym można wyróżnić dwie grupy powodów, wykluczenia/włączenia społeczeństwa: dobrowolne i przymusowe (Beck et al., 2009). Bardzo często włączenie cyfrowe bardzo często związane jest także z wysokimi kosztami usług — szczególnie w mobilnych kanałach dostępu (Measuring ..., 2019).

FinTechy mają istotny wpływ na świadczenie usług finansowych przez instytucje finansowe (FSB, 2017), kreując nowe modele biznesowe (Ehrentraud, 2020) [(w szczególności oparte na płatnościach i rynku pożyczkowym (Lee et al., 2018)]. Komisja Europejska i organy nadzorcze zauważają dynamicznie rozwijający się sektor FinTech, podejmują próby identyfikacji ewentualnych zagrożeń płynących z tego sektora w zakresie włączenia cyfrowego (EBA, 2019; Vives, 2017, FSB 2017). Wdrażanie nowych rozwiązań technologicznych opiera się na wprowadzaniu nowych lub ulepszonych produktów, procesów lub modeli biznesowych (European Commission, 2018), które przynajmniej częściowo wykorzystują technologie cyfrowe lub bazy danych opierające się na specjalistycznym oprogramowaniu (OECD, 2019).

Celem artykułu jest analiza oddziaływania czynników otoczenia bankowego na włączenie cyfrowe społeczeństwa. Zmienne objaśniające zostały podzielone na dwie grupy, które obejmują otoczenie makroekonomiczne i technologiczne. W ramach badań przeprowadzono analizę czynników z szeroko rozumianego otoczenia bankowego mających wpływ na włączenie cyfrowe społeczeństwa w krajach Unii Europejskiej w latach 2012—2019.

Wyniki badania panelowego dokonano estymacją ustalonych efektów losowych dla modelu, w ramach którego analizowano zależność pomiędzy zmiennymi objaśniającymi a zmienną objaśnianą:

- potwierdzono statystyczną istotność wszystkich zmiennych otoczenia makroekonomicznego sektora bankowego. Wykazano, że przyrost GDP oraz większa koncentracja sektora bankowego (HHI) pozytywnie wpływają na włączenie cyfrowe społeczeństwa. Dodatkowo wykazano że wysoki poziom kredytów bankowych w sektorze finansowym nie wpływa na poprawę włączenia cyfrowego. Może to być przyczynkiem do dalszej analizy, w której należałoby zidentyfikować strumień kredytów bankowych udzielanych w oddziale bankowym, jak również poprzez elektroniczne kanały dystrybucji;

- w zmiennych objaśniających otoczenie technologiczne sektora bankowego potwierdzono dodatnią, statystyczną zależność pomiędzy poziomem zatrudnienia w sektorze usług opartych na wiedzy (ZAT) oraz funkcjonowaniem innovation hub (IH).

THE EU ACTION PLAN ON SUSTAINABLE FINANCE — OVERVIEW AND IMPACT FOR BANKS

**Oliver Kruse,
Christian Benroth
Bundesbank's University of Applied Sciences**

Sustainability is a major topic in today's societal discourse. Floods, droughts and fires underline its importance for humanity and planet earth. The Paris Agreement on climate change demands virtually all countries to undertake the necessary steps to keep the global average temperature rise below 2°C. The Agreement was also included in the EU-action plan for financing sustainable growth. The EU-action plan is implemented through three regulations concerning the classification of sustainable activities, the disclosure of financial information regarding sustainability and the carbon footprint of companies and investments. A common goal of these regulations is to strengthen the future competitiveness of the member countries by redirecting capital flows to sustainable investments. Moreover, EU legislation has designed detailed Regulatory Standards in order to support this transition. These developments have great impact on the business of the banking industry. From the perspective of banking supervision, sustainability will be present all three pillars of the Basel framework — capital adequacy requirements, supervisory review and market discipline. Furthermore, it is a new factor in customer consulting. When advising customers on financial investments, profitability, security and liquidity will be complemented by the topic of sustainability. In the future,

customers will have the choice to invest their capital in a sustainable way using a common classification system all over the EU. In sum, the EU institutions have already taken a major step to boost sustainable investment. It remains to be seen if legislation can keep up with the speed of sustainable ideas. A fundamental issue that needs to be resolved is the combination of credit risk assessment on the one hand and political goals on the other hand.

ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

**Ольга Вовчак,
Андрій Кустрин
Університет банківської справи**

Сьогодні ситуація в економіці складається таким чином, що великий бізнес значно складніше переживає кризовий період унаслідок пандемії, спричиненої короно вірусом, ніж мале підприємництво, яке за таких умов може стати надійним джерелом вирішення соціально-економічних проблем та забезпечення надходжень до бюджету. Щоб виконувати свої соціально-економічні функції, розвивати бізнес, сприяти розвитку науково-технічного прогресу, малий бізнес потребує відповідного кредитного забезпечення для поповнення фінансових ресурсів.

У сучасній економічній літературі над проблемами кредитування малого підприємництва працювало багато вчених-економістів, зокрема: О. Антонюк, О. Барановський, О. Вовчак, С. Дрига, А. Кузнєцова, С. Реверчук, В. Ступницький, В. Чевганова, В. Чеверда та ін. Проте безліч питань, пов'язаних із кредитною підтримкою малого підприємництва, що особливо нарізли у кризовий період, ще не знайшли достатнього вирішення. Актуальність зазначених питань та відсутність практичних рекомендацій щодо їх вирішення визначають подальші напрями дослідження цієї проблематики.

Важливого значення набуває саме банківське кредитування малого бізнесу, оскільки лише банківські установи здатні мобілізувати достатню кількість ресурсів, при їх відносно меншій вартості, а також проводити комплексний аналіз бізнес — проектів, задля визначення перспективних [1]. Саме банківська система через використання ефективних інструментів кредитування та інвестування впливає на відтворювальний процес і ефективність діяльності

суб'єктів малого підприємництва. Водночас, в умовах нестабільності економіки, кризових явищ, посиленням існуючих викликів для бізнесу значно зросло коло проблем у кредитуванні вітчизняних малих підприємств, які гальмують цей процес, підвищують ризиковість кредитування підприємств, знижують зацікавленість самого малого бізнесу в отриманні кредитів.

Як свідчить банківська практика, особливостями банківського кредитування в Україні сьогодні є те, що основні зусилля банків сконцентровані на роботі з проблемною заборгованістю, на збільшенні довгострокових кредитів на споживчі потреби і, як наслідок, зниження кредитної активності в сфері малого підприємництва. Така ситуація зумовлена, значною мірою, підвищеним ризиком неповернення кредитів в результаті негативного впливу кризових явищ, що можуть призвести до недоотримання запланованого фінансового результату, навіть банкрутства малих підприємств. І через це банки не хочуть ризикувати з новими клієнтами. Це означає, що дохідність банку залежить від фінансових результатів підприємств малого бізнесу і пропорційна ризикам банку щодо наданням таких кредитів. Важливо врахувати ще і те, що малі підприємства не завжди можуть надати якісне і достатнє забезпечення за кредитом, що накладає відбиток на умови кредитування. Слід врахувати також, що трансакційні витрати, пов'язані з кредитуванням малих підприємств, вищі, ніж при кредитуванні великого бізнесу. За таких обставин все більше малих підприємств втрачають доступ до джерел кредиту.

Загалом, проблеми, які стримують кредитування малих підприємств в Україні, поділяють на дві складові — проблеми позичальників і проблеми кредиторів. Тому важливим є узгодити ці інтереси, щоб ще більша частина підприємств малого бізнесу не поповнила тіньову економіку. А це може призвести до розбалансування економіки та подальшого загострення соціальної напруги в державі [2].

На даний час актуальним є використання різного роду кредитно-інвестиційних платформ і на їх основі розроблених сервісів. Так, поширеним та доволі молодим сегментом кредитного ринку сьогодні є сервіси p2p- та p2b-кредитування. Наявні майданчики пропонують різні можливості та умови, видають або лише споживчі кредити, або позики для підприємців. Власники малого підприємства може отримати на таких сервісах короткостроковий кредит до 15—20 тис. грн для закупівлі необхідних матеріалів або обладнання, а в деяких випадках залежно від масштабів бізнесу сума залучених коштів може досягати 500 тис. грн [3].

Актуальність таких майданчиків, зокрема p2p-кредитування, пояснюється тим, що однією з головних переваг є максимально спрощений та скорочений шлях, який проходять гроші від кредитора до позичальника. При цьому кошти вкладаються у конкретні бізнес-проекти, без притаманного великим банкам узагальненого підходу до клієнтів. Тут інвестор знає, кому, під яку заставу і на яких умовах дає гроші, а позичальник може сподіватися на справедливую оцінку платоспроможності його бізнесу. Так, у компанії FinStream мікро- та малому бізнесу пропонують кредити від 2 тис. доларів США. А портфель кредитів бізнесу цієї компанії вже перевищує 51 млн грн. При цьому порівняно з класичними банківськими кредитами, фінансування від FinStream має багато переваг, зокрема: швидке попереднє рішення щодо видачі кредиту (до трьох годин); індивідуальний підхід до кожного позичальника; врахування усіх видів доходу, а не лише офіційних; відсутність зайвої бюрократії та погоджень. Так, 2019 року фінансові компанії видали кредитів майже на 70 млрд грн, це свідчить про значний кредитний портфель бізнесу [4]. Кожен з цих напрямів має шанс на розвиток, оскільки банки, попри саме лише декларування підтримки малого підприємництва, сьогодні не дуже зацікавлені фінансувати малий бізнес, для них — це ризикове кредитування, а позичальники не завжди можуть прозоро представити власний бізнес банку та підтвердити доходи документами.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» від 21 грудня 2000 р. № 2157-III. *Відомості Верховної Ради*. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2157-14>.
2. Підтримка розробки та впровадження Європейської хартії для малих підприємств в Україні. Представництво Європейського Союзу в Україні. URL : http://ec.europa.eu/delegations/ukraine/press_corner/all_news/news/2009/20090423_01_uk.htm.
3. Демченко О. П. Peer-to-peer-кредитування як інноваційний продукт на ринку фінансових послуг. *Приазовський економічний вісник*. 2017. Вип. 4 (04). С. 80—85.
4. Офіційний сайт FinStream. URL : <https://finstream.ua>.

РОЛЬ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Михайло Горкавенко

Університет банківської справи

Надходження іноземного капіталу в національну економіку, а зокрема у банківську сферу України, породжує не лише нові можливості, але й нові загрози. У зв'язку з цим актуальним є вивчення переваг і недоліків банківських установ із іноземним капіталом [1].

Термін «банк з іноземним капіталом», згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність», — це банк, у якому частка капіталу, що належить хоча б одному іноземному інвесторові, становить не менше ніж 10%. Необхідно зауважити, що структура власності комерційних банків які функціонують в Україні, у тому числі і з іноземним капіталом, часто змінюється, інколи досить радикально.

Поряд з цим, існує поняття «іноземний банк», особливістю якого є розташування за кордоном центру, де ухвалюються важливі стратегічні рішення і ведеться контроль зі сторони іноземних власників. Згідно із статтею 24 цього закону іноземні банки мають право відкривати філії та представництва на території України.

За офіційними даними НБУ, станом на 01.03.2021 в Україні налічується 73 діючих банків, із них зареєстровано:

- 33 з іноземним капіталом (45% від загальної кількості діючих);
- 23 (31,5% від загальної кількості діючих) — зі 100-відсотковим іноземним капіталом [1].

Таким чином, частка іноземного капіталу в банківській системі України становить 32 %. Слід зазначити що, найбільшими акціонерами є громадяни Росії, Франції, Кіпру та Австрії. На інвестиції з цих чотирьох країн доводиться більше половини усього іноземного капіталу банківської системи України.

У той же час, незважаючи на ліквідацію ряду проблемних банківських установ з приватним українським капіталом, частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків не зростає. Частіше за все, за показником розміру активів саме банки з іноземним капіталом займають провідні позиції в банківській системі України [3]. Адже недовіра населення до вітчизняної банківської системи сприяє перерозподілу вкладів в банківському секторі країни в сторону банків з іноземним капіталом із країн Європи.

Таким чином, попри подекуди складний фінансовий стан окремих банків з іноземним капіталом, вони все ж таки випереджають вітчизняні банківські установи, в яких спостерігається набагато скрутніше становище [4].

Водночас позитивними наслідками діяльності банків з іноземним капіталом є швидке впровадження інноваційних технологій та нових методів ведення банківського бізнесу, посилення розвитку міжбанківської конкуренції на ринку [5]. З другого боку, надмірне залучення фінансових ресурсів на зовнішньому ринку призведе до зростання заборгованості банків, а отже, посилення вразливості економіки до дії зовнішніх кризових процесів, втрата суверенітету в галузі грошово-кредитної політики.

Список використаних джерел

1. Павлюк К. В., Кажан В. А. Діяльність іноземних комерційних банків в Україні: тенденції та проблеми. *Фінанси України*. 2012. № 6. С. 143—150.
2. Офіційний сайт НБУ. URL : <http://www.bank.gov.ua>.
3. Державна служба фінансового моніторингу України : офіційний інтернет-сайт. URL : <http://www.sdfm.gov.ua/index.php?lang=uk>.
4. Владичин У. В. Економічна сутність іноземного банківництва. Науковий вісник : збірник науково-технічних праць. Львів : НЛТУУ, 2014. Вип. 17.2. С. 147—152.
5. Литвин О. Є. Нові підходи до шляхів підвищення ефективності банківської системи України. *Механізми забезпечення ефективності та конкурентоспроможності банківської системи та економіки України* : монографія / за заг. ред. д.е.н. Г. Т. Карчевої. Київ : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2019. С. 279—287.

ДІЯЛЬНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГОВИХ АГЕНТСТВ В УКРАЇНІ

Уляна Грудзевич

Університет банківської справи

Питання присвоєння рейтингів міжнародними рейтинговими агентствами і доцільності функціонування останніх досить гостро постають, як в умовах фінансових криз, так і в сучасних умовах кризи, викликаній пандемією COVID-19. Адже, на даний час, як ніколи гостро, постає питання зниження кредитних рейтингів ряду держав і відповідно емітентів. Лише за останній рік, Великою трійкою міжнародних рейтингових агентств знижено кредитні рейтинги ряду держав. Зокрема, Fitch знизила 33 суверенні рейтинги, включаючи Великобританію, і поставила 40 країн під негативний контроль за зниженням рейтингу. S&P, серед іншого, погіршила прогноз щодо Таїланду та Індонезії. Moody's також поставило кілька країн, включаючи Кот-д'Івуар, Камерун та Пакистан, під негативний контроль з зниженням рейтингу [1].

Суверенний кредитний рейтинг України належить до високо спекулятивного рівня і на даний час визначається такими міжнародними рейтинговими агентствами як Fitch Ratings, Standard & Poor's, Moody's Investors Service та японським рейтинговим агентством Rating and Investment Information, Inc. Як видно з даних *табл 1.*, міжнародні рейтингові агентства у період пандемії декілька разів переглядали рейтинги, проте вони не виходили вище за рівень «В».

Таблиця 1

Динаміка кредитних рейтингів України (боргових зобов'язань)

Рейтингове агентство	Рейтинг боргових зобов'язань в іноземній валюті		Рейтинг боргових зобов'язань у національній валюті		Рейтинг країни за національною шкалою	Прогноз	Дата присвоєння
	Довгострокові зобов'язання	Короткострокові зобов'язання	Довгострокові зобов'язання	Короткострокові зобов'язання			
S&P	B ↑	B	B↑	B	uaA↑	Стабільний	27.09.2019
	B	B	B	B	uaA	Стабільний	13.03.2020
	B	B	B	B	uaA	Стабільний	11.09.2020
	B	B	B	B	uaA	Стабільний	12.03.2021
Fitch	B ↑	B	B↑	B		Позитивний↑	6.09.2019
	B	B	B	B		Позитивний	6.03.2020
	B	B	B	B		Стабільний↓	22.04.2020
	B	B	B	B		Стабільний	4.09.2020
Moody's	Ca1/Ca		Ca1/Ca			Позитивний↑	22.11.2019
	B3/Ca↑		B3↑			Стабільний ↓	12.06.2020
	B3		B3			Стабільний	11.12.2020

Джерело. [2].

Проте у «Плані Національної економічної стратегії — 2030» передбачено поступове підвищення міжнародними рейтинговими агентствами кредитних рейтингів України, в т.ч. очікують зростання рейтингів S&P і Fitch до «BB» до кінця 2022 і до «BB+» — до кінця 2024 року.

Рівень суверенного рейтингу є тим обмежувальним фактором, який не дозволяє виставити суб'єктам господарювання вищий рівень кредитного рейтингу, ніж суверенний за міжнародною шкалою. Тому рейтинги місцевих муніципалітетів, банків і підприємств, які виставлені в Україні не перевищують рівень В. І хоча на даний час є достатньо не велика кількість кредитних рейтингів емітентів, проте рейтингові агентства Великої трійки поступово розширюють свою клієнтську базу. У силу того, що присвоєння рейтингу є достатньо вартісною процедурою, зазвичай рейтингові оцінки міжнародних рейтингових агентств мають переважно ті банки і підприємства, які мають у структурі власності іноземну частку або планують виходити на міжнародні ринки.

Станом на березень 2021 р кредитні рейтинги емітента мають [3]:

- вісім міст, серед яких Київ, Харків, Львів, Одеса, Запоріжжя, Миколаїв, Маріуполь, Кривий Ріг;

- 16 банків, серед яких А-Банк, Банк Альянс, Банк Восток, Райфайзен Банк Аваль, Креді Агріколь Банк, Ощадбанк України, «Південний», Правекс-Банк, ПриватБанк, ПроКредитбанк, ПУМБ, Таскомбанк, Укргазбанк, Укрексімбанк;

- серед підприємств кредитний рейтинг присвоєний Ferrexpro, DTEK Renewables, ДТЕК ВІЕ, ДТЕК Energy, Vodafone Україна, Interpipe Holdings, Інтерпайп Лімітед, WD Kernel Holding S.A., Лемтранс WD Metinvest B.V. Нафтогазу, Українським аграрним інвестиціям, Укрзалізниці.

Більшість зазначених емітентів мають кредитний рейтинг рейтингових агентств Fitch та Moody's, хоча серед підприємств значна кількість рейтингів присвоєна РА S&P (табл. 2).

Таблиця 2

Кількість рейтингів присвоєних міжнародними РА в Україні
станом на березень 2021 рік

Рейтинги	S&P		Fitch		Moody's	
	за міжнародною шкалою	за національною шкалою	за міжнародною шкалою	за національною шкалою	за міжнародною шкалою	за національною шкалою
Міст	1	-	8	2	2	-
Підприємств	9	-	12	4	5	1
Банків	2	-	9	6	8	5

Примітка. Складено за даними [3]

Перед міжнародними рейтинговими агентствами на даний час стоїть ряд викликів, які потребують вирішення. Зокрема, гостро постала необхідність удосконалення і прозорості методології з метою можливості порівняння рейтингів між країнами і надання емітентам вказівок щодо відносних ризиків, їх сильних і слабких сторін.

Список використаних джерел

1. Sinha Uk. Rating agencies owe the market more transparency. URL : <https://www.ft.com/content/2a0bffc7-e925-4df8-ba9c-2bf9dda579b3>.

2. Кредитний рейтинг / Міністерство фінансів України. URL : <https://mof.gov.ua/uk/kreditnij-rejting-potochni-rejtingi-zagalna-informacija-istorichni-zmini>.

3. Офіційний сайт Кредит-Рейтинг. URL : <https://www.credit-rating.ua>.

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Володимир Домрачев

Київський національний університет імені Тараса Шевченка,

Тетяна Семененко

Сумський державний університет,

Віолета Третиник

НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського»

Другий рік поспіль світ живе у стані карантину, що змінюється час від часу більш суворими обмежувальними заходами — загальнонаціональними або локальними локдаунами, чи, навпаки, нетривалим пом'якшенням, коли відкриваються школи, дитячі садки, ресторани, кінотеатри тощо. У першу хвилю пандемії відреагували, так звані, контактні галузі (індустрія культури, дозвілля, туризму, готельного, ресторанного бізнесу, торгівлі). Склади та магазини переповнені нереалізованою продукцією, що втрачає сенс зі зміною сезону. Закриття ресторанів, місцевих базарів неминуче позначиться на фермерських господарствах. Підприємства змушені згортати виробництво, витрати на інвестиції скорочуються. Люди, що втратили роботу, упродовж довгих місяців втрачають кваліфікацію і мотивацію до праці. У порівнянні з минулими світовими кризами спад економіки виявився раптовим і глибоким. Можемо бачити вже зараз, що вистачило короткого періоду, щоб хвиля економічного спаду захлснула такі системо утворюючі галузі як сільське господарство, легка промисловість, енергетика, далі — машинобудування. Показник ВВП все більше демонструє свою неспроможність бути адекватним індикатором економічного розвитку; виникають нові аспекти у питаннях щодо сутності й ролі грошей у функціонуванні ринкової економіки.

Банки, внаслідок неповернених фірмами кредитів, наданих під закупівлю товарів, істотно зменшили прибутки, знизили рентабельність активів та капіталу (рис. 1).

		COVID	ROA
COVID	Pearson Correlation	1	-.710**
	Sig. (2-tailed)		.004
	N	15	14
ROA	Pearson Correlation	-.710**	1
	Sig. (2-tailed)	.004	
	N	14	14

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Рис. 1. Кореляційна матриця залежності рентабельності активів банків від кількості хворих на COVID-19 в Україні

Зменшилась ліквідність банківського сектору. Національний банк з метою підтримки ліквідності банків почав наповнювати економіку непокритою товаром грошовою масою, що, у свою чергу, спровокувало зростання інфляції. Особливо активно відреагували ціни виробників — монополістів. Наразі виникає питання — чи вдасться і в який спосіб утриматися українській економіці у рамках помірної інфляції? Як відреагує ціна національної валюти, адже наш споживчий сектор надто чутливий до інфляційних сплесків. Які товари українського експорту стануть тією «паличкою-виручалочкою» для торговельного балансу України. Ціни в Україні за час пандемії активно зростають практично по всіх категоріях товарів. Тільки за перший квартал 2021 року інфляція перевищила 4% (рис. 2). За даними Державної служби статистики, за перший квартал 2021 року інфляція в Україні становила 4,1%, а в березні цього року, в порівнянні з березнем 2020 року, споживчі ціни зросли до 8,5 із 7,5% у лютому. Особливо це стосується продовольчих товарів, ціни на які разом з безалкогольними напоями зросли більш, ніж на 10%. Крім цього, суттєво (майже на 8%), зросли ціни на проїзд у міському транспорті.

Correlations

		COVID	CPI	Credit
COVID	Pearson Correlation	1	.845**	-.698**
	Sig. (2-tailed)		.000	.006
	N	15	15	14
CPI	Pearson Correlation	.845**	1	-.671**
	Sig. (2-tailed)	.000		.009
	N	15	15	14
Credit	Pearson Correlation	-.698**	-.671**	1
	Sig. (2-tailed)	.006	.009	
	N	14	14	14

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Рис. 2. Кореляційна матриця залежності кредитів, наданих банками (Credit), індексу споживчих цін (CPI), кількості хворих на COVID-19 в Україні

Отже, визначення тісноти зв'язку між рентабельністю активів банків та кількості хворих на COVID-19 свідчить про наявність кореляційного зв'язку ($r = -0.710$). Визначення залежності обсягів кредитів, наданих банками, індекса споживчих цін, кількості хворих на COVID-19 в Україні також свідчить про тісну статистичну залежність параметрів. Тому можемо констатувати, що зволікання Уряду у питаннях грамотно організованої програми вакцинації населення України неминуче призведе до подальшого зростання цін, безробіття, банкрутств банків і падіння економіки.

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ В УКРАЇНІ

Лідія Дудинець,

Роксолана Голуб

Університет банківської справи

Високий рівень фінансової інклюзії населення стимулює зростання ВВП і надходження іноземних інвестицій в економіку країни. Наприклад, за даними міжнародного дослідження Lund University Research, підвищення рівня фінансової інклюзії на 10% сприяє зростанню ВВП країни в середньому на 0,3%. Для України — це понад 9 млрд грн [1]. Разом з тим за показником Global Findex 2017 в Україні спостерігається достатньо низький рівень фінансової інклюзії населення в організований грошовий ринок (станом на 2017 рік 37% українців перебували поза фінансовою системою, тобто не мали жодного банківського рахунку) [2].

Низький рівень фінансової інклюзії в Україні пов'язаний із існуючими проблемами щодо захисту прав споживачів та фінансової грамотності людей. Дослідження вказують, що наявна система захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг не викликає довіри до фінансових інститутів з боку населення та, як наслідок, призводить до низького рівня фінансової інклюзії. Вирішення питань захисту прав споживачів безпосередньо пов'язано з підвищенням рівня фінансової інклюзії в Україні. По-друге, необхідно підвищувати рівень фінансової освіти та фінансової грамотності населення.

Автори Бережна Л. В. і Снитюк О. І. вважають, що проблеми забезпечення фінансової інклюзії в Україні пов'язані: 1) з відсутністю можливості кожного користувача скористатися послугою через контакт із фінансовим посередником. Середнє значення насиченості торгової мережі POS-терміналами по Україні в 7,0 разів менше, ніж, наприклад, у Великобританії; 2) далеко не кожен споживач здатний здійснити усвідомлений вибір послуги, повністю розуміючи вигоди та ризики від користування нею; 3) в більшості своїй відсутня гарантія безпечного, прогнозованого та якісного надання фінансової послуги третьою стороною [3]. Серед інших причин можемо назвати низький рівень добробуту громадян та їхню неготовність до нового досвіду. Тому підвищення рівня фінансової інклюзії в Україні залежить саме від вирішення цих проблем.

З метою забезпечення активної фінансової інклюзії в Україні доцільними є такі заходи:

– формування в Україні моделі інклюзивної фінансової поведінки як фізичних, так і юридичних осіб, що передбачає заохочення використання фінансових послуг та підвищення вимог до рівня ризику діяльності фінансово-кредитних установ в усіх секторах фінансового ринку з метою підвищення довіри до них;

– створення необхідного середовища для забезпечення доступу до рахунків та розширення точок доступу до фінансових послуг;

– зосередження діяльності на розвитку фінансової грамотності населення та розгортання просвітницької діяльності в сфері фінансових послуг;

– забезпечення системи захисту прав споживачів фінансових послуг;

– покращення обслуговування у фінансових установах, розробка нових продуктів та технологій, що використовуються для охоплення незайманих або недосвідчених ринків.

Узагальнюючи вищенаведене, погоджуємося із такими науковцями, як Данік Н. В. та Прокоф'єв Д. І., про те, що «необхідно, щоб споживачі мали: відповідну фінансову грамотність (здатність розуміти основну інформацію про фінансові продукти та послуги); фінансову спроможність (здатність застосовувати це розуміння, щоб зробити обґрунтований вибір); механізми відшкодування (здатність вирішувати суперечки через безпечний і визнаний механізм)» [5].

На нашу думку, одним із перспективних напрямів сприяння фінансовій інклюзії в Україні також є розвиток фінансових технологій. Зауважимо, що Internet, як інформаційно-транспортна технологія, вже забезпечив доступність фінансових послуг для більшої кількості клієнтів, усунувши географічні та часові бар'єри. Однак необхідним кроком підвищення рівня фінансової інклюзії в Україні є також заходи щодо підвищення інформаційної грамотності населення і розвитку онлайн-платформ, адже результати аналізу вказують, що показники фінансової інклюзії на основі застосування цифрових технологій в Україні є нижчими, ніж у розвинених країнах ОЕСР (цифрові платежі становлять 52,3 % проти 92,1 % відповідно) [4].

Недавнє дослідження Mastercard показало, що в 15 країнах, на які припадає понад 60% фінансово «невключеного» населення, 607 млн осіб — власники мобільних телефонів, які досі не мають банківського рахунку. І саме завдяки мобільним фінансовим технологіям велика частина цього населення може легко «включитися» у фінансову систему [1].

Важливу роль у підвищенні рівня фінансової інклюзії на основі цифрових технологій відіграють FinTech-компанії, що мають ряд переваг:

1) FinTech-провайдери можуть забезпечити оперативні фінансові послуги безперервним процесом, що полегшує людям з низьким рівнем доходу щоденне управління своїми фінансовими зобов'язаннями;

2) FinTech-компанії стикаються із меншим регулюванням, ніж банки, що дає їм змогу зосередити увагу на вдосконаленні своїх фінансових технологій та ефективності посередництва;

3) FinTech-компанії можуть співпрацювати з традиційними кредитними установами, які можуть допомогти їм зменшити операційні витрати та покращити якість їх посередницької діяльності;

4) деякі провайдери FinTech мають кращі можливості надавати швидкі кредити або кредити в невеликих кількостях особам з низькими доходами в порівнянні з банками та іншими кредитними установами (деякі провайдери FinTech мають змогу надавати термінові грошові кошти у невеликих розмірах з вищими процентними ставками для осіб з середніми та низькими доходами);

5) FinTech-провайдери можуть електронними засобами забезпечити більшу зручність для користувачів, надаючи доступ до таких послуг і надаючи їм доступ завжди в будь-якому місці, де користувач або споживач можуть отримати доступ до Інтернету. Це дозволяє провайдерам Fintech допомогти клієнтам уникати необхідності відвідувати банківський зал для здійснення фінансових операцій.

Стратегія сприяння фінансовій інклюзії в Україні має ґрунтуватися на поліпшенні якості фінансових послуг для споживачів, які вже мають до них доступ, та розширення надання базових фінансових послуг тій частині населення, яка не має доступу до неї взагалі. У цьому аспекті ефективним інструментом підвищення рівня фінансової інклюзії є застосування фінансових технологій, тому напроямом подальших досліджень слід вважати дослідження проблем впровадження фінансових технологій в Україні та перспектив їх використання.

Список використаних джерел

1. Фінансова інклюзія для всіх: чому українцям час «включатися». URL : <https://new.minfin.com.ua/ua/finclusion-2019>.
2. Financial Inclusion Data / Global Findex. URL : <http://globalfindex.worldbank.org>.
3. Бережна Л. В., Снитюк О. І. Шлях до стійкої фінансової інклюзії в Україні: аналіз актуальних проблем. *Облік і фінанси*. 2019. № 2 (84). С. 71—80.
4. Дудинець Л. А., Верней О. Є. Фінансова інклюзивність та її детермінанти. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2018. С. 8—13.
5. Данік Н. В., Прокоф'єв Д. І. Механізм підвищення рівня фінансової інклюзії в Україні. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 32. С. 468—472.

НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ

Любов Євтух
Університет банківської справи

Банківська діяльність спрямована на максимізацію доходів та мінімізацію ризиків. Особливо значні ризики банківської установи пов'язані з кредитуванням населення. Для їх мінімізації застосовують різноманітні наукові способи аналізу кредитоспроможності позичальників. Це дозволяє вчасно виявити можливі труднощі в обслуговуванні кредиту та уникнути неповернень. У свою чергу, низька кредитоспроможність населення унеможлиблює активне зростання кредитування. За таких умов, необхідним є визначення напрямів активізації банківського кредитування населення, що і стало метою нашого дослідження.

О. Вовчак і Н. Меда [1] зазначають, що під кредитоспроможністю позичальника слід вбачати «здатність позичальника акумулювати грошові потоки, достатні для своєчасного погашення боргових зобов'язань відповідно до заздалегідь узгодженого графіка повернення кредитних коштів і сплати відсотків»; кредитоспроможність фізичної особи «заснована на співвідношенні запитуваної суми позики та особистого доходу позичальника, загальній оцінці його фінансового стану і вартості майна, складу сім'ї, особистих характеристиках, вивченні кредитної історії» [1]. Отримуючи кредит спершу необхідно довести свою здатність виконати усі фінансові зобов'язання, що виникнуть при умові укладання кредитної угоди. Отож, кредитоспроможність позичальника-фізичної особи — це підтверджена теперішніми та майбутніми доходами спроможність фізичної особи за термін дії кредитної угоди виконати усі фінансові зобов'язання передбачені кредитною угодою.

За даними НБУ, залишки за кредитами, наданими фізичним особам, за останній рік, зменшились на 2,7%, частка непрацюючих кредитів зменшилась більшими темпами, на 6,2%. Якість кредитного портфеля банків покращилась за рахунок виданих кредитів у національній валюті (*табл.*).

Дієвість кредитної діяльності банку залежить від способу аналізу кредитоспроможності позичальників, на сьогодні найбільшого поширення набув скоринговий підхід в оцінці потенційного позичальника.

Видані кредити фізичним особам та непрацюючі кредити,
01.01.2018 — 01.01.2021 рр., млн грн, %

Показники	Усього			
	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2021
Кредити фізичним особам (включно із фізичними особами — підприємцями), усього, з них	174 448	202 202	214 252	208 383
непрацюючі кредити	93 353	93 086	73 077	58 230
частка непрацюючих кредитів, %	53,51	46,04	34,11	27,94
Кредити фізичним особам (включно із фізичними особами — підприємцями), в національній валюті, з них	105 836	140 385	174 657	173 978
непрацюючі кредити	27 774	33 460	34 838	25 036
частка непрацюючих кредитів, %	26,24	23,83	19,95	14,39
Кредити фізичним особам (включно із фізичними особами—підприємцями), в іноземній валюті, з них	68 612	61 817	39 595	34 405
непрацюючі кредити	65 580	59 626	38 239	33 194
частка непрацюючих кредитів, %	95,58	96,46	96,58	96,48

Примітка. Складено за даними НБУ [2].

В Україні Закон про споживче кредитування [3], що вимагає обов'язкове проведення оцінки кредитоспроможності позичальника — фізичної особи кредитором, був ухвалений лише 2016 року, хоча у законодавстві ЄС та США така умова є вмонтованим механізмом регулювання захисту споживачів кредитних послуг, спрямованим на забезпечення довіри до фінансового сектору та запобігання кризовим явищам у фінансово-кредитній сфері [4].

Для активізації банківського кредитування в умовах низької платоспроможності та кредитоспроможності населення, банкам необхідно більш активно співпрацювати з кредитними бюро. В Україні найбільш потужними кредитними бюро є ПрАТ «Перше всеукраїнське бюро кредитних історій»; ТОВ «Українське бюро кредитних історій»; ПрАТ «Міжнародне бюро кредитних історій».

Також, необхідно підвищувати рівень фінансової грамотності населення, що дозволить потенційним позичальникам більш розсудливо і зважено приймати рішення з фінансових питань, у тому числі щодо кредитування.

Список використаних джерел

1. Вовчак О., Меда Н. Модернізація підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників банків. *Вісник Національного банку України*. 2013. № 12. С. 11—15. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2013_12_16.
2. Національний банк України : офіційний сайт. URL : <https://bank.gov.ua>.
3. Закон України «Про споживче кредитування» від 15.11.2016 № 1734-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1734-19>.
4. Муляр М. С. Поняття і сутність оцінки кредитоспроможності споживача. *Держава і право. Юридичні науки*. 2018. Вип. 80. С. 113—124. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/jurnaukdir_2018_80_13.

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Ганна Карчева
Університет банківської справи

В умовах мінливості конкурентного середовища, зростання потреби у фінансових ресурсах важливого значення набуває забезпечення безпеки та ефективності банківської системи з урахуванням впливу банківської системи на розвиток і конкурентоспроможність економіки. Неefективна банківська система, яка не виконує на належному рівні платіжної, посередницької та інших функцій, не сприяє підвищенню безпеки та конкурентоспроможності банківської системи та економіки країни [1].

Банківська безпека є ключовою складовою фінансової безпеки, яка розглядається як рівень фінансової стійкості банківських установ країни, що дає змогу забезпечити ефективність функціонування банківської системи країни та захист від зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих чинників незалежно від умов її функціонування [2]. Враховуючи важливість підтримання банками та банківською системою фінансової стійкості для забезпечення безпеки та ефективності їх діяльності пропонуємо виділити два визначення фінансової стійкості: «поточна фінансова стійкість» (пов'язана із забезпеченням ефективного функціонування банківської системи) та «стратегічна фінансова стійкість» (пов'язана з розвитком банківської системи) [3, с. 58]. Щодо поточної фінансової стійкості, то це означає, що банківська система має підтримувати рівновагу в будь-який момент, тобто постійне дотримання системою певних критеріїв (параметрів) фінансової стійкості в межах δ -області, що дозволяє ефективно виконувати функції та протистояти

зовнішнім і внутрішнім впливам. Стратегічна фінансова стійкість банківської системи безпосередньо пов'язана з реалізацією пріоритетних цілей розвитку банківської системи відповідно до визначеної стратегії, дотримання топологічної структури траєкторії розвитку.

Отже, безпека банківської системи передбачає, що вона має бути фінансово стійкою і ефективною. При цьому ефективність банківської діяльності має не лише розв'язувати проблему «ризик — прибуток — ліквідність», а відповідно до системного підходу, який є інтегративною парадигмою наявних підходів до ефективності, «ефективність банківської системи» – це багатокомпонентна, багатоаспектна, багатовимірна системна характеристика, що залежить від багатьох чинників і є результативним показником виконання функцій та досягнення поставлених цілей і завдань розвитку банківської системи на інноваційних засадах за умови забезпечення фінансової стабільності, що ґрунтується на дотриманні фінансової стійкості та динамічної рівноваги, досягненні високої конкурентоспроможності та синергічних ефектів [3].

Більшість методик для оцінки безпеки використовують індикативний метод, де визначений набір індикаторів порівнюють з пороговими значеннями і обчислюють інтегральний показник безпеки. Проведені нами обчислення інтегрального показника безпеки банківської системи наведено в *табл.*

Таблиця

Обчислення інтегрального показника фінансової безпеки
банківської системи України

	Індикатори	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	01.09.2020	Макс	Мін
X1	Частка непрацюючих кредитів	54,54	52,85	48,36	48,05	54,54	48,05
X2	Співвідношення банківських кредитів і депозитів в іноземній валюті	1,23	1,325	1,262	1,298	1,33	1,23
X3	Рентабельність активів	-1,93	1,69	4,26	3,11	4,26	-1,93
X4	Відношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань	96,52	94,17	94,4	88,83	96,52	88,83
X5	Частка активів 5-ти найбільших банків	62,46	63,27	65,17	63,16	65,17	62,46
						Середнє	Вагові коефіцієнти
Норм X1	Частка непрацюючих кредитів	0,000	0,260	0,952	1,000	0,553	0,151
Норм X2	Співвідношення банківських кредитів і депозитів в іноземній валюті	1,000	0,000	0,663	0,284	0,487	0,1425
Норм X3	Рентабельність активів	0,000	0,585	1,000	0,814	0,600	0,1496
Норм X4	Відношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань	1,000	0,694	0,724	0,000	0,605	0,1359
Норм X5	Частка активів 5-ти найбільших банків	1,000	0,701	0,000	0,742	0,611	0,1351

Примітка. Розроблено автором.

Відповідно до Методичних рекомендацій [2] пропонується використовувати 7 індикаторів для оцінки банківської безпеки. Втім, було використано лише 5 показників, оскільки інформація про два показники (частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків та співвідношення довгострокових (понад 1 рік) кредитів та депозитів) НБУ не оприлюднюється. З урахуванням імовірних значень зазначених показників рівень безпеки банківської системи наближається до задовільного.

Проведене дослідження засвідчило необхідність удосконалення Методичних рекомендацій, оскільки враховуються тільки показники вразливості, загроз і не приймаються до уваги буфери безпеки банків (капітал, ліквідність, резерви, рентабельність), а також рівень напруженості ситуації. Так, станом на 01.04.2021 частка NPL становила в банківській системі майже 50% (46,27%), а при розрахунку інтегрального показника вона практично має ту саму значимість, що й інші показники. І хоча банки сформували значні суми резервів, але це не звільняє позичальників від обов'язку виконувати зобов'язання перед банками. При розробленні нової редакції Методичних рекомендацій потрібно передбачити використання індикаторів, більш чутливих до ризиків, які б володіли сингулярністю, враховували взаємозв'язки між індикаторами безпеки банківської системи та економіки. Вдосконалена інформаційна модель має бути узгоджена з міжнародними підходами, чинним законодавством і нормативно-правовими актами НБУ.

Список використаних джерел

1. Механізми забезпечення ефективності та конкурентоспроможності банківської системи та економіки України : монографія / [Г. Т. Карчева, А. Я. Кузнецова, Н. Р. Швець та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук Г. Т. Карчевої. Київ : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2019. 311 с.

2. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : затверджено наказом Міністерства економічного розвитку та торгівлі України від 29.10.2013 № 1277.

3. Карчева Г. Т. Ефективність функціонування та перспективи розвитку банківської системи України / НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. Київ, 2012. 520 с.

ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Максим Лукашук
Університет банківської справи

Темпи розвитку суб'єктів підприємництва багатьох сфер економіки України визначаються результативністю впровадження інновацій, яка, в свою чергу, залежить від можливості залучення необхідного обсягу фінансових ресурсів для досягнення поставлених цілей. Впровадження новітніх технологій, розвиток інфраструктури вимагають фінансового забезпечення. Загальний низький рівень ефективності інвестиційного потенціалу України зумовлює сповільнення темпів інноваційної діяльності.

Як свідчать результати одного з найбільш авторитетних рейтингів інноваційної діяльності — Глобального інноваційного індексу [1], Україна в 2020 році піднялась в рейтингу із 47-го на 45 місце.

В Україні сьогодні, на жаль, спостерігається гальмування інноваційного розвитку промислових підприємств. Одним з ключових стримуючих впровадження інновацій для підприємств є відсутність фінансування, оскільки заходи впровадження та освоєння нововведень мають високу вартість та потребують довгострокових вкладень. За таких умов ключовим важелем впровадження інновацій у виробництві міг би стати банківський кредит.

Відповідно до даних Держстату частка фінансування інноваційних заходів в економіці за рахунок кредитів протягом 2017—2019 рр. була незначною і зменшувалась з 11,8% у 2017р. до 8,1% у 2019 р. [2], тобто банківські кредити відіграють мінімальну роль у фінансуванні інноваційної діяльності. Протягом останніх років кредити банками надавались здебільшого на фінансування поточної діяльності і не мали конкретної інноваційної спрямованості.

Слабка кредитна активність підприємств зумовлена високою вартістю кредитних ресурсів як наслідку такого фактору, як висока облікова ставка НБУ, не зважаючи на її зменшення у 2019—2020 роках. Такий фактор значно ускладнює залучення кредитів для фінансування інноваційних проектів низькорентабельних підприємств, які в першу чергу потребують технологічної модернізації [3, с. 185].

Також гальмівним фактором у розвитку банківського кредитування інновацій є обмежений обсяг довгострокових кредитних ресурсів. Банківський сектор України на сьогодні не є повністю фінансово спроможними генерувати

достатній обсяг кредитного забезпечення і відповідним чином обслуговувати інноваційний процес в Україні, а також не готовий брати на себе такі ризики. А особливістю інноваційної діяльності підприємств є високий рівень ризиків її проведення, особливо, на початкових етапах реалізації інновації.

Успішність банківського кредитування інноваційного розвитку підприємств пов'язана із контрольованістю ризиків, їх допустимістю. Рівень ризику збільшується за наступних обставин: недосконалість нормативно-правової бази щодо питань ризиків; раптовість виникнення негативних впливів; відсутність виконання дій або комплексу заходів, направлених на уникнення ризиків, нівелювання їх негативних проявів; відсутність практичного досвіду розв'язання нових завдань та ситуацій [4, с. 15].

Діагностика банківського кредитування інноваційного розвитку підприємств дозволяє виокремити наступні ключові проблеми його активізації та нарощення: повільні темпи інноваційних перетворень реального сектору економіки; наявність дисбалансу у темпах розвитку фінансового та реального секторів національної економіки; несприятливий інвестиційний клімат; правова, політична та економічна нестабільність; незахищеність прав кредиторів; низька ефективність бізнесу; відсутність належної інфраструктури інноваційного ринку, ринку землі та нерухомості тощо [4, с. 15].

Деякі гальмуючі чинники активізації банківського кредитування є й у самій банківській системі: недостатній рівень капіталізації; обмеженість інвестиційного кредитування короткостроковою ресурсною базою; висока вартість депозитних ресурсів; відносно низька дохідність інвестиційних кредитів та підвищена ризикованість; складність оцінки платоспроможності позичальника та кредитних ризиків інноваційних проектів; відсутність у більшості банків ефективних механізмів та інструментів управління ризиками, планування та стратегії розвитку; низький рівень банківського менеджменту і корпоративного управління тощо [3, с. 187].

З метою стимулювання банківської кредитної діяльності в інноваційній сфері в Україні необхідно запровадити наступні заходи: встановлення пільгового оподаткування банків, які кредитують інновації; знизити норми обов'язкового резервування ресурсів, які залучаються на термін від одного року з метою збільшення ресурсної бази інноваційного кредитування та зменшення кінцевої вартості цих кредитів; надати банкам права за ресурсами у вільно конвертованій валюті в короткостроковій перспективі, до одного року для цілей інноваційного кредитування, формувати обов'язкові резерви у вільно конвертованій валюті; запровадити механізм довгострокового рефінансування

НБУ комерційних банків, які кредитують високоефективні інноваційні проекти; організувати державне страхування інноваційних кредитів і надати державні гарантії за стратегічно пріоритетними напрямками інноваційного фінансування; ввести механізм обліку НБУ цінних паперів банків, емітованих у рахунок сек'юритизації банківських активів, вкладених в інноваційні проекти, з дисконтною ставкою, нижчою від офіційно оголошеної НБУ.

Список використаних джерел

1. The Global Innovation Index 2020: Who Will Finance Innovation? URL : https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf.
2. Статистична інформація Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Абрамова А. С., Марич М. Г., Попова Л. В. Кредитне забезпечення інноваційного розвитку економіки банківськими установами в Україні. *Проблеми і перспективи економіки і управління*. 2019. № 2 (18). С. 181—189.
4. Гудзь О. Є. Банківське кредитування інноваційного розвитку підприємств: можливості та ризики. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2019. С. 12—19.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ КАНАЛІВ МОНЕТАРНОГО ТРАНСМІСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ

Володимир Міщенко
Університет банківської справи

Функціонування монетарного трансмісійного механізму, який сприяє реалізації основних цілей центрального банку, зокрема, забезпеченню цінової стабільності та підтримці стабільності банківської системи шляхом передачі монетарних імпульсів від центрального банку до суб'єктів господарювання, є одним із важливих критеріїв оцінки ефективності реалізації грошово-кредитної політики. Необхідність активного використання монетарного трансмісійного механізму для передачі рішень центрального банку в реальний сектор економіки є одним із ключових завдань його діяльності [1, с. 27]. Тому центральні банки всіх країн світу приділяють значну увагу питанням розроблення та забезпечення необхідних умов для ефективного функціонування монетарного трансмісійного механізму.

У нинішніх умовах через економічну кризу, пандемію COVID-19, політичну та економічну нестабільність дієвість монетарного трансмісійного механізму в Україні є незадовільною, що ускладнює прийняття центральним

банком ефективних рішень, посилює монетарні диспропорції та стримує економічне зростання.

Низький рівень дієвості монетарного трансмісійного механізму знайшов своє відображення у розбалансуванні грошового та валютного ринків; деформації кредитного ринку, погіршенні кредитного й інвестиційного клімату; порушенні умов фінансового посередництва; зниженні впливу монетарних імпульсів центрального банку як на фінансову систему, так і на реальний сектор економіки, що призводить до посилення інфляційних і девальваційних очікувань.

У процесі монетарного регулювання економіки передача імпульсів від рішень центрального банку до їх сприйняття суб'єктами ринку відбувається за допомогою каналів трансмісійного механізму, до яких відносять грошовий, процентний, валютний, кредитний канали, канал цін активів і канал очікувань (канал довіри) [2, с. 423; 3, с. 18].

Критеріями дієвості грошового каналу є дотримання встановлених темпів приросту грошової бази, а також структури і певних пропорцій зростання грошових агрегатів.

Критеріями дієвості процентного каналу є: незначна та прогнозована волатильність процентних ставок грошового ринку; позитивна різниця між ключовою ставкою центрального банку та рівнем очікуваної інфляції; незначні відхилення ставки дохідності за облігаціями внутрішньої державної позики від ключової ставки центрального банку, а також рівень розвитку фондового ринку та фінансового сектору [4, с. 83].

Критерієм дієвості валютного каналу є низька волатильність обмінного валютного курсу національної валюти упродовж тривалого часу та відсутність адміністративних обмежень для функціонування валютного ринку.

До критеріїв дієвості кредитного каналу можна віднести сприятливий кредитний та інвестиційний клімат, високий рівень ліквідності банків, постійне та стійке підвищення коефіцієнта «кредити/ВВП», високу якість кредитних портфелів банків, доступність банківських кредитів, сприятливі цінові та нецінові умови їх надання, а також низьку частку в активах банківської системи непрацюючих і проблемних кредитів [5, с. 53].

Критерієм дієвості каналу цін активів монетарного трансмісійного механізму можна вважати своєчасне та об'єктивне визначення реальної вартості матеріальних і нематеріальних активів завдяки використанню інструментів монетарної та макропруденційної політики з метою попередження цінових дисбалансів на активи («мільних бульбашок»).

Критерієм ефективності дії каналу очікувань є високий рівень довіри суб'єктів господарювання до дій монетарної влади, що ґрунтується на забезпеченні прозорості діяльності центрального банку та проведенні ним активної комунікаційної політики.

Особливістю функціонування монетарного трансмісійного механізму є те, що всі його канали тісно пов'язані між собою, а посилення дії одного із них суттєво впливає на дію інших, посилюючи синергетичні ефекти. Це дозволяє розглядати монетарний трансмісійний механізм як самостійне цілісне економічне явище, результати якого через взаємозв'язки між окремими каналами знаходять прояв у зміні головних макроекономічних параметрів розвитку країни та показників розвитку грошового ринку.

Першочерговими заходами щодо активізації дії каналів та підвищення ефективності функціонування монетарного трансмісійного механізму в Україні, на наш погляд, повинні бути: забезпечення політичної та економічної стабільності, підвищення стійкості банківської системи до внутрішніх і зовнішніх шоків, поліпшення кредитного та інвестиційного клімату, зниження обсягів державного боргу та дефіциту державного бюджету, посилення механізмів захисту прав кредиторів і вкладників, а також вдосконалення комунікаційної політики центрального банку, що сприятиме нормалізації роботи грошового ринку та підвищенню рівня довіри суб'єктів ринку до банківської системи.

Список використаних джерел

1. Банківська система України: проблеми становлення та розвитку (25 років банківській системі України). *Фінанси України*. 2016. № 5 (246). С. 7—33.
2. Міщенко В. І., Міщенко С. В. Удосконалення дії каналів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в Україні в умовах переходу до таргетування інфляції. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 1. С. 421—428.
3. Науменкова С. В. Проблемы сбалансированности денежного рынка Украины. Київ : Наукова думка, 1997. 55 с.
4. Міщенко С. В. Проблеми забезпечення ліквідності банків на основі використання механізмів рефінансування. *Фінанси України*. 2009. № 7. С. 75—88.
5. Жупанин В. В. Організація залучення заощаджень населення на основі випуску казначейських зобов'язань України. *Фінанси України*. 2008. № 2. С. 44—58.

БЕЗПЕКОВІ АСПЕКТИ ПОЛІТИКИ ОБМІННОГО КУРСУ

Дмитро Полагнин
Університет банківської справи

Сфера безпеки за своєю сутністю є системним явищем, яке можна досліджувати з різних аспектів. Так, проблематику валютної безпеки розглядають з позиції складової фінансової безпеки держави.

Теоретичний аспект визначає валютну безпеку як стан курсоутворення в країні, який повинен викликати довіру суспільства до національної валюти, створювати умови для розвитку економіки, сприяти залученню іноземних інвестицій та захищати від потрясінь на валютних ринках [1].

Практичний аспект валютної безпеки вимагає мати певний обсяг валютних ресурсів для підтримки стабільності національної валюти, збалансування платіжного балансу, виконання міжнародних зобов'язань, формування необхідної «подушки» золотовалютних резервів.

Обмінний курс є вагомим складником економічної безпеки держави, який впливає на стан платіжного балансу, бюджет, інфляцію та добробут громадян. Отже, рівень валютної безпеки, як складової фінансової безпеки, визначає політика обмінного курсу. Саме тому в системі валютної безпеки окремо виділяють валютний курс, який формується під впливом структурних та кон'юнктурних чинників. Априорі, обмінний курс визначає попит і пропозиція на іноземну валюту на валютному ринку, якому притаманні плінність та ризикованість, що породжує значні курсові ризики. Такі курсові коливання є формою прояву потенційної фінансової небезпеки, особливо у відкритих економіках, та вимагає врахування у системі критеріїв оцінки фінансової безпеки.

Очевидно, що формування достатнього рівня валютної безпеки можливе при побудові комплексу дій щодо визначення конвертованості валюти, вибору політики обмінного курсу, механізмів валютного нагляду. Стан валютної безпеки держави характеризують більше десятка індикаторів. На думку Мелех О. Ю., характеристики ефективності валютно-курсової політики (діючий режим курсоутворення, показники динаміки валютного курсу, девальвації (ревальвації) національної грошової одиниці, обсягу валютних резервів та їх достатність, рівня доларизації економіки, ступеня довіри до національної валюти) також характеризують рівень фінансової безпеки в цілому, її валютної складової та, зокрема, виступають індикаторами її оцінки [2, с. 63]. В Україні вже виділяють певні індикатори та порогові значення валютної безпеки:

середній індекс змін офіційного курсу USD/UAH, різниця між форвардним та офіційним курсом, обсяги міжнародних резервів, частка кредитів та депозитів в іноземній валюті тощо [3]. Однак, на думку окремих дослідників, механізми пошуку оптимального курсоутворення та прогнозування курсової динаміки як структурних складових валютної безпеки держави вимагають вдосконалення [4]. Крім того, потрібно розрізняти й види валютної безпеки, що зміщує акценти в дослідженні безпекових аспектів політики обмінного курсу. Наприклад, Барановський О. І. виділяє валютну безпеку держави, валютну безпеку суб'єктів господарювання, валютну безпеку банків і валютну безпеку громадян [5]. Окремо безпековим аспектом варто виділити політичні чинники та їх вплив на процеси курсоутворення в країні.

Загалом, той чи інший валютний режим вимагає від регулятора ринку підбирати правильно набір інструментів економічної політики. Відносні переваги та ризики валютних режимів можна узагальнити наступним чином:

- фіксований валютний режим сприяє фінансовій дисципліні, але суперечить вимогам монетарної політики. Тобто, даний режим може застосовуватись тоді, коли в державі недостатньо розвинені ринкові інструменти для реалізації незалежної монетарної політики;

- гнучкий плаваючий валютний режим є основою незалежної монетарної політики, але сприяє інфляційному процесу. Також до загроз даного режиму відносять те, що валютний курс може перебувати на необумовленому економічними прогнозами рівні.

Експертне середовище виділило групу чинників, які загрожують стабільності національній валюті в Україні: тенденція до зростання негативного сальдо платіжного балансу; значний обсяг зовнішнього боргу; погіршення співпраці з МВФ; недовіра населення до гривні; перспективи втрати конкурентоспроможності вітчизняних товарів; значна чутливість економіки до зовнішніх кризових явищ [5].

Отже, політика обмінного курсу з безпекового погляду повинна мати на меті оберігати економіку від значних валютних ризиків. Ключовими безпековими аспектами політики обмінного курсу, які мають вагомий вплив на фінансову безпеку держави можна виділити такі:

- рівень сприятливості обраного режиму курсоутворення економічному зростанню;
- передбачуваність і прогнозованість валютно-курсуючої політики;
- обсяги валютних резервів і валютної заборгованості;
- наявність механізмів хеджування валютних ризиків;

- можливості використання інструментів для збалансування валютного ринку.

Список використаних джерел

1. Ладюк О. Д. Фінансова безпека: характеристика складників. *Ефективна економіка*. 2016. № 11. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5280> (дата звернення: 30.04.2021).
2. Мелих О. Ю. Валютна безпека України: проблеми та шляхи підвищення у посткризовий період. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2012. Вип. 111 (Ч. II). С. 60—75.
3. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13#Text> (дата звернення: 29.04.2021).
4. Мачугіна М. В. Аналіз валютної безпеки як складової фінансової безпеки України. *Ефективна економіка*. 2016. № 3. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4854> (дата звернення: 30.04.2021).
5. Барановський О. І. Курс що не веде до стабільності: валютна складова фінансової безпеки. Надзвичайна ситуація : вебсайт. URL : <https://ns-plus.com.ua/2017/11/26/kurs-shho-ne-vede-do-stabilnosti-valyutna-skladova-finansovoyi-bezpeky> (дата звернення: 29.04.2021).

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Тетяна Пугінцева

Університет банківської справи

Сьогодні в управлінні ліквідністю комерційних банків (КБ) в Україні існує багато проблем. Так, аналіз численних наукових джерел з питань управління ліквідністю дає змогу зробити висновок про:

неоднозначність тлумачення сутності ліквідності КБ та її різновидів, рівнів, чинників, що її зумовлюють; індикаторів оцінки; методів управління нею і побудови його цілісної системи; її місця і ролі у забезпеченні ФБКБ;

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

Природа ризиків неліквідності / порушення / утрати / зниження / недостатньої (від'ємної, дефіцитної) / надлишкової / незбалансованої / надлишкової / неможливості отримання грошових коштів / нерівномірного розподілу ліквідності недостатньо вивчена, зокрема, не досліджене питання,

який характер переважно мають такі ризики: ідіосинкратичний (*англ.* idiosyncratic; *грецьк.* ídios — своєрідний, особливий, незвичний; *сύνκρσις* - змішування) чи систематичний? [2, с. 438]. Вбачається й недостатня увага до моделювання зазначених ризиків, тоді як недоліком існуючих моделей є недоврахування ефектів, зумовлених часовою структурою активів і пасивів.

Чинна нормативно-правова база не виокремлює підтримання ліквідності КБ як мету грошово-кредитної політики НБУ, хоча Основні засади грошово-кредитної політики на 2021 рік та середньострокову перспективу [3] передбачають, що:

досягнення операційної цілі монетарної політики забезпечуватиметься за рахунок проведення операцій із регулювання ліквідності за обліковою ставкою (або близькою до неї у разі проведення операцій аукціонного типу);

з урахуванням структурної позиції ліквідності банківської системи (профіцит або дефіцит) та її обсягів, а також з метою надання КБ більшої гнучкості у в управлінні власною ліквідністю для реагування на підвищену турбулентність на фінансових ринках НБУ здійснюватиме гнучку адаптацію операційного дизайну монетарної політики шляхом зміни частоти, строків на обсягів операції з підтримання ліквідності та розміщення депозитних сертифікатів, зміни переліку прийнятної застави, яку КБ можуть надавати для отримання рефінансування;

НБУ продовжить уважно стежити за ситуацією, щоб оцінити можливу потребу в інших заходах з забезпечення ліквідності, водночас зберігаючи належну практику управління ризиками.

Чинна нормативно-правова база не регламентує належним чином всі аспекти управління ризиком утрати ліквідності.

Невирішеними питаннями у методичних підходах до з'ясування ролі ліквідності КБ у забезпеченні ФБКБ залишаються:

розмаїття підходів до виміру ліквідності балансу, що спричиняє відсутність доступної й повсюдно прийнятної формули для розрахунку потреб КБ у ліквідних коштах;

складність оцінки за визначення рівня ФБКБ безпеки вкладень унаслідок наявності відмінності економічних інтересів учасників ринку банківських послуг;

неврахування моделями управління ліквідністю та банківськими ризиками впливу на ризики неліквідності / порушення / утрати / зниження / недостатньої (від'ємної, дефіцитної) / надлишкової / незбалансованої / неможливості отримання грошових коштів / нерівномірного розподілу ліквідності /

дезагрегації ліквідності балансу КБ розмірів кредитів й адекватності цін об'єктів, що кредитуються, темпам економічного розвитку;

відсутність чітких підходів до визначення ефективного рівня ліквідності банківських установ, механізму управління ним, а також розробленої методики оцінки цільового використання отриманої ліквідності;

менша вивченість стрес-тестування рівня ліквідності банківського сектору, ніж стрес-тестування банківських портфелів, фінансової стабільності і достатності капіталу, внаслідок нечисленності інструментів дистанційного аналізу стану ліквідності порівняно з внутрішньобанківськими моделями;

неточність оцінки дати втрати КБ ліквідності і характеристик фондування для її відновлення;

використання у розрахунках коефіцієнта поточної ліквідності оборотних активів істотної частини вартості активів, що повільно реалізуються, не беруть участі в обігу у звітному періоді, що викривляє оцінку платоспроможності, структури бухгалтерського балансу;

не врахування індикаторами оцінки капіталу КБ за ризик-орієнтованого нагляду ризику наявності фіктивного капіталу, що виникає внаслідок кредитування бізнесу власників банківської установи;

складність фінансово-економічної інтерпретації комплексного критерію, що базується на показниках ліквідності й дохідності, визначення їх вагових коефіцієнтів.

Список використаних джерел

1. Івасів І. Б., Фуксман О. Ю. Інтегрована система управління ліквідністю в банках. *Бізнес Інформ*. 2014. № 4. С. 348—355.
2. Селютин В. В., Власенко Е. А., Месропян К. Э. Модельные подходы к стресс-тестированию банков и банковской системы: современные тенденции и возможности совершенствования. *Финансы и кредит*. 2017. Т. 23. Вып. 8. С. 430—449.
3. Про Основні засади грошово-кредитної політики на 2021 рік та середньострокову перспективу : Рішення Ради НБУ від 10.09.2020 № 41-рд. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr041500-20>.

ВПЛИВ БІЗНЕС-МОДЕЛІ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ БАНКУ

Вікторія Розворська

Університет банківської справи

Стійка банківська система є невід'ємною складовою економіки будь-якої країни. Надзвичайно важливою для акціонерів банку, клієнтури банків, суспільства в цілому, органів державного регулювання і нагляду є оцінка фінансової стійкості банківської установи. Фінансова стійкість банку — стан банку, який характеризується збалансованістю фінансових потоків, достатністю коштів для підтримки своєї платоспроможності та ліквідності, а також рентабельною діяльністю.

Бізнес-модель — це основа банківського бізнесу. Від того, наскільки вона ефективна і відповідає сучасним тенденціям і вимогам, залежить добробут і розвиток банку [1].

Національний банк України виділяє п'ять груп банків відповідно до їх бізнес-моделі: роздрібна, корпоративна, універсальна, корпоративна бізнес-модель з роздрібним фінансуванням, модель обмеженого кредитного посередництва [2].

Фінансова стійкість банку означає постійну здатність банку відповідати за своїми зобов'язаннями і забезпечувати прибутковість на рівні, достатньому для нормального функціонування у конкурентному середовищі. Основними показниками фінансової стійкості банків вважаються економічні нормативи Національного банку України.

Одними з найважливіших показників діяльності банків є значення, пов'язані з визначенням рівня капіталізації. Тому варто зупинити свою увагу на кластерному аналізі дотримання нормативів капіталу Національного банку України.

Станом на 01.01.2021 жоден банк не порушує норматив мінімального розміру регулятивного капіталу, який було знижено до 200 млн грн. Загалом, спостерігається тенденція до зростання розміру регулятивного капіталу в усіх кластерах банків. Лідерами за даним показником є банки, що мають корпоративну бізнес-модель. Серед них АТ «Райффайзен Банк Аваль» (10,5 млрд грн), АТ «ОТП БАНК» (8,6 млрд грн), АТ «ПУМБ» (8,6 млрд грн). Досліджуючи кластер банків обмеженого посередництва, зауважимо, що з 12 банківських установ 10 мають показник регулятивного капіталу менше 300 мільйонів гривень.

Інші нормативи капіталу (норматив адекватності регулятивного капіталу та норматив достатності основного капіталу) всі банки дотримуються без

винятку. Найбільше середнє значення нормативів Н2 та Н3 за кластерами у бізнес-моделі обмеженого посередництва та становить 177,3 і 142,3% відповідно. У свою чергу, банки з корпоративною бізнес-моделлю з приватним фінансуванням досягають найменших середніх значень нормативу Н2 — 27,4% та Н3 — на рівні 22,3%.

Економічний норматив Н2 відображає здатність банку своєчасно та в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями. Чим вище значення показника, тим більшу частку ризику беруть на себе власники банку. Модель обмеженого посередництва більше захищена від впливу несприятливої ситуації на ринку, при тому, що банки вищезазначеного кластеру найбільше потребують докапіталізації зважаючи на найнижчі показники Н1.

Банк здатний вчасно і якісно обслуговувати клієнтів та виконувати інші функції тільки у разі достатньої ліквідності, оскільки вона забезпечує своєчасність, повноту та безперервність виконання усіх грошових зобов'язань. Для оцінки рівня ліквідності банків використовується норматив короткострокової ліквідності (Н6), який протягом останніх трьох років виконується усіма банками. Також для аналізу ліквідності використовується показник нормативу покриття ліквідності за усіма та за іноземними валютами, що становить 100%. Усі банки виконують норматив покриття ліквідністю, як за всіма валютами, так і за іноземними валютами.

Велике значення в забезпеченні стійкості кожного окремого банку відіграють нормативи кредитного ризику (Н7, Н8, Н9), недотримання яких може призвести до фінансових труднощів у діяльності банку. Середні значення вищезазначених нормативів наведені на *рис.*

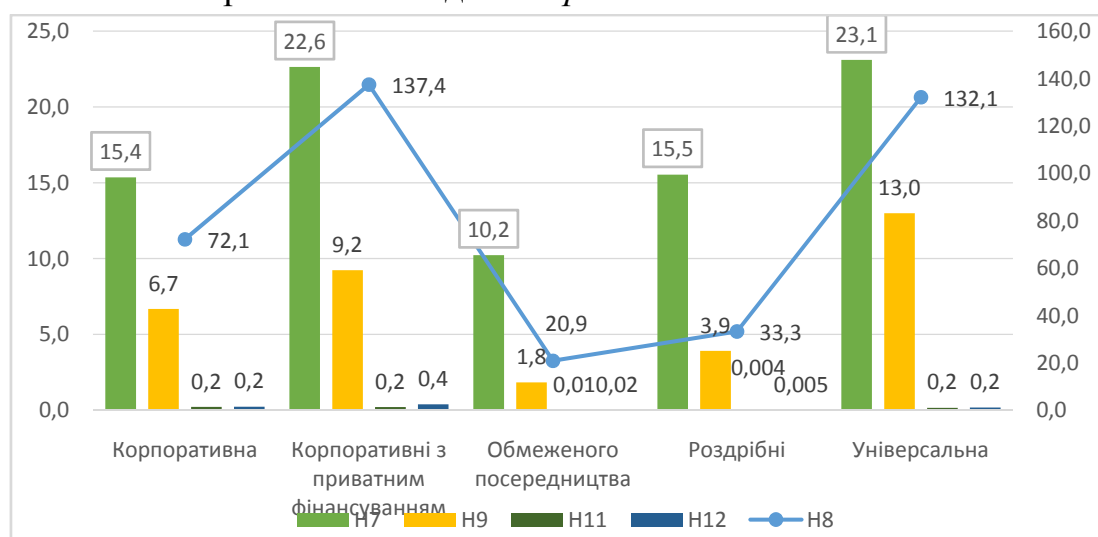


Рис. Середнє значення економічних нормативів за кластерами станом на 01.01.2021

Примітка. Розроблено за [2].

Зробивши аналіз виконання банками економічних нормативів кредитного ризику, можна надати наступні висновки: серед корпоративних банків з приватним фінансуванням три банківські установи порушили норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (25%), а саме ПАТ «Промінвестбанк» (55,9%), АТ «Сбербанк» (50,9%) та АТ «Місто Банк» (44,1%). Також один банк видав кредити, максимальний розмір яких перевищує норму та контрагенти є пов'язаними з банком особами: АТ «Мегабанк» (28,9%).

Розглянувши кластер універсальних банків, ми бачимо, що з 16 банків АКБ «Індустріалбанк» (73,2%) не дотримується встановлених вимог і наражається на підвищений кредитний ризик. АТ «Перший Інвестиційний Банк» перевищив межу кредитування пов'язаних осіб (51%). Серед кластеру корпоративних банків з роздрібним фінансуванням один банк не дотримується нормативу максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами, а саме АТ «Юнекс Банк» (28,2%). Банки обмеженого посередництва нормативів не порушували, а серед роздрібних порушником виявився АТ «Банк Форвард», що трохи перевищив норматив Н7 (25,7%).

Таким чином, найбільший кредитний ризик демонструють банки корпоративної бізнес-моделі з приватним фінансуванням, а найменший — банки кластеру обмеженого посередництва.

Нормативи кредитного ризику встановлені Національним банком України задля зниження рівня банківських ризиків, а їх недотримання здатне призвести до фінансових труднощів в діяльності комерційного банку, оскільки при перевищенні норм кредитного ризику збільшується ймовірний розмір очікуваного збитку внаслідок дефолту дебіторів. Це, в свою чергу, впливає на платоспроможність банку при настанні вищезазначених обставин.

Отже, серед банків України не виконуються лише нормативи кредитного ризику. Здебільшого порушниками є банки корпоративного кластера з приватним фінансуванням, проте це більше пов'язано з кількістю банків у кластері (найбільший кластер). Якщо порівняти частку порушників за бізнес-моделями, то роздрібна модель є найбільш слабкою до кредитного ризику, оскільки серед п'яти банків у кластері один є порушником нормативу Н7.

Аналіз бізнес-моделей банків є порівняно новим підходом до дослідження банківського сектору, а також у пруденційному нагляді, як в Україні, так і закордоном. Варто впроваджувати його на рівні пруденційного нагляду, оскільки загальний аналіз кластеру банків, що відносяться до єдиної бізнес-моделі дає змогу на ранній стадії встановити типові проблеми, характерні для

кластеру та оцінити прогнозну стійкість банку, виявити його основні слабкі місця та попередити настання несприятливих сценаріїв виходячи із бізнес-моделі банківського сектору.

Список використаних джерел

1. Business Models of Scandinavian Banks Subsidiaries in The Baltics: Identification And Analysis. *Occasional Paper Series*. 2015. № 5. URL : <https://www.evaf.vu>.
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL : <https://bank.gov.ua>.
3. Dr. Olha Vovchak, Dr. Serhij Reverchuk, Dr. Rudevskya V. I., Khlan Y. V. Bank business modeling and levels of non-performing loans: Perspectives of international risk factors in Ukraine. *Journal of Eastern European and Central Asian Research*. 2019. Vol 2. № 2. November.

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З МВФ

Андріана Сенів

Львівський національний університет імені Івана Франка

Міжнародний валютний фонд є організацією, котра працює над забезпеченням фінансової стабільності міжнародного суспільства. МВФ позичає гроші країнам, які переживають фінансову нестабільність та функціонує як міжнародна кредитна спілка. На відміну від Світового банку, який більше зосереджується на довгострокових проектах реструктуризації та розвитку, МВФ є «фінансовим пожежником», котрий основну увагу фокусує на стабілізації фінансового стану країни, що зазнає економічної кризи, у короткостроковій перспективі [1].

Україна є членом МВФ з 1992 року. За той період Україна часто зверталась до фонду під час економічних криз. З моменту завершення Революції Гідності, з урахуванням трьох програм МВФ Stand-by 2014—2020 рр., а також Механізму розширеного фінансування (EFF), Україна отримала фінансову підтримку від МВФ загальним обсягом 16,61 млрд дол. США [2]. Проте варто зауважити, що Україна ніколи не виконувала усіх вимог МВФ. Хоча деякі реформи, котрі були вимогою МВФ виконані, зокрема, Україні вдалося очистити банківський сектор та створити незалежний Національний банк.

Коли державні видатки (на освіту, дороги, соціальні допомоги, армію тощо) перевищують податкові надходження, то виникає дефіцит бюджету. Цей дефіцит є нормальною рисою більшості розвинених країн, якщо не перевищує 2—3% від ВВП країни. До лютого 2020 року українська економіка все ще знаходилася в міцному макроекономічному становищі, проте спалах пандемії Covid-19 та кадрові зміни політичної еліти перешкодили перспективам

економічного зростання. Неостанню роль відіграли сьогоднішні світові економічні перспективи, котрі докорінно змінилися, оскільки країни, з такою ж економікою як в Україні, стали нецікавими для іноземних інвесторів. Фінансові ринки запанікували через спалах Covid-19, який спричинив величезні потрясіння у країнах з потужною економікою: Китай, США, Великобританія. Карантинні обмеження спричинили суттєві деструктивні зміни в національній економіці, оскільки стрімко зріс бюджетний дефіцит через нижчі за очікувані податкові надходження. З огляду на ці негативні чинники, у 2020 році відбулося значне зниження номінального ВВП України, що призвело до збільшення бюджетного дефіциту. Значно зріс державний борг — з 50,1% ВВП у 2019 році до 65,7% ВВП у 2020 році, і, як очікується, він залишатиметься високим у 2021 році (64,3% ВВП) та 2022 році (61,8% ВВП) [2]. Як наслідок, Україні необхідна фінансова підтримка МВФ для подолання наслідків коронакризи в економіці. Проте остання кредитна програма України з МВФ завершилась 18 лютого 2020 року.

Нагадаємо, що наприкінці 2018 року була підписана 14-місячна програма Stand by, яка мала на меті перерахувати Україні 3,9 млрд дол. Перший транш був перерахований Україні у грудні 2018 року, проте решту коштів Україна не отримала через зміну уряду та невиконання деяких вимог МВФ, зокрема таких основних вимог як: створення ринку землі та демонополізацію ринку газу [2].

Сьомого грудня 2019 року була розпочата нова програма кредитування МВФ на три роки загальним обсягом у 5,5 млрд дол [3]. Вже 11 червня 2020 року Україною було отримано перший транш за цією програмою обсягом 2,1 млрд дол. США, який було спрямовано до держбюджету. Уряд України очікував ще на наступні два транші у 2020 році, проте цього не сталося. Адже місія МВФ, котра працювала в Україні наприкінці 2020 року та на початку 2021 року, вирішила не виділяти грошей, у зв'язку з відсутністю прогресу у реформуванні судової гілки влади, а також через брак ефективних результатів у боротьбі з корупцією української влади.

Важливо також зазначити, що співпраця між Україною та МВФ потрібна не лише для фінансування держбюджету, вона є ознакою стабільності для міжнародних інвесторів. Адже міжнародні фінансові організації, інвестиційні банки та фінансові корпорації розглядають співпрацю з МВФ як ознаку того, що країна перебуває на шляху до успішного впровадження реформ, створення ринків та розвитку сприятливої атмосфери для бізнесу, що в результаті дозволяє їм сподіватися на те, що інвестиційні ризики в країні є мінімізованими. Приватні інвестори часто купують облігації внутрішньої

державної позики (ОВДП), які допомагають фінансувати державні видатки. Співпраця з МВФ знижує ризик цих інструментів, дозволяючи Україні продавати ОВДП з меншими відсотками. До прикладу, у 2019 році, коли Україна очікувала отримати два транші від МВФ за програмою Stand by, то це стало позитивним знаком для іноземних інвесторів, котрі почали активно купувати українські ОВДП, що дозволило Міністерству фінансів знизити процентну ставку за цими облігаціями з 20 до 9—10%. На початку 2020 року Міністерство фінансів випустило єврооблігації за найнижчими ставками в історії України — 4,375% [4].

Продовження співпраці України з МВФ є дуже важливим для нашої держави, адже дає змогу полегшувати економічні труднощі у процесі ринкових реформ, які дозволять в майбутньому забезпечувати довгострокове економічне зростання. Також взаємодія з МВФ сприяє підвищенню кредитного рейтингу України на світових фінансових ринках, що вирішує проблему інтеграції у світову економіку. Проте досить часто вимоги МВФ для продовження подальшої співпраці несуть негативний вплив на добробут населення, до прикладу через вимоги створити конкурентний ринок енергоносіїв, ціна на природній газ для населення України суттєво зросла на початку 2021 року, що спричинило додаткове фінансове навантаження на домогосподарства під час пандемії.

Список використаних джерел

1. The IMF — International monetary fund. URL : <https://academy4sc.org/topic/the-imf-protector-of-the-world-financial-order> (date of access: 25.04.2021).
2. Міжнародний валютний фонд. URL : <https://mof.gov.ua/uk/mvf> (дата звернення: 25.04.2021).
3. The economic context of Ukraine. URL : <https://www.nordeatrade.com/en/explore-new-market/ukraine/economical-context> (date of access: 27.04.2021).
4. 7 Answers About Ukraine's Cooperation with the IMF. URL : <https://en.hromadske.ua/posts/7-answers-about-ukraines-cooperation-with-the-imf> (date of access: 27.04.2021).

GLOBAL TRENDS OF THE MONEY SERVICE BUSINESSES IN A PANDEMIC PERIOD: HONG KONG VS CANADA

**Larysa Sloboda
Banking University**

A lot of FinTech companies has benefited from the COVID-19 crisis around the world because of growing demand in online finance and forcing consumers to adopt digital banking. Hong Kong as a leading jurisdiction for the development of FinTech actively supports investment in this area. Hong Kong's financial market is characterized by a high degree of liquidity and operate under effective and transparent regulations, which meet international standards. The popularization of money service businesses start-up areas demonstrates access to technological and banking talent in Hong Kong. The Asian market is a very favourable for the development of the fintech industry and digital start-ups and has significant opportunities for business scaling.

According to the Register of Licensees maintained by the Commissioner of Customs and Excise (CCE), Hong Kong's MSOs market represents the 2300 existing entities. The key part of these MSOs (754 or 33% of the total number) carries business in Kowloon, another 515 or 22% of total entities provide services in Hong Kong, and 393 or 17% entities cover remittance services from New Territories. In Hong Kong, any person operating a money service is required to obtain a Money Service Operator (MSO) license [1]. Money services include a money-changing service, a service for the exchanging of currencies that are operated in Hong Kong as a business; and a remittance service, i.e. operating in Hong Kong as a business service of sending, or arranging for the sending of, money to a place outside Hong Kong, receiving, or arranging for the receipt of, money from a place outside Hong Kong.

Canada as a reputable country is underpinned by the consistently high standards of financial regulation that allow well-managed risk-taking and innovation. It's role in the offshore system has three main components. First, compared to its peers it has an extremely low effective tax rate on businesses. Second, it is effectively a regulatory haven for the world's extractive industries. Third, Canadian interests played a significant part in the development of tax havens elsewhere, notably in the Caribbean. Canada also offers some secrecy facilities.

The Financial Transactions and Reports Analysis Centre of Canada (FINTRAC), as Canada's financial intelligence unit, enjoys the ultimate power of approval of licensing applications to grant or renewal a Money Service Business Licence.

According to the Money Services Business Act (updated in March 2020), the following services are considered to be money services [2]: currency exchange; funds transfer; the issue or redemption of traveller's cheques, money orders or bank drafts; cheque cashing; and the operation of automated teller machines, including the leasing of a commercial space intended as a location for an automated teller machine if the lessor is responsible for keeping the machine supplied with cash. There are two types of MSB Companies in Canada: foreign money services businesses (FMSBs), and money services businesses Companies domiciled in Canada (MSBs). Both of them have to be Register with FINTRAC, report certain financial transactions to FINTRAC; keep certain records, identify clients, and have a compliance program in place.

According to the FINTRAC's register directory, the Canadian money service businesses market is represented by 3672 existing entities existing. All of the MSB's market participants provide operations of money transferring, foreign exchange dealing, money transferring, issuing or redeeming money orders. Some of them near 20% of the market makes dealing in virtual currencies additionally. Notably, that more than 300 MSB's licensed in 2020 year. The key part of these companies (near 68%) comprises 2509 money service operators licensed for carry business in provincial or territorial in Canada. Other 991 entities (near 27% of the payment market) obtained licences on the federal level, and other 172 entities (or 5% of the market) provides foreign money service operations outside of Canada.

According to the analytical report created by Reuters, this is evidenced by the largest outflow of capital to Canada last year took place in Hong Kong, exceeding USD 40 billion. Capital flows out of Hong Kong banks reaching Canada rose to their highest levels on record last year, with about USD 34.8 billion in electronic funds transfers recorded by FINTRAC, Canada's ALM regulator, which receives reports on transfers above C\$10,000. Studies show that Hong Kong is facing widespread repression by the Chinese central government in Beijing, which stems from a comprehensive set of national security laws. These laws effectively deprive Hong Kong of the great conditions of the financial hub system and some autonomy in 2020. However, according to financial monitoring, the actual amount of electronic transfers of funds to Canada may be significantly more than USD 43.6 billion due to cryptocurrency transactions and not including financial transactions of less than USD 10,000. Of course, remittances will be followed by the migration of people and businesses to Canada, which is becoming an increasingly favourable jurisdiction for quality of life and freedom for carrying business. As a result, the number of

applications for Canadian visas from Hong Kong increased by 10% in 2020 compared to previous periods.

Andrew Law, head of immigration consulting agency Anlex in Hong Kong, said he had helped about 36 families emigrate to Canada over the past 12 months, bringing in an average of USD 1,5 million on average [3]. Most of the money coming to Canada is likely to enter the real estate and land assets market. In response to such geopolitical trends, FINTRAC, the Canadian regulator, has tightened compliance requirements for real estate agencies and the publicity of the registry of ultimate land and real estate owners in Canada. As we can see the national security laws in Hong Kong essentially ended its traditional role as a global financial centre and East-West connection hub, since losing its autonomy relegates it to a role below that of Shanghai in terms of dealing specifically with the Chinese market while making it unattractive for expat capital versus competitors like Singapore and Dubai.

The consequences of such geopolitical changes could be a significant redistribution of capital flows between jurisdictions and the strengthening of Canada's ratings as more attractive for investment due to the loss of Hong Kong's position in the international financial market.

References

1. Hong Kong Customs. (2021). Official web-page. Registry. Retrieved from <https://www.customs.gov.hk>.
2. FINTRAC Canada. (2021). Official web-page. Registry. Retrieved from <https://www.fintrac-canafe.gc.ca/msb-esm/intro-eng>.
3. Chung Chiang. (2021, March 29). USD 43.6 billion transferred from Hong to Canada in 2020. Record capital transferred out of Hong Kong to Canada last year may only be a fraction of the actual total coming in, FINTRAC officials say. Retrieved from <https://www.westerninvestor.com/news/british-columbia/43-6-billion-transferred-from-hong-to-canada-in-2020-1.24300532>.

СУЧАСНИЙ СТАН ДІЯЛЬНОСТІ МІКРОФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В УКРАЇНІ

**Ярина Танчак,
Марта Миколишин
Університет банківської справи**

На відміну від банківського сектору, де працюють суворі правила НБУ, а власники і фінансова звітність кожної установи є загальнодоступною інформацією, однак, досліджуючи чисті доходи мікрофінансових організацій далі — МФО), невідомі широкому загалові.

Мікрофінансова організація це — юридично зареєстрована особа, яка має право на здійснення фінансової діяльності і ліцензію від Національного банку України на кредитування фізичних і/або юридичних осіб. Регулюється діяльність законами про фінансові організації і фінансовий ринок. Базові поняття діяльності закріплені в Законі України «Про банки і банківську діяльність».

Завдяки класичній для МФО бізнес-моделі видачі короткострокових позик під високі відсотки одна тільки Moneyveo за 2019 рік заробила майже 3 млрд грн. У рекордно прибутковому для банківської системи 2019 році більше заробили лише ПриватБанк і «Райффайзен банк Аваль» [3].

Дослідження фінансових результатів діяльності мікрофінансових організацій у 2020 року показав мільярди гривень чистого доходу.

Найвищим показником чистого доходу відзначилася Moneyveo [у 2019 році — 2,986 млрд грн, у 2018 році — 910 млн грн (+228%)].

Другою макрофінансовою установою за величиною чистого доходу та яка є зареєстрована відносно недавно 26 червня 2015 року є MyCredit [у 2019 році — 1,306 млрд грн, у 2018 році — 214 млн грн (+510%)]. MyCredit видає позики на суму від 100 грн до 12 тис грн на 1—30 днів під базову процентну ставку 1,99% на день, що відповідає 726% річних.

Замикає трійку лідерів отриманого чистого доходу у 2019 році у розмірі — 794 млн грн, у 2018 році — 292 млн грн (+171%) — CreditKasa, яка зареєстрована є 13 лютого 2013 року.

У порядку спаду доходу відзначаються CreditPlus (чистий дохід у 2019 році — 748 млн грн), Miloan (чистий дохід у 2019 році — 701 млн грн), AlexCredit (чистий дохід у 2019 році — 561 млн грн, Cashpoint (чистий дохід у 2019 році — 560 млн грн), «КредитМаркет» (чистий дохід у 2019 році — 489 млн грн), KF.ua (чистий дохід у 2019 році — 451 млн грн), CCloan (чистий дохід у 2019 році — 430 млн грн), «Швидко Гроші» («інші операційні доходи» — 414 млн грн, «Інші фінансові доходи» — 1345 млн грн).

Отримані чисті доходи мікрофінансових організацій тісно пов'язані із випадками порушення прав споживачів фінансових послуг, однак передбачені Зміни від 01.01.2021 у Законі України «Про внесення змін до деяких законів України щодо споживчого кредитування і формування та обігу кредитних історій» були прийняті у зв'язку зі стрімким зростанням попиту на мікрокредитування, а також необхідністю унормування цієї сфери, адже останнім часом все більше громадян мали чимало проблем через те, що вимоги до розкриття інформації не поширювалися на так звані мікрокредити.

1. Обмеження сум штрафів та пені. Кредитні договори, що укладаються на строк до одного місяця, та договори, загальний розмір позики за якими не перевищує однієї мінімальної заробітної плати, відноситимуться до споживчих кредитів, а відтак такі відносини регулюватимуться нормами Закону України «Про споживче кредитування» [2].

Максимальна сукупна сума штрафів і пені за порушення споживачем виконання його зобов'язань на підставі договору про споживчий кредит, загальний розмір кредиту за яким не перевищує мінімальної заробітної плати, не може перевищувати розмір подвійної суми, одержаної споживачем за таким договором, і не може бути збільшена за домовленістю сторін.

2. Заборона зміни процентної ставки. Надзвичайно важливим для споживачів мікрокредитів є закріплення на законодавчому рівні заборони зміни процентної ставки за кредитом, порядку її обчислення, порядку сплати відсотків у бік погіршення умов для споживача. Оскільки дуже поширеною проблемою є нерозуміння повної вартості кредиту та санкцій у випадку прострочення, які могли потроїти чи навіть збільшити борг людини в десятки разів і, як наслідок, людина неспроможна його повернути.

3. Про кредитну історію. Відтепер обов'язковою умовою укладення договору про споживчий кредит є згода споживача на доступ до інформації, що складає його кредитну історію, та на збір, зберігання, використання та поширення через бюро кредитних історій, включене до Єдиного реєстру бюро кредитних історій, інформації щодо нього та цього кредиту. У разі ненадання такої згоди споживачем, кредитодавець повинен відмовити в укладенні договору та здійсненні кредитної операції.

4. Обмеження щодо кількості «швидких кредитів». Закон обмежує можливість отримувати безмежну кількість швидких кредитів без наміру їх повертати, тим самим захищаючи фінансові установи від збільшення проблемної заборгованості. Тому, ймовірно, зацікавленість кредитодавців у даному виді кредитування буде значно знижена через обмеження можливості нараховувати проценти, штрафи і пеню. Але, поряд з цим, зміни допоможуть в певній мірі убезпечити споживачів від отримання, на перший погляд, незначних позик, а також дозволять зберегти клієнтам свою платоспроможність.

5. Про ризики мікрокредитування. Фінансові компанії не будуть зобов'язані надавати клієнтам паспорт споживчого кредиту перед підписанням договору, якщо йдеться про позику сумою, що не перевищує мінімальну заробітню плату. Таке зобов'язання є лише для кредитів понад мінімальну

зарплату. Неурегульованість даного питання залишає кредиторам можливість використовувати різні способи приховування інформації про кредит у подальшому. Саме тому, з метою забезпечення своєчасного надання повної, точної та достовірної інформації про фінансові послуги, НБУ анонсував встановлення вимоги до фінансових компаній стосовно розміщення істотних характеристик кредитних продуктів (зокрема й мікрокредитів) на своїх веб-сайтах.

Наведемо три важливі пункти, на які обов'язково потрібно звертати увагу при оформленні кредиту в МФО [1].

Перший — ставка 0% може діяти впродовж пільгового періоду.

Особливість мікрокредитів у тому, що ставка 0% або 0,01% може діяти впродовж пільгового періоду. Наприклад, 5 днів. Після цього вступають у дію звичайні тарифи. А тут можуть ховатися 100%, 700% і навіть 1700% річних. До речі, річну процентну ставку фінансові компанії вказують непримітним позначенням APR (Annual Percentage Rate, річна ставка), на яке клієнти можуть навіть не звернути увагу [2].

Другий — небанківські фінустанови вказують ставку за кредитом 1—2%. Але це ставка за один день. Рекламуючи кредити, мікрофінансові компанії зазвичай вказують відсотки за один день користування кредитом. Умовні 1—2% справді виглядають привабливо. Зважаючи на невеликий платіж, умовно 10—20 гривень на день, клієнт може не перейматися через прострочення та невчасне виконання своїх зобов'язань. Проте після цього спрацьовують штрафи, комісії та нараховується пеня.

Третій — варто відразу чітко розібратися з графіком погашення кредиту та штрафами у випадку прострочення платежу. Саме штрафи за прострочення можуть збільшити борг клієнта в рази. Деякі мікрофінансові компанії у випадку прострочки автоматично збільшують ставку за кредитом. До того ж додається ще й штраф (наприклад, 2% від простроченого платежу в перший день прострочення і ще плюс 2% кожного наступного дня) та пеня (наприклад, 1,5% від суми кредиту за кожен день прострочення).

Досліджуючи стан фінансової діяльності МФО в Україні слід зазначити, що у цьому напрямі відбулися суттєві законодавчі зміни, а саме посилився захист споживачів мікрокредитів від необґрунтованого боргового навантаження, а також відбувається убезпечення кредиторів від недобросовісних позичальників що, відповідно, сприяє зменшенню частки проблемної заборгованості за позиками.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо споживчого кредитування і формування та обігу кредитних історій» № 891-IX від 15.09.2020. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/891-20#Text>.
2. Закон України «Про споживче кредитування» № 1734-VIII від 15.11.2016. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1734-19>.
3. Некрасов В. Moneyveo, MyCredit та інші «швидкогроші»: кому належать і скільки заробляють мікрофінансові організації. *Економічна правда*. 18.01.2021. URL : <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/01/18/670072>.

ЧИННИКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Богдан Федорущенко
Університет банківської справи

Для розбудови дієвої системи забезпечення фінансової безпеки банківського сектору (ФББС) національної економіки дуже важливо чітко визначити чинники ФББС.

ФББС зумовлюється численними чинниками, зокрема:

внутрішньою і зовнішньою політичною та економічною стабільністю; ступенем залежності БС від внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування; ступенем концентрації активів КБ у різних державах чи галузях промисловості; структура власності на банківські установи [1, с. 26];

станом зовнішньої корпоративної заборгованості КБ, що в умовах нестабільності курсу національної валюти створює значні ризики для всієї фінансової системи та економіки загалом [2, с. 160—161];

скороченням обсягів міжнародного кредитування, відмовою позичальників від платежів, крахом платіжних систем; диспропорціями у фінансовому стані і розвитку банків, падінням довіри клієнтів, низьким рівнем якості і ефективності банківського регулювання і нагляду й розвитку системи страхування вкладів, непрозорістю банківської звітності, неефективним стратегічним прогнозуванням, дефіцитом ресурсів, високими відсотковими ставками, низьким рівнем ризик-менеджменту, нерозвиненістю моніторингу, неефективним внутрішнім контролем; низьким рівнем виявлення ранніх ознак кризових ситуацій; значним обсягом готівкового обігу, що обслуговує тіньову економіку; відсутністю довгострокових депозитів, недостатнім розвитком сучасних банківських технологій [3].

За О. Барановським, на рівні ФББС позначаються [4, с. 146—148]: тип грошово-кредитної політики, рівень регулювання БС, чинна у країні модель кредитування, присутність іноземного капіталу на ринку банківських послуг країни, модель грошової емісії, практика управління проблемною заборгованістю, система заробітної плати.

Р. Вовченко, поряд з часто згадуваними чинниками ФББС, акцентує увагу й на таких [5, с. 77—79]: превалювання моделі розвитку КБ; ступінь координації цілей БС і національної економіки загалом; структурованість елементів БС; асиметричність розвитку банківського і реального секторів економіки; монопольні права КБ на деякі види діяльності; кредитна культура; культура залучення грошей, способи фінансування; особливості устрою фінансової системи в країні; тип господарської системи в країні; інституційні переваги; доступність банківських послуг і ступінь дезінтермедіації; наявність додаткового вилучення коштів з обігу; присутність на території країни транснаціональних КБ; проблема негативного відбору клієнтів; підвищене порівняно з іншими секторами обмеження суверенітету акціонерів КБ; межі адміністративного захисту центробанком прав позичальників комерційних банків і можливості розгляду по суті його територіальними управліннями скарг споживачів банківських послуг; розвиток глобалізаційних процесів; рівні юридичного супроводу і експертизи договорів і контрактів КБ, касової, податкової і платіжної дисциплін, активності кредиторів КБ з запитування боргів, маркетингових стратегій КБ; ступінь комплексності дослідження накопиченого досвіду і наявних й потенційних проблем її забезпечення в умовах існуючих соціально-економічних і політико-правових реалій, розвиток доктринальних досліджень у цій сфері.

На наш погляд, на ФББС можуть також позначатися:

стан формування системи її забезпечення в країні й таких її визначальних підсистем, як науковий супровід, нормативно-правове, методичне, обліково-звітне, управлінське, інформаційно-аналітичне, моніторингове/діагностичне, інфраструктурне, маркетингове, техніко-технологічне, кадрове, фінансове, програмне забезпечення;

комплекс скоординованих упереджувальних, поточних і коригувальних заходів правового / правозастосовного, ліцензійно-реєстраційного, економічного, фінансового, соціального, превентивного, адміністративного, протекціоністського, організаційного, управлінського, інформаційно-аналітичного, техніко-технологічного, виховного, освітнього, режимного і контрольного характерів з фінансового убезпечення КБ зокрема і БС загалом,

економічних агентів, котрі ними обслуговуються або на яких відбивається стан ФББС;

ринок криптовалют (з огляду на анонімність учасників операцій з ними, що унеможлиблює внаслідок цього протидію КБ відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму і поширенню зброї масового знищення; з розвитком цього ринку підриватиметься конкурентоспроможність БС, а із зростанням його волатильності збільшуватиметься кількість неплатоспроможних клієнтів банків, що витратять на придбання криптовалюти банківські кошти);

технології розподілених даних (blockchain).

Список використаних джерел

1. Бриштелев А. Теоретико-методологические основы экономической безопасности банковской системы. *Банковский вестник*. 2009. № 4. С. 23—30.
2. Кириченко О. А., Кудрицький В. Д. Вплив зовнішніх боргів на економічну безпеку українських банків. *Механізм регулювання економіки*. 2010. № 1. С. 160—169.
3. Наточеева Н. Н. Финансовый механизм преодоления банковских кризисов для обеспечения устойчивого роста банковского сектора России : автореф. дис. на соискание учен. степени д-ра экон. Наук : спец. 08.00.10 — финансы, денежное обращение и кредит. Москва, 2011. 47 с.
4. Барановський О. І. Філософія безпеки : монографія : у 2-х т. Київ : УБС НБУ, 2014. Т. 2 : Безпека фінансових інститутів. 716 с.
5. Вовченко Р. С. Чинники і загрози фінансовій безпеці банківського сектору національної економіки. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2013. Вип. 1. С. 75—83.

ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Віра Фостяк

Університет банківської справи

У сучасних умовах нестабільності економічної та політичної ситуації, а починаючи з березня, пандемії COVID-19 і пов'язаних з нею карантинних обмежень, що ускладнили роботу всього сектору, банки повинні приділяти достатньо уваги питанню пристосування депозитної політики до умов їх функціонування. Проаналізуємо стан депозитних ресурсів у банках України. Варто зауважити, що починаючи з 2017 року депозитний ринок почав демонструвати ознаки відновлення, а обсяг залучених вкладів в цьому році вперше за останні декілька років показав зростання, яке зберігається дотепер.

Так, загальну динаміку депозитного портфеля банків України у 2017 — другому кварталі 2020 р., за даними НБУ, наведемо в *табл. 1*.

Таблиця 1

Структура депозитів фізичних та юридичних осіб у 2017 — 2 кв. 2020 рр.

Показники	31.12.2017 р.		31.12.2018 р.		31.12.2019 р.		2 кв. 2020 р.	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Кошти фізичних осіб	478565	54,23	508869	55,61	544661	55,99	619115	54,18
Кошти юридичних осіб	403927	45,77	406166	44,39	428197	44,01	523483	45,82
Усього депозитів	882492	100	915035	100	972858	100	1142598	100

Джерело. [1].

За даними *табл. 1* бачимо, що протягом аналізованого періоду загальна сума депозитних коштів у банківській системі України має тенденцію до зростання — з 882 492 млн грн на кінець 2017 р. до 1 142 598 млн грн у 2 кварталі 2020 р. (приріст 260 106 млн грн, або 29,47%). Така закономірність була спричинена в основному зростанням довіри вкладників до банківської системи та поступовим поживленням економіки загалом.

Протягом аналізованого періоду при розгляді структури коштів фізичних осіб бачимо суттєве переважання строкових депозитів, так, на кінець 2017 р. їх сума становила 316 504 млн грн (66,17 %), а у 2 кварталі 2020 р. — 344 799 млн грн (55,69 %), у той час, як на поточних рахунках було лише 162 061 млн грн (33,83 %) та 274 316 млн грн (44,31 %) відповідно (*рис.*).

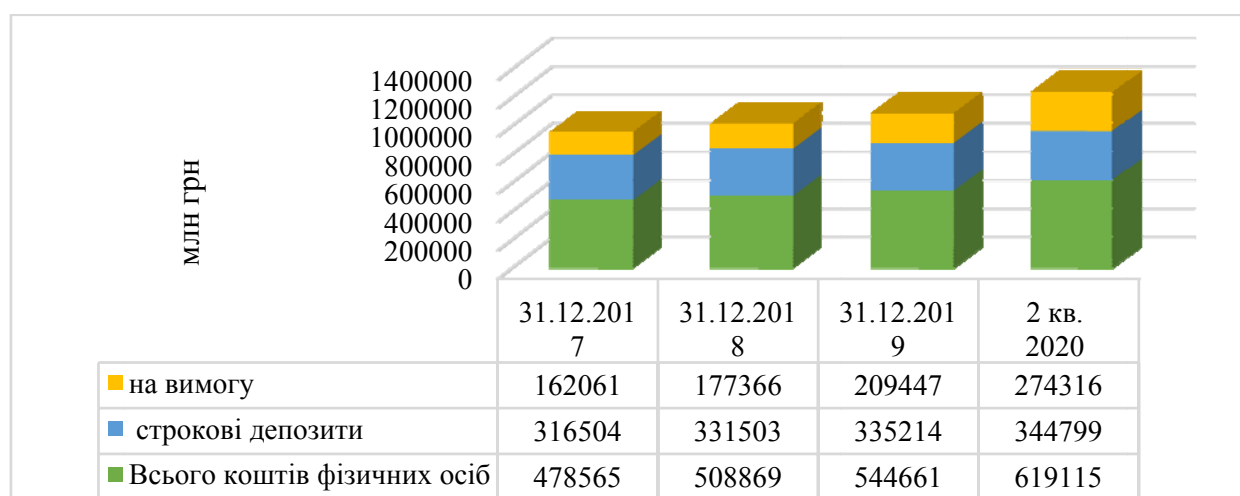


Рис. Динаміка структури депозитних вкладень фізичних осіб за строковістю у 2017 — 2 кв. 2020 р.

Джерела: [1—4].

Вважаємо, що таке співвідношення між строковими коштами фізичних осіб та депозитами на вимогу свідчить про спрямованість банківських установ на підвищення стабільності ресурсної бази.

Якщо аналізувати депозити банківських установ в розрізі видів валют, то спостерігається поступове зменшення коштів, залучених в іноземній валюті протягом аналізованого періоду та, відповідно, збільшення — у національній валюті (*табл. 2*).

Таблиця 2

Обсяг депозитів, залучених на рахунки резидентів у розрізі видів валют у 2017 — 2 кв. 2020 р.

Показники	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	2 кв. 2020	Відхилення 2 кв. 2020 р. до 2017 р. (+/-)
	млн грн	млн грн	млн грн	млн грн	млн грн
Усього депозитів	882492	915035	972858	1142598	+ 260106
у національній валюті	426418	460334	586838	745568	+ 319150
в іноземній валюті	403872	454701	386020	397030	- 59044

Джерело. [1].

Так, за даними *табл. 2* валютні вклади зменшилися з 426 418 млрд грн на кінець 2017 р. до 397 030 млн грн у 2 кварталі 2020 р., або на 59 044 млн грн, проте в сукупному клієнтському портфелі їхня частка продовжує залишатися досить значною (51,68 % у кінці 2017 р. та 34,75 % за підсумками 2 кварталу 2020 р.). Зміна частки валютних депозитів протягом року, зазвичай, відбувається у зв'язку із сезонними коливаннями курсу валютної пари UAH / USD.

Отже, депозитна політика банків України є основним забезпечувальним ресурсом банківського сектору України. На динаміку зростання депозитного портфеля вплинуло чимало і негативних факторів, зокрема, скорочення споживання і посилення інфляційних, девальваційних очікувань, загальна невизначеність щодо свого здоров'я і здоров'я близьких. Тому населення намагається зберігати кошти під рукою і більше віддає перевагу депозитам, що позитивно вплинуло на ріст депозитів та підвищення довіри до банків.

Список використаних джерел

1. Огляд банківського сектору, серпень 2020. URL : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/oglyad-bankivskogo-sektoru-serpen-2020-roku>.
2. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк». URL : <https://www.oschadbank.ua/ua>.
3. Офіційний сайт Національного банку України. URL : <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
4. Deposit interest rate by country: 2020. URL : https://www.theglobaleconomy.com/rankings/deposit_interest_rate.

**WPLYW POROZUMIENIA DCFTA
NA RESTRUKTURYZACJĘ UKRAIŃSKIEJ GOSPODARKI**

**Wacław Kotliński,
Monika Kurzeja
Staropolska Szkoła Wyższa w Kielcach, Polska**

Ukraina od początku uzyskania swojej autonomii oświadcza chęć zbliżenia z Unią Europejską (UE). Pomimo wieloletniej integracji pomiędzy Ukrainą a UE, współpraca w dalszym ciągu mierzy się z wieloma komplikacjami. Do jednych z przełomowych okresów współpracy pomiędzy powyższymi partnerami należy zaliczyć zawarcie unijno-ukraińskiego porozumienia o strefie wolnego handlu. Przytoczone porozumienie stanowi ostatni etap unijno-ukraińskiej sumowy stowarzyszeniowej [Sydun 2010. Butyter 2014, Andarov, Havlik 2016]. Umowa pomiędzy Ukrainą a Unią Europejską o pogłębieniu i całościowej strefie wolnego handlu stanowi najważniejszą i największą część podpisanej w czerwcu 2014 r. umowy stowarzyszeniowej. W tym miejscu należy zaznaczyć, że zawarcie umowy o strefie wolnego handlu było przyczyną wybuchu konfliktu ukraińsko-rosyjskiego. Główne pytanie badawcze postawione w niniejszym artykule brzmi: jak porozumienie DCFTA wpłynie na restrukturyzację ukraińskiej gospodarki? W pracy przyjęto tezę, że w perspektywie długofalowej porozumienie pomoże gospodarce Ukrainy w modernizacji i przekształceniu się w bardziej konkurencyjne państwo.

**1. NEGOCJACJE POROZUMIENIA POMIĘDZY UNIĄ EUROPEJSKĄ
A UKRAINĄ**

1 stycznia 2016 r. weszła w życie umowa między Ukrainą a UE o pogłębionej i całościowej strefie wolnego handlu (DCFTA). Jednak negocjacje wskazanych podmiotów toczyło się już od lat 90. 14 czerwca 1994 r. Ukraina jako pierwsza z byłych republik ZSRR podpisała w Luksemburgu porozumienie o partnerstwie i współpracy (PCA). W celu umożliwienia rozwoju kontaktów handlowych 1 czerwca 1995 r. podpisano tzw. układ tymczasowy (Interim Agreement on trade and trade-related matters between the European Community, the European Coal and Steel Community and the European Atomic Energy Community and Ukraine), który wszedł w życie 1 lutego 1996. [Sydun, 2010, s. 203]. 1 marca 1998 r. weszło w życie porozumienie o partnerstwie i współpracy na okres kolejnych 10 lat. W ramach

współpracy wyznaczono kilka priorytetowych celów: energetykę, handel i inwestycje, prawo i sprawy wewnętrzne, zbliżenie ustawodawstwa Ukrainy do ustawodawstwa UE, ochrona środowiska, transport, współpraca transgraniczna, współpraca naukowa, techniczna i badania kosmiczne.

Warto podkreślić, że jednym z kluczowych zadań objętych porozumieniem PCA było wsparcie wysiłków podejmowanych przez Ukrainę na rzecz budowy demokracji i wolnego rynku. Kolejne negocjacje podjęto w marcu 2007 r., których celem było rozszerzenie porozumienia, które zastąpi Układ o partnerstwie i współpracy (PCA). W 2008 r. zaproponowano kolejną formę współpracy na zasadzie układu stowarzyszeniowego, a jego głównym celem jest utworzenie strefy wolnej handlowo (SGH) [Ambroziak, Kaliszuk, 2009, s. 141].

2. ZNACZENIE DCFT DLA GOSPODARKI UKRAINY

Porozumienie handlowe pomiędzy Unią Europejską i Ukrainą zakłada liberalizację wymiany handlowej między dwoma podmiotami, a także ujednoczenie norm i standardów technicznych i regulacji prawnych w sektorze handlowym.

W strukturze wymiany handlowej, głównym partnerem Ukrainy była Rosja. Jednak w 2020 r. wśród kluczowych partnerów handlowych pod względem eksportu znalazły się również Chiny i Polska. Natomiast pod względem importu o Chiny, Niemcy i Rosja. Należy podkreślić, że po podpisaniu w 2014 r. porozumienia DCFTA, Rosja zgłaszała swoje zastrzeżenia związane z niekorzystnym wpływem dla Rosji realizacji zapisów niniejszego porozumienia. Co wpłynęło na późniejsze wejście w życie porozumienia o strefie wolnego handlu, tj. 1 stycznia 2016 r. [Radomska, 2017].

Badania prowadzone w okresie 1999—2006 dotyczące potencjalnych skutków klasycznej strefy wolnego handlu (swobodny przepływ towarów przemysłowych i w niewielkim zakresie artykułów rolno-żywnościowych), zgodnej z art. XXIV GATT z 1994 r., dowiodły, że byłyby one dla UE praktycznie niezauważalne, a dla Ukrainy nieznaczne [Ambroziak, Kaliszuk, 2009, s. 142]. W związku z powyższym Unia Europejska wyszła z propozycją utworzenie „pogłębionej i zaawansowanej strefy wolnego handlu» (*deep and comprehensive free trade area*) nazywanej też strefą wolnego handlu plus (*Free Trade Agreement plus* — FTA+). Obejmowałyby ona wszystkie dziedziny odnoszące się do handlu, również te nie objęte kompetencjami WTO, jak np. kwestie energetyczne czy reguły konkurencji [Ambroziak, Kaliszuk, 2009, s. 142]. Ponadto założenia pogłębionej współpracy zakładają zniesienie, poprzez zbliżenie regulacyjne, przeszkód pozataryfowych innych niż graniczne (*beyond the border obstacles*), jak np. bariery techniczna.

Inne korzyści wdrożenia DCFTA dla eksportu pomiędzy UE a Ukrainą w dłuższej perspektywie oznacza też redukcją wartości ceł. Zmniejszy się także ilość barier pozacelnych w handlu, m.in. wskutek zniesienia kwot importowych [Radomska, 2017, s. 72].

Do kolejnych korzyści współpracy między Ukrainą a UE należą wzrost znaczenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ukraina stała się atrakcyjnym miejscem lokowania BIZ ze względu na duży, chłonny rynek zbytu, położenie w bezpośrednim sąsiedztwie UE, małą konkurencję, istnienie nisz rynkowych, występowanie korzyści związanych z zastępowaniem eksportu produkcją realizowaną na miejscu, niższe ceny zasobów pracy, dostępność wysoko wykwalifikowanych zasobów pracy. Atrakcyjność Ukrainy jako obszaru lokowania BIZ wzrosła w związku z podpisaniem i wejściem w życie umowy DCFTA UE — Ukraina [Radomska, 2017, s. 74; Sydun, 2010, s. 215].

ZAKOŃCZENIE. Nie ma wątpliwości, że w dłuższej perspektywie czasu porozumienie o pogłębionej i zaawansowanej strefie wolnego handlu pomoże Ukrainie i pozostałym beneficjentom w modernizacji i przekształceniu się w bardziej konkurencyjne państwo [Adarov, Havlik, 2016].

Efekty wdrożenia porozumienia DCFTA są widoczne w sektorze finansów gospodarki Ukrainy, ale także telekomunikacyjnym oraz usług pocztowych i kurierskich. Harmonizacja regulacji prawnych zintegruje bowiem te obszary z unijnym rynkiem usług. Jednak pełne wykorzystanie potencjału wynikającego z wejścia w życie umowy o strefie wolnego handlu Ukrainy i UE związane jest ściśle ze zmianami systemowymi na Ukrainie. Kraj stanął przed wyzwaniem przeprowadzenia reform w niemal wszystkich kluczowych obszarach funkcjonowania państwa.

References

1. Adarov, A., & Havlik, P. (2016). Benefits and Costs of DCFTA: Evaluation of the Impact on Georgia, Moldova and Ukraine. *Joint Working Paper*.
2. Bututer, D. (2014). Umowy o stowarzyszeniu pomiędzy Unią Europejską a państwami Partnerstwa Wschodniego na przykładzie Ukrainy. PWSZ IPiA Studia Lubeskie, Tox.
3. Labuda, M. (2020). Kryzys ukraiński wyzwaniem dla rozwoju relacji gospodarczych Ukrainy z Unią Europejską. *Politeja*, 3 (66), 67—77.
4. Kaliszuk, E., & Ambroziak, Ł. (2009). Sulechów, Strefa wolnego handlu Unia Europejska: Ukraina — skutki handlowe dla Polski. S. 13—25.
5. Radomska, E. (2017). DCFTA — Umowa o Strefie wolnego handlu Ukrainy z Unią Europejską — szanse, zagrożenia, wyzwania. *KNUV*, 2 (55), 61—83.
6. Sydun, A. (2010). Ewolucja stosunków pomiędzy Ukrainą i UE. *Środkowoeuropejskie Studia Polityczne*. S. 61—216. <https://doi.org/10.14746/ssp.2010.3.10>.

СУТНІСТЬ СОБІВАРТОСТІ ЯК РЕЗУЛЬТАТ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ

Олена Андросенко
Університет банківської справи

Термін «витрати» безпосередньо пов'язаний з формуванням собівартості продукції (робіт, послуг) у процесі господарської діяльності, під витратами розуміють оптимальну вартість ресурсів, яка забезпечує необхідну якість та кількість готової продукції (робіт і послуг).

Дослідження облікової сутності витрат пов'язано з визначенням вартості ресурсів, необхідних для здійснення будь-якої діяльності. Проте, ураховуючи, що результатом діяльності виробничих підприємств є виготовлення готового продукту, слід розглянути сутність собівартості продукції як результату формування витрат.

Як економічна категорія собівартість виникла тоді, коли з'явилася необхідність підрахувати витрати на виробництво товару, прибуток або збиток від його реалізації. Досить поширеним серед науковців є визначення собівартості як частини вартості.

П. Безруких акцентує увагу на таких характеристиках собівартості продукції як економічного показника [1]:

1) собівартість продукції в політекономічному аспекті — це сукупність витрат продуктивної і непродуктивної праці. При цьому витрати продуктивної праці повинні включатися в собівартість не цілком, а частково, тобто за винятком тієї частини витрат, що утворює чистий дохід підприємства. Витрати непродуктивної праці — це чисті витрати товарного і грошового обігу (вони входять до складу собівартості матеріалів, цехових, загальнозаводських, позавиробничих та інших подібних витрат), витрати на соціально-економічні заходи тощо;

2) собівартість вимірюється витратами праці підприємств і об'єднань. Ці витрати можуть бути вище чи нижче суспільно необхідних витрат або ж дорівнювати їм. У собівартість варто включати й аномальні, наднормативні витрати і втрати (перевитрати ресурсів від браку, простоїв тощо);

3) до собівартості доцільно відносити і деякі елементи чистого доходу суспільства в тих випадках, коли вони являють собою витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції.

В. Палій подає трактування поняття «собівартість» за різними варіантами її визначення:

- 1) частина вартості, що включає вартість засобів виробництва і більшу частину необхідного продукту, яка дорівнює витратам на заробітну плату;
- 2) частина вартості, що являє собою витрати засобів підприємства на виробництво і реалізацію продукції;
- 3) частина вартості, що втілює витрати минулої і живої (необхідної) праці на виробництво та реалізацію продукції;
- 4) продуктивні й непродуктивні витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції;
- 5) частина вартості, що у процесі обігу повинна повертатися підприємству з метою відшкодування його витрат;
- 6) частина вартості, що відшкодовує витрати для забезпечення безперервності виробничого процесу [2, с. 57].

У значній кількості публікацій собівартість визначається як:

- 1) якісний показник діяльності підприємства;
- 2) грошове вираження витрат;
- 3) величина спожитих ресурсів;
- 4) сукупність матеріальних витрат і живої праці, що показує, скільки коштує виробництво;
- 5) сума витрат (затрат) на вироблену та реалізовану продукцію.

У зарубіжній літературі поняття собівартість прирівнюється до витрат. Так, Р. Ентоні визначає собівартість (витрати) як грошове вираження величини ресурсів, використаних для певних цілей [3, с. 311].

К. Друрі, Б. Нідлз і Х. Андерсон вважають, що собівартість продукції — це виробничі витрати на вироблену продукцію, а невиробничі витрати відносять до витрат звітного періоду [4; 5].

Наведені думки не суперечливі, що підтверджується можливістю поєднати підходи, розкриваючи сутність собівартості продукції.

Значна увага в сучасний період приділяється створенню комплексної системи управління собівартістю продукції, що містить підсистеми: прогнозування та планування собівартості; облік виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції; аналіз собівартості і підготовку проектів управлінських рішень, спрямованих на скорочення виробничих витрат.

На основі проведеного аналізу та узагальнення опрацьованих матеріалів можна зробити висновок, що хоча серед вчених-економістів виникли певні розбіжності стосовно змісту категорії «собівартість», проте це не стосується її значення для управління підприємством. Собівартість — це виражені у грошовій формі використані ресурси підприємства у зв'язку з виробництвом

продукції. Собівартість як сума витрат є об'єктом фінансового обліку, а собівартість як вартість одиниці виробленої продукції — об'єктом управлінського обліку [28, с. 30].

Список використаних джерел

1. Безруких П. С. Состав и учет издержек производства и обращения. Москва : ФБК Контакт, 1996. 570 с.
2. Палий В. Ф. Основы калькулирования. Москва : Финансы и статистика, 1987. 288 с.
3. Энтони Р., Дж. Рис. Учет: ситуации и примеры : пер. с англ. / под ред. и с предисл. А. М. Петрачкова. Москва : Финансы и статистика, 1993. 560 с.
4. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. Москва : Издательство «Аудит», 1994. С. 34 .
5. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэл Д. Принципы бухгалтерского учета / пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова. 2-е изд., стереотип. Москва : Финансы и статистика, 2004. С. 432.

К ВОПРОСУ О МЕЖСТРАНОВЫХ СОПОСТАВЛЕНИЯХ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ЭКОНОМИКУ

Антон Бураков

**Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины,
Республика Беларусь**

Эффект от взимания налогов проявляется, с одной стороны, в обеспечении государства налоговыми доходами, а с другой, в участии хозяйствующих субъектов, формирующих источники для уплаты налоговых платежей.

Понятие «налоговая нагрузка» может быть применимо к различным субъектам экономики — предприятиям, отраслям и всей экономике страны в целом. Оценка тяжести налогообложения достаточно часто используют как своеобразный индикатор социально-экономических процессов [1, с. 67].

Для оценки налоговой нагрузки номинальные налоговые ставки, среднюю налоговую ставку (соотношение собранных налогов и налоговой базы), предельную эффективную налоговую ставку. Однако наиболее широко используется такой показатель налоговой нагрузки, как отношение суммы собранных налогов в стране к созданному валовому внутреннему продукту (ВВП), называемый также:

- отношение налогов к ВВП (tax-to-GDP ratio),
- налоговые доходы в % от ВВП (tax revenues as % of GDP),
- налоговая квота (tax quota),
- косвенная налоговая ставка (implicit tax rate) [2].

Экономический смысл данного показателя состоит в оценке доли ВВП, перераспределенной с помощью налогов.

Несмотря на то, что статистика по данному показателю представлена на сайтах Евростата, ОЭСР, Всемирного Банка, Европейского центрального банка, межстрановые сопоставления по нему требуют учета ряда условий.

В частности, различные организации при подсчете суммы налогов могут включать или исключать из суммы налогов социальное и медицинское страхование; суммы налогов, перечисляемые между различными уровнями государственных органов. Налоговая нагрузка, таким образом, оценивается не только по всей сумме налогов, также приводится детализация по видам налогов: соотношение собираемых сумм по определенному налогу к ВВП. В качестве знаменателя вместо ВВП может применяться валовой национальный продукт (ВНП).

Налоговая квота не позволяет адекватно сравнивать по налоговой нагрузке страны, оказывающие экономическую и социальную поддержку посредством налоговых расходов или льгот более активно, нежели другие, использующие прямые государственные расходы в аналогичных целях. При прочих равных условиях, страны, предпочитающие налоговые расходы прямым государственным расходам, будут иметь более низкие значения отношения налогов к ВВП. Сюда же относятся и различные виды пенсионных систем (с наличием или отсутствием обязательных пенсионных отчислений), которые также будут обуславливать различие в значениях показателя.

Налоговую квоту с учетом социальных взносов рассчитывает ОЭСР, отдельно приводит данные по социальным взносам Евростат и Европейский центральный банк. Но данные организации предоставляют информацию только по ограниченному числу стран — соответственно по странам-членам ОЭСР и по странам Евросоюза. Величина социальных взносов существенно отличается по странам и соответственно рейтинг стран по налоговой квоте с учетом и без социальных выплат изменяется существенно.

Исследование налоговой нагрузки с помощью соотношения собираемых налогов к ВВП требует анализа данного показателя в долгосрочном разрезе, поскольку его значение подвержено существенному влиянию экономического цикла.

Этот показатель не позволяет сравнивать страны (или изменение ситуации в одной стране) при существенном различии доли корпоративного сектора в ВВП. Например, в ситуации, когда в одной стране налоговые сборы по налогу на прибыль в два раза выше, чем в другой (из-за большей налоговой базы —

большой доли корпоративного сектора в прибыли предприятий), а налоговые ставки одинаковы и ВВП также равны, налоговая квота по налогу на прибыль в первой стране будет в два раза выше. Однако это не означает, что налоговая нагрузка в первой из описанных стран в два раза больше, чем во второй, при одинаковых ставках налога на прибыль. При рассмотрении всей совокупности налогов эффект большей доли корпоративного сектора в экономике будет аналогичен, учитывая высокую долю налога на прибыль в налоговых доходах государства. В случае с налогом на прибыль более адекватное отражение налоговой нагрузки можно получить, если использовать такую ее оценку, где в числителе будет стоять сумма налога на прибыль, а в знаменателе — сумма прибыли до налогообложения.

Еще одним недостатком использования налоговой квоты является неспособность учитывать функционирование в экономике теневого сектора. Для стран с существенной долей теневого сектора экономики налоговая квота завышает налоговую нагрузку. Существенная часть экономически активных субъектов в таких странах производит ВВП, но не платит налогов. Учет произведенного ими продукта увеличил бы знаменатель — ВВП, т.е. снизил бы налоговую квоту.

Помимо этого, сравнение стран по налоговой квоте осложнено разным уровнем статистической точности и неодинаковым временем публикации оценок и их пересмотров по ВВП.

Тем не менее, ввиду доступности статистических данных по налоговой квоте, этот показатель удобно использовать для сравнения уровня и динамики налогового бремени в различных странах.

Список использованной литературы

1. Филипович Е. С. Вариативность показателя «налоговая нагрузка» в зависимости от предполагаемых целей использования. *Белорусский экономический журнал*. 2020. № 1. С. 67—78.
2. Аналитическая оценка фискальной (налоговой) нагрузки в российской экономике. URL : <http://media.rspp.ru/document>.

ACCOUNTING COSTING SYSTEMS

Ірина Вагнер

Університет банківської справи

Cost accounting is a form of managerial accounting that aims to capture a company's total cost of production by assessing the variable costs of each step of production as well as fixed costs.

Scholars believe that cost accounting was first developed during the industrial revolution when the emerging economics of industrial supply and demand forced manufacturers to start tracking their fixed and variable expenses in order to optimize their production processes. Cost accounting allowed railroad and steel companies to control costs and become more efficient. By the beginning of the 20th century, cost accounting had become a widely covered topic in the literature of business management [1].

Cost accounting is used by a company's internal management team to identify all variable and fixed costs associated with the production process. It will first measure and record these costs individually, then compare input costs to output results to aid in measuring financial performance and making future business decisions.

Types of costs at Ukrainian enterprises are shown in *table*.

Table

Types of costs at Ukrainian enterprises

Types of costs	Cost characteristics
Fixed costs	Costs that don't vary depending on the level of production. An increase or decrease in production levels would cause no change in these costs.
Variable costs	costs tied to a company's level of production
Operating costs	costs associated with the day-to-day operations of a business
Direct costs	costs specifically related to producing a product
Indirect costs	costs that cannot be directly linked to a product

A cost accounting system requires five parts that include:

- 1) an input measurement basis;
- 2) an inventory valuation method;
- 3) a cost accumulation method;
- 4) a cost flow assumption;
- 5) a capability of recording inventory cost flows at certain intervals.

Note that many possible cost accounting systems can be designed from the various combinations of the available alternatives, although not all of the alternatives are compatible. Selecting one part from each category provides a basis for developing an operational definition of a specific cost accounting system [2].

There are three types of cost accounting:

1. Standard costing assigns «standard» costs, rather than actual costs, to its cost of goods sold (COGS) and inventory. The standard costs are based on an efficient use of labor and materials to produce the good or service under standard operating conditions, and they are essentially the budgeted amount.

Even though standard costs are assigned to the goods, the company still has to pay actual costs. Assessing the difference between the standard (efficient) cost and actual cost incurred is called variance analysis.

2. Activity-based costing (ABC) identifies overhead costs from each department and assigns them to specific cost objects, such as goods or services.

The ABC system of cost accounting is based on activities, which is any event, unit of work, or task with a specific goal, such as setting up machines for production, designing products, distributing finished goods, or operating machines. These activities are also considered to be cost drivers, and they are the measures used as the basis for allocating overhead costs.

3. Marginal costing (sometimes called cost-volume-profit analysis) is the impact on the cost of a product by adding one additional unit into production.

It is useful for short-term economic decisions. Marginal costing can help management identify the impact of varying levels of costs and volume on operating profit [3].

References

1. What Is Cost Accounting? (n. d.). Retrieved from <https://www.investopedia.com/terms/c/cost-accounting.asp>.

2. 5 parts of a cost accounting system. (n. d.). Retrieved from <https://www.altax.al/en/blog/48-5-parts-of-a-cost-accounting-system>.

3. Types of Cost Accounting. (n. d.). Retrieved from <https://efinancemanagement.com/costing-terms/types-of-cost-accounting>.

ПОЗИЦИИ ОАО «БПС-СБЕРБАНК» НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТОЧЕК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Елена Горшкова

Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины,
Республика Беларусь

ОАО «БПС-Сбербанк» — крупнейшее универсальное финансово-кредитное учреждение, которое предлагает своим клиентам более 100 видов банковских услуг и продуктов.

Присутствие банка на рынке банковских платежных карточек Республики Беларусь характеризуется следующими данными:

- 2 место по эмиссии карт (с долей рынка 8,0%);
- 4 место по количеству банкоматов (с долей рынка 11,3%);

- 5 место по количеству инфокиосков (с долей рынка 5,32%);
- 4 место по количеству платежных терминалов в организациях торговли и сервиса (с долей рынка 9,55%) [1].

ОАО «БПС-Сбербанк» является членом международных платежных систем MasterCard Worldwide, Visa International и национальной платежной системы БЕЛКАРТ. Осуществляет эквайринг по операциям с карточками платёжной системы American Express. Сертифицирован в международных платежных системах на эквайринг по бесконтактным технологиям MasterCard и Visa PayWave.

В 2019 году банком совместно с платежной системой Visa разработаны и запущены новые карточные продукты — карта болельщика ФК «БАТЭ» и платежная карта «LaCard» (кобренд с интернет-магазином Lamoda). Модернизирован продукт ComPass в части внедрения нового пакета консьерж-сервиса и обмена миль на подарки, промо-коды. Осуществлен запуск опции рефинансирования кредитов Банка в рамках модернизации продукта КартаFUN.

Обновлена линейка платежных карт для значимых клиентов — запущен пакет услуг высокого класса «Сбербанк 1», учитывающий особенности обслуживания привилегированных клиентов. Осуществлен старт продаж премиальной кредитной карты «FUN Platinum».

Совместно с платежной системой Visa осуществлен запуск MVP Карты-Конструктора (платежная карта с набором lifestyle категорий, возможностью предоставления money-back и дополнительных сервисов).

В рамках проводимой стратегии по переводу операций в Digital-каналы доля платежей населения в удаленных каналах обслуживания и устройствах самообслуживания составила по количеству 99,6%, по сумме — 97,5%.

ОАО «БПС-Сбербанк» занимает пятое место в рэнкинге банков Республики Беларусь по приему платежей в Едином расчетном и информационном пространстве (ЕРИП). Доля на рынке по количеству и сумме принятых платежей в ЕРИП составила 5,3% и 4,8% соответственно [1].

С учетом ежегодного роста доли безналичных операции карточный бизнес выбран банком в качестве одного из ключевых направлений развития бизнеса с физическими лицами.

Планируемые в рамках развития карточного бизнеса мероприятия, обеспечат рост чистых комиссионных доходов на 74% [2].

Ключевыми драйверами развития бизнеса с банковскими картами на предстоящий период являются: новые карточные продукты; Life-style

продукты; продукты с дополнительными небанковскими сервисами; новые каналы продаж; кредитные карты.

Таким образом, банк ведет активную политику в сегменте банковских платежных карт, которая позволяет привлекать к себе клиентов выгодными предложениями и увеличивать долю присутствия банка на белорусском рынке банковских услуг.

Список использованной литературы

1. Годовой отчет ОАО «БПС-Сбербанк» за 2019 год. URL : <https://www.bps-sberbank.by/page/annual>.
2. Стратегия развития ОАО «БПС-Сбербанк» 2023. URL : <https://www.bps-sberbank.by/page/development-strategy>.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Грина Демко
Університет банківської справи

Концепція соціальної відповідальності в контексті бізнесу означає, що компанія функціонує для досягнення своїх фінансових цілей і крім цього допомагає суспільству. Ідея полягає в тому, що підприємства повинні поєднувати прибуткові види діяльності з діяльністю, що приносить користь суспільству. Україна приєдналася до реалізації Цілей сталого розвитку [1], які визначені у підсумковому документі «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року», прийнятому у 2015 році на Генеральній асамблеї ООН. У зазначеному документі визнано роль всіх суб'єктів господарської діяльності у забезпеченні сталого розвитку кожної держави та закликано підприємців задіяти їхній творчий та інноваційний потенціал для розв'язання завдань сталого розвитку.

Поняття «соціально відповідальний бізнес» визначає відповідальну поведінку суб'єктів господарської діяльності за вплив їхніх рішень і дій на суспільство, навколишнє природне середовище, яка сприяє сталому розвитку суспільства, зокрема забезпеченню добробуту населення; враховує очікування суб'єктів господарської діяльності та суспільства; відповідає законодавству і міжнародним нормам поведінки; інтегрована у діяльність суб'єкта господарської діяльності.

Соціально відповідальна діяльність дозволяє збільшити прибуток, прискорити темпи зростання; скоротити операційні витрати (збільшення ефективності використання електроенергії або продажу перероблених матеріалів); покращити бренд і репутацію, що допоможе розвинути і відкрити нові ринки та напрями бізнесу; підвищити обсяги продажу, лояльність клієнтів; збільшити продуктивність і якість продукції; підвищити конкурентоспроможність.

За цих умов необхідна інформаційна система, яка з одного боку, буде надавати інформацію про можливості здійснення тих чи інших витрат, пов'язаних з реалізацією завдань соціально відповідального бізнесу, а з іншого боку, буде відображати результати таких ініціатив. Основу такої інформаційної системи складає система бухгалтерського обліку соціально відповідальної діяльності.

Облік соціально відповідальної діяльності — це процес формування систематизованих, корисних даних з метою складання звітності, яка характеризує діяльність суб'єкта господарювання, спрямована на вирішення соціальних і екологічних завдань. Одним із стандартів, які використовуються в міжнародній практиці визначення підходів до постановки обліку соціальної відповідальності та складання корпоративної соціальної звітності, є стандарт AA 1000 «AccountAbility» [2]. Цей стандарт містить ефективні інструменти щодо складання звітності у сфері сталого розвитку та нефінансового аудиту, є базою для планування, виконання, оцінки, інформування та нефінансової перевірки якості взаємодії із зацікавленими сторонами. На основі критеріїв якості звітності, які подані в цьому стандарті, сформульовані принципи складання корпоративної соціальної звітності: принцип змістовності та нейтральності, порівнянності, закінченості (повноти інформації), регулярності та своєчасності, послідовності, комунікації, якості та обов'язковості зовнішньої перевірки, неперервного удосконалення.

Метою обліку соціально відповідальної діяльності є збереження цінностей, визначення результатів соціально відповідальної діяльності та задоволення інформаційних запитів всіх зацікавлених сторін.

Завдання бухгалтерського обліку соціально відповідальної діяльності визначаються виходячи з мети та на підставі загальних завдань. До них слід віднести:

- 1) здійснення безперервного суцільного, взаємопов'язаного та документального спостереження за економічними, екологічними та соціальними процесами та явищами на підприємстві;

2) забезпечення достовірною та своєчасною інформацією внутрішніх і зовнішніх користувачів про господарські процеси та явища, що здійснювалися та відбувалися на підприємстві, про наявність і стан господарських засобів та їх джерел;

3) формування інформаційної бази для планування, стимулювання, організації, регулювання, аналізу і контролю соціально відповідальної діяльності підприємства.

До суб'єктів обліку соціально відповідальної діяльності слід віднести господарюючих суб'єктів, що забезпечують соціально відповідальну діяльність. Предмет обліку охоплює всю господарську діяльність, яка визнається соціально відповідальною. Об'єкти бухгалтерського обліку соціально відповідальної діяльності слід поділити на дві групи: об'єкти, які забезпечують господарську діяльність (господарські засоби та їх джерела), та об'єкти, які складають господарську діяльність (господарські процеси та їх результати). Важливим об'єктом бухгалтерського у розрізі соціальних ініціатив є витрати, які виникають у ході виконання завдань соціально відповідальної діяльності:

1) розвиток персоналу — навчання і професійний розвиток, застосування мотиваційних схем оплати праці; надання співробітникам соціального пакету; створення умов для відпочинку та дозвілля;

2) охорона здоров'я і безпека праці — це напрям соціальних програм підприємства, які забезпечують створення та підтримку додаткових по відношенню до законодавчо закріплених норм охорони здоров'я та умов безпеки на робочих місцях;

3) якість продукції — витрати на попередження випуску продукції незадовільної якості, контроль і оцінку якості продукції, виправлення браку у виробництві;

4) природоохоронна діяльність та ресурсозбереження — здійснюється за ініціативи підприємства з метою скорочення шкідливого впливу на навколишнє середовище (програми з економного споживання природних ресурсів, попередження забруднення навколишнього середовища, організація екологічно безпечного виробничого процесу);

5) здійснення соціальних ініціатив на користь громади — соціальні програми та акції підтримки незахищених верств населення, підтримка збереження і розвиток житлово-комунального господарства та об'єктів культурного та історичного призначення, підтримка соціально значимих досліджень підприємств, участь у благодійних акціях;

б) соціально відповідальна реструктуризація — це напрям соціальних програм компанії, які покликані забезпечити проведення реструктуризації соціально відповідальним способом, перш за все, в інтересах персоналу компанії;

7) добросовісна ділова практика — має на меті сприяти впровадженню та поширенню добросовісної ділової практики між постачальниками, бізнес-партнерами і клієнтами компанії.

Суму витрат на здійснення таких соціальних ініціатив, а також їх результативність можна отримати лише на підставі ґрунтовної інформації.

Отже, система бухгалтерського обліку має формувати інформацію про вартісну оцінку витрачених ресурсів підприємства на соціальні ініціативи та отримані доходи від них. Значення такої інформації посилюється також і необхідністю складання соціальної звітності. При цьому виникає проблема, як отримати необхідну інформацію про те, чи здійснює підприємство соціально відповідальну діяльність і наскільки вона є ефективною. Ряд вчених розглядають можливість отримати інформацію про соціально відповідальну діяльність за допомогою соціального обліку.

Список використаних джерел

1. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text>.
2. <https://www.accountability.org/standards>.

ФУНКЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В УДОСКОНАЛЕННІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ БАНКУ

**Оксана Долінська
Університет банківської справи**

Актуальність проблематики полягає в необхідності усвідомлення функцією внутрішнього аудиту ризик-апетиту банку для удосконалення управління ризиками. Функція внутрішнього аудиту повинна визначити, управління якими ризиками є у пріоритеті Наглядової ради банку. Це дає змогу зосередитись на вдосконаленні процесів управління ризиками, корпоративного управління та системи внутрішнього контролю. Вагомий внесок відображено у наукових працях вчених: Н. І. Дорош, Т. О. Каменська, М. А. Маркевич, М. С. Письменна, В. С. Рудницький, І. О. Скаско, К. С. Сурніна, Л. О. Сухарева, В. П. Пантелєєв та інші. Необхідність поглибленого вивчення є визначення ролі функції внутрішнього аудиту в удосконаленні управління ризиками у банку.

Система внутрішнього контролю в банку забезпечується трьома лініями захисту: перша — підрозділи прийняття ризиків, друга — підрозділи з управління та контролю, третя — підрозділи перевірки та оцінки. Функція внутрішнього аудиту вважається третьою лінією захисту системи внутрішнього контролю. Її виконує підрозділ, який здійснює свою діяльність відповідно до Міжнародних стандартів професійної практики внутрішнього аудиту та Кодексу етики [2]. Функція внутрішнього аудиту характеризується системністю, послідовністю та ризик-орієнтованим підходом, відповідно до стандарту 2100 — Сутність роботи внутрішнього. Постанова Правління НБУ № 311 [3] стала *важливим кроком на шляху оцінювання ефективності функції внутрішнього аудиту, удосконалення системи корпоративного управління в банках, системи внутрішнього контролю та управління ризиками.*

Відповідно до Постанови Правління НБУ № 64 [4] на рівні підрозділу внутрішнього аудиту забезпечується оцінка ефективності функціонування системи управління ризиками. Ефективність процесу управління ризиками встановлюється під час оцінки внутрішнього аудитора ризик-апетиту банку.

Розроблені у банку політики з управління, які вважаються суттєвими визначаються за певними ризиками: щодо кредитного ризику, ризику ліквідності, процентного ризику банківської книги, ринкових ризиків, операційного ризику, комплаєнс-ризиків, інших суттєвих ризиків. Підрозділ внутрішнього аудиту подає на розгляд Наглядової ради звіт, який включає інформацію про систему внутрішнього контролю та систему управління ризиками. На основі цього функція внутрішнього аудиту будується на ризик-орієнтованому підході своєї діяльності. Керівник внутрішнього аудиту інформує Правління банку та Наглядову раду про результати аудиту, що сприяє виконанню контрольних процедур у напрямках управління ризиками, корпоративного управління та системи внутрішнього контролю. Впровадження рекомендацій внутрішнього аудиту щодо відповідного способу реагування на ризик забезпечить досягнення стратегічних цілей банку в межах допустимого рівня ризик-апетиту. До таких способів належать: уникнення ризиків, передача ризиків на страхування, прийняття ризиків, контроль та управління [1, с. 15]. Для результативності необхідний моніторинг рекомендацій, а саме їх своєчасності та повноти виконання.

Ризик-орієнтована функція внутрішнього аудиту надає об'єктивну і незалежну оцінку управління ризиками. Внутрішні аудиторі повинні мати достатні знання для проведення оцінки, що і визначає їх професійну компетентність, згідно стандарту 1210 — Професійна компетентність [2]. На

основі цього керівник розробляє ризик-орієнтований план за стандартом 2010 — Планування [2] для визначення пріоритетності власних функцій. Ідентифікація та оцінка ризиків сприяє утриманню їх на прийнятному рівні та досягненню цілей загальної концепції стратегії банку. Відповідно до стандарту 2060 — Звітування вищому виконавчому керівництву та раді [2], про виявлені суттєві ризики керівник внутрішнього аудиту повинен повідомити правління та раді. У свою чергу, керівництво обирає спосіб реагування на виявлені ризики.

Ризик-орієнтований підхід функції внутрішнього аудиту передбачає процес оцінювання, сприяння удосконаленню процесів корпоративного управління, управління ризиками та контролю для цілей управління та прийняття рішень у банку. Основною метою внутрішнього аудиту є надання керівництву незалежної та об'єктивної оцінки і допомоги керівництву щодо управління ризиками.

Список використаних джерел

1. Дорош Н. І. Оцінювання управління ризиками як функція внутрішнього ризик-орієнтованого аудиту. *Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Економіка*. 2017. № 5 (194). С. 13—21.
2. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту. Київ : Інститут внутрішніх аудиторів України. 2017. 40 с. URL : https://www.iaa.org.ua/?page_id=189 (дата звернення: 04.05.2021).
3. Постанова Правління НБУ «Про затвердження Положення про організацію внутрішнього аудиту в банках України» № 311 від 10.05.2016, зі змінами, внесеними згідно з Постановами НБУ № 152 від 26.12.2018. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0311500-16#Text> (дата звернення: 04.05.2021).
4. Постанова Правління НБУ «Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах» № 64 від 11.06.2018, зі змінами, внесеними згідно з Постановами НБУ №9 від 26.01.2021. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18#Text> (дата звернення: 04.05.2021).

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Олена Коблянська
Університет банківської справи

Аудит експортних операцій може відбуватись у межах аудиту фінансової звітності або як супутня послуга — погоджена процедура. Методика у першу чергу передбачає планування аудиторської перевірки. Загальний план аудиту

містить наступні обов'язкові елементи: знання бізнесу клієнта; розуміння систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю; ризик і суттєвість; характер, час та обсяг процедур; інші аспекти.

Розглянемо процедури складання загального плану аудиту експортних операцій.

I етап. Оцінка знання про бізнес клієнта. Знання бізнесу суб'єкту зовнішньоторговельної діяльності включає такі елементи:

- визначення галузі, у якій він працює, визначення структури підприємства — для оцінки наявності компонентів, у тому числі в інших країнах;

- визначення видів договорів, які укладаються у сфері експортно-імпортних операцій, визначення основних покупців, визначення пов'язаних осіб і операцій з ними;

- визначення країн партнерів, у тому числі офшорних зон, з якими здійснюється торгівля (за формами договорів) — для визначення особливостей правового регулювання операцій (пільгове, суворе, невизначене, неузгоджене);

- проведення аналізу показників діяльності підприємства і порівняння їх з даними статистики у відповідному регіоні або виду продукції — для визначення ризику шахрайства або помилки, виявлення незвичайних тенденцій, протиріч з загальними тенденціями;

- визначення цінової політики підприємства — якщо суб'єкт здійснює бартерні операції або експорт товарів, які відносяться до груп товарів, на які встановлені обмеження по ціні (індикативні ціни);

- визначення структури заборгованості в іноземній валюті — для оцінки розрахункової дисципліни підприємства у сфері зовнішньоторговельної діяльності;

- визначення наявності в суб'єкта системи внутрішнього контролю.

Після отримання знання про бізнес клієнта аудитор проводить ознайомлення з системою бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю.

II етап. При ознайомленні із системою бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю експортера аудитор повинен у першу чергу ознайомитися з наказом на облікову політику підприємства, а також оцінити стан організаційно-розпорядчої документації на підприємстві.

При ознайомленні з системою бухгалтерського обліку і наказом на облікову політику аудитор визначає наступні моменти, важливі для наступної перевірки обліку і оподаткування експортних операцій:

- методи оцінки вибуття товарів, продукції (за видами товарів) у бухгалтерському обліку;
- цінова політика — метод визначення ціни реалізації;
- метод визнання доходів від реалізації за прямим експортом;
- визначення моменту реалізації і переходу права власності на товар і методика відображення цих операцій на рахунках;
- класифікація витрат щодо транспортування, навантаження, розвантаження, митного оформлення товарів;

На основі отриманих даних аудитор визначає важливі ділянки бухгалтерського обліку і здійснює ознайомлення із системою внутрішнього контролю.

III етап. Для визначення розміру аудиторського ризику при перевірці експортних операцій слід виходити з того, що цьому виду діяльності притаманні (або можуть бути притаманні) такі характеристики:

- різноманітність операцій і форм договорів;
- діяльність відбувається як на митній території України, так і за її межами, що призводить до відповідного оподаткування і обліку;
- право власності на товари, роботи, послуги може переходити на митній території України або за її межами, а не обов'язково на митному кордоні;
- наявність жорстких обмежень у ціні і строках поставок (оплати).

IV етап. У аудиторській практиці є два основні напрямки перевірки: від статті у фінансовій звітності до первинного документу або договору і навпаки — від первинного документу (договору) і до відображення цієї операції у фінансовій звітності. Для перевірки експортних операцій доцільно спочатку перевірити фінансову звітність для визначення суттєвості окремих видів доходів і витрат. А безпосередньо перевірку і вибірку елементів для тестування здійснювати, починаючи з договорів. Це дозволить виявити найбільш вагомні контракти, найбільш складні операції, одразу визначити строки поставок і оплати, покупців і посередників.

Висновки. Розглянута методика планування аудиту експортних операцій, адаптована до вимог міжнародних стандартів аудиту, що включає у себе бухгалтерські, податкові, правові, валютні аспекти проведення аудиту експортних операцій з виділенням сфер підвищеного ризику та оцінкою впливу цих ризиків на викривлення бухгалтерської і податкової звітності. Застосування такого підходу при аудиті експортних операцій у діяльності аудиторських фірм дозволить мінімізувати аудиторський ризик та підвищити якість аудиторської перевірки експортних операцій підприємства.

Список використаних джерел

Маслак О. О., Жежуха В. Й. Облік, аналіз та аудит зовнішньоекономічної діяльності : навч. посібник. Київ : Каравела, 2018.

СУЧАСНА ОБЛІКОВА СИСТЕМА У СЕРЕДОВИЩІ ЦИФРОВИХ ТРЕНДІВ

Оксана Кундря-Висоцька
Університет банківської справи

Сучасну філософію поглядів щодо розвитку облікової системи спостерігаємо через успішну реалізацію концепції сталого розвитку, конвергенцію національних стандартів до міжнародних, а також через використання хмарних, блокчейн — технологій, тощо. Отож, ключовим маркером розвитку сучасної облікової системи є динамічний розвиток цифрової економіки, а, відповідно, широке використання цифрових ресурсів у роботі підприємства, іншими словами — цифровізація (діджиталізація).

Бізнес, громадяни та фахівці у сфері економіки, фінансів, обліку, бізнес-комунікацій мають можливість швидко та дешево розгортати необхідну цифрову інфраструктуру та користуватися перевагами цифрового світу. Завдяки використанню цифрових трендів розширюються можливості ефективних та мобільних інструментів управління, а відтак — розвитку бізнес-комунікування. В умовах використання локальних і глобальних комп'ютерних мереж для все більшої кількості підприємств застосування комп'ютерних програм для ведення обліку, проведення контрольних та аналітичних процедур стає суцільним.

Важливо відмітити, що послідовна еволюція технологій у світі створює нові інформаційні інструменти та можливості для розвитку комунікацій, а, відповідно, інформаційних систем. Швидкість проникнення цифрової реальності в практику бухгалтерського, податкового обліку вища, ніж впровадження виробничих технологій у сучасному бізнесі. У зв'язку з цим суттєво міняється інформаційна інфраструктура нових бізнес-комунікацій, оскільки цифрові технології пропонують все нові та сучасні методи автоматизації облікових потоків [1]. Зауважимо, що цифрова модернізація облікової системи відповідно до вимог інформаційної економіки має містити важливі компоненти (рис.). Саме ці компоненти стають основними інформаційними системами, що інтегровані навколо вебсистеми і між собою.



Рис. Структурна компонентність цифрової модернізації обліку

Примітка. Сформовано за [2].

Логічно, що розширення інформаційного потенціалу зумовлює розвиток теорії і вдосконалення практики ведення бухгалтерського обліку. Іншими словами, в умовах інформатизації суспільства бухгалтерський облік як система знань та практична сфера діяльності зазнає значних змін.

Говорячи про нові формати інформаційного забезпечення, визначаючи ключові маркери таких нових підходів, а, відповідно, нових облікових модулів у сфері цифрової економіки, необхідно мовити про готовність як облікової системи, так і фахівців до стрімких змін, а також про переваги і недоліки нових систем бізнес-комунікування (*табл.*).

Таблиця

Аналіз використання цифрових трендів у системі бізнес-комунікацій

Переваги	Недоліки
«Мобільність» робочого місця	Абсолютна залежність від підключення до мережі «Інтернет»
Хороші можливості оперативного розширення спектру інформаційних послуг	Недостатній рівень захисту інформації
Можливість істотного зниження затрат на розширення інформаційної інфраструктури	Складність відновлення втрачених інформаційних масивів
Суттєве підвищення продуктивності праці у процесі формування результативної інформації	Відсутність необхідних компетентностей та навичок у фахівців з обліку

Наведені фрагментарні переваги не виключають недоліків високого формату цифровізації економіки, а, безумовно, і облікового модуля. Звичайно, ризики існують, проте, ці процеси незворотні. Тому необхідно працювати над локалізацією та напрацюванням схеми уникнення, мінімізації ризиків, а саме — напрацьовувати систему правил, регламентів, стандартів збирання, класифікації, зберігання та використання, працювати над удосконаленням системи захисту інтелектуальної власності, а, відповідно, облікових інформаційних даних на основі належного рівня кібербезпеки.

Безумовно, розвиток цифровізації облікової системи має поки що рамковий характер, проте у процесі розвитку, аналізу, узагальнення досвіду з'явиться можливість чітко виокреслити її інституційний характер. А поки що говоримо про маркери розширення інформаційного забезпечення та формування облікового інформаційного забезпечення нового формату.

Список використаних джерел

1. Кундря-Висоцька О. Інформаційна інфраструктура сучасних бізнес-комунікацій в бухгалтерському обліку. VI Міжнародна науково-практична конференція, присвячена 20-й річниці створення кафедри аудиту КНЕУ «Облік, аналіз, аудит та оподаткування в умовах сталого розвитку». Київ : КНЕУ, 2020. С. 425—427.

2. Шишкова Н. Л. Перспективи ІТ-модернізації бухгалтерського обліку: актуалізація теорії і практики. <https://doi.org/10.33271/ev/67.146>.

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Андрій Любенко,

Анастасія Івахів

Університет банківської справи

Поступові перетворення в економічному секторі України та інтеграція у світове співтовариство дають можливість розвивати виробництво, запроваджувати новітні технології, створювати нові робочі місця та розширювати зовнішньоекономічні зв'язки. У цьому контексті суттєво зростає значення експортно-імпоротної діяльності, яка забезпечує стійкий розвиток регіонів та підприємств в сучасних умовах. Але ефективність зовнішньоекономічної діяльності обумовлюється реалізацією всіх функцій управління нею, тому проблеми дослідження цієї діяльності є актуальними та необхідними.

Завдяки широкому запровадженню нових технологій та діджиталізації, загострюється конкурентна боротьба між суб'єктами господарювання, в зв'язку з чим важливим чинником у дослідженні інформаційно-аналітичного забезпечення експортно-імпоротної діяльності підприємств є імплементація європейського законодавства, яке регулює зовнішньоекономічну діяльність.

До вивчення проблем інформаційно-аналітичного забезпечення експортно-імпортних відносин долучались як вітчизняні, так і зарубіжні автори, в числі яких насамперед В. А. Вергун, О. П. Гребельник, Т. В. Кальченко, Л. П. Петрашко, Т. М. Циганкова. Завдання та функції з аналітичного

забезпечення ЗЕД розглянуто у праці В. А. Вергуна [1, с. 252—263], а питання аналізу ефективності зовнішньоторговельних операцій відображені в підручнику О. П. Гребельника [2, с. 322, 324, 331—336].

Особлива увага має приділятися дослідженням підходів до систематизації елементів системи управління зовнішньоекономічною діяльністю та виробленню пропозицій щодо оцінки та аналізу ефективності експортно-імпоротної діяльності.

Варто підкреслити той факт, що зацікавленими у просуванні товарів і послуг на міжнародні ринки, в першу чергу, є суб'єкти ЗЕД — підприємницькі структури, які здійснюють зовнішньоторговельні операції. Однак, значна зацікавленість присутня і на державному рівні, яка полягає у надходженні відповідних доходів в іноземній валюті, які впливають на формування золотовалютного резерву.

Належний рівень ефективності зовнішньоекономічної діяльності може бути забезпечений, насамперед, системою управління. Як відомо, елементами системи управління експортно-імпоротною діяльністю є такі складові:

- інформація;
- планування;
- регулювання;
- оперативне управління;
- контроль.

Будь-яке управлінське рішення не ухвалюється без аналізу та достовірної, релевантної, оптимальної та своєчасної інформації. Необхідна інформація надходить у вигляді оперативної та бухгалтерської звітності. На основі наявної інформації здійснюється процес планування ЗЕД. Для оперативного управління характерним є прийняття відповідних рішень, під час проведення аналізу, при виявленні диспропорцій передбачених планом. З метою забезпечення дотримання запланованих пропорцій використовують такий елемент системи управління, як регулювання діяльності. У його процесі може виникати потреба у розробленні комплексу заходів регулятивного, регламентувального та стимулювального характеру або ж пошуку додаткових ресурсів (фінансових, трудових). Завершальним елементом у системі управління є контроль, який передбачає перевірку законності здійснення зовнішньоекономічної діяльності, дотримання партнерами митного і податкового законодавства та запобігання фактам «відмивання» грошей (наприклад, через фальсифікації у відшкодуванні ПДВ) тощо.

Зауважимо, що для ухвалення управлінського рішення достатньо лише аналізу відповідної інформації. Таким чином, для всіх елементів системи управління ЗЕД необхідним є відповідне інформаційно-аналітичне забезпечення.

Проведене нами дослідження чинної практики інформаційно-аналітичного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання дає підстави сформулювати вимоги до логічної послідовності та складових аналітичної роботи сфери, що розглядається. Вона, на наш погляд, повинна послідовно охоплювати такі елементи:

- завдання та функції аналізу;
- об'єкти аналізу;
- суб'єкти аналізу;
- аналітичні показники (для аналітичної оцінки з використанням відповідних методів);
- висновки та пропозиції після проведення операції.

Дослідження теоретичної складової та практичного стану експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання дає нам змогу підвести такий підсумок: для повноти оцінки зовнішньоекономічної діяльності недостатньо однієї лише первинної інформації, слід залучати дані аналізу експортно-імпортних операцій.

Список використаних джерел

1. Вергун В. А. Економічна дипломатія : навч. посібник. Київ : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. С. 252—263.
2. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Київ : Центр учбової літератури, 2008. С. 322, 324, 331—336.
3. Міністерство економічного розвитку, торгівлі та сільського господарства України. URL : <http://www.me.gov.ua/?lang=enGGB>.

**АНАЛІЗ РАМКОВИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ МОДУЛЯ
«УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ»
У МІЖНАРОДНИХ ПРОФЕСІЙНИХ КВАЛІФІКАЦІЯХ АССА І СІМА**

**Людмила Підвисоцька
Університет банківської справи**

Євроінтеграційні настрої України зумовлюють необхідність суттєвих змін практично у всіх сферах економічної діяльності через відповідну адаптацію законодавства та стандартів діяльності, в тому числі й у сфері бухгалтерського обліку. У світлі цього, особливої актуальності набуває питання розвитку системи професійної підготовки і постійного удосконалення знань бухгалтерів, усунення розриву у навичках, які дає традиційна «університетська» освіта з жорсткими вимогами сучасного ринку.

Поділяючи думки проф. М. Бондара і проф. М. Шигун, що процес міжнародної економічної інтеграції потребує функціонування в Україні налагодженої національної системи професійної бухгалтерської освіти, яка б забезпечувала високий рівень фахової підготовки бухгалтерів і дозволяла поєднувати вищу освіту з подальшим безперервним підвищенням кваліфікації бухгалтерів. Впровадження системи національної сертифікації бухгалтерів, чітко адаптованої до міжнародних вимог в сфері бухгалтерського обліку, є обов'язковою умовою забезпечення належної підготовки бухгалтерів з отриманням вищої освіти, подальшим удосконаленням та підтвердженням рівня професійних знань, удосконаленням рівня знань та навичок на безперервній основі. Тому, на сьогодні є низка університетів, які працюють у напрямку інтеграції власних освітніх програм з програмами професійних кваліфікацій з можливістю у подальшому отримання відповідного міжнародного сертифікату. На теренах українського навчального простору загальноновизнаними системами сертифікації стали АССА, АССА (DipIFR), CAP, CIPA, IFA (DipIFR), СІМА, СМА, СФА, ІФА тощо. Якщо обмежитись професійними кваліфікаціями для спеціальності 071 «Облік і оподаткування», найбільша конкуренція сьогодні має місце між АССА і СІМА.

АССА (Association of Chartered Certified Accountants / Асоціація дипломованих сертифікованих бухгалтерів) — це глобальна професійна асоціація, яка об'єднує спеціалістів в галузі обліку, аудиту, фінансів. Кваліфікація АССА є однією з найбільш визнаних на міжнародному рівні, а наявність сертифікату АССА є свідченням про наявність знань і навичок, затребуваних для роботи бухгалтерів усіх галузей економіки, оподаткування, сфері надання аудиторських та консультаційних послуг, права тощо.

Кваліфікація СІМА (Chartered Institute of Management Accountants / Інститут дипломованих бухгалтерів управлінського обліку) націлена на розвиток навичок використання фінансової та нефінансової інформації для ухвалення управлінським рішень.

Не ставимо собі за мету дати оцінку, яка з вищезазначених професійних кваліфікацій є кращою, яка — гіршою, а проаналізуємо рамкові компетентності одного з модулів, які передбачені цими обома програмами, а саме — на модулі «Управління ефективністю». За своєю структурою Модуль «Управління ефективністю» (РМ — «Performance Management») у кваліфікаційній програмі АССА включає п'ять змістових модулів, які згрупували між собою 25 (двадцять п'ять) окремих тем [1] (рис. 1).



Рис. 1. Структура кваліфікаційної програми АССА «Управління ефективністю»

У кваліфікаційній програмі СІМА аналогічний модуль представлено дворівневими навчальними курсами (рис. 2): Р1 — рівень «Управління ефективністю операцій», який змістовно містить чотири модулі із 10 (десять) тем; та Р2 — рівень «Управління ефективністю бізнесу», який змістовно містить тих же чотири модулі, але включає 12 (дванадцять) тем [2].

Принциповою відмінністю програми АССА від СІМА є наявність модуля «Інформація, технології та системи для організації діяльності», де розкриваються вимоги до керування інформацією, джерел інформації, інформаційних систем та аналітичних даних. Що стосується змістовного наповнення інших структурних елементів, можна відмітити певну аналогічність в розрізі виділених тем за змістовими модулями.

Звідси, робимо висновок, що основні рамкові компетенції модуля «Управління ефективністю» направлені на розвиток знань та навичок застосування методів управлінського обліку до кількісної та якісної інформації для планування, прийняття рішень, оцінки ефективності та контролю за двома кваліфікаційними програмами і рекомендовані студентам спеціальності 071 «Облік і оподаткування».



Рис. 2. Структура кваліфікаційної програми СІМА «Управління ефективністю»

Список використаних джерел

1. Performance Management — syllabus and study guide September 2021 to June 2022. URL : <https://www.accaglobal.com>.
2. CIMA Professional Qualification Syllabus. 2019. URL : <https://www.cimaglobal.com>.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ РРО У БІЗНЕСІ

Василь Рудницький,

Тарас Хомуляк

Університет банківської справи

Сьогодні економіка України, як і законодавча база, яка її регламентує, перебуває на шляху інтеграції до європейських аналогів. Одним з пріоритетів є зменшення тіньового обігу готівкових коштів та зловживань, пов'язаних з цим. Тому актуальним є питання застосування реєстраторів розрахункових операцій (РРО) у різноманітних сферах малого приватного бізнесу [1]. І тут постає дилема: це практичний європейський досвід чи обмеження прав українських підприємців?

Ураховуючи резонансність і болючість сприйняття вітчизняним бізнесом будь-яких нововведень, а також вплив обмежень спричинених корона вірусом, уряд вніс низку послаблювальних положень для приватного бізнесу в питаннях

застосування РРО. Так, у 2021 році обов'язковим застосування РРО буде тільки для тих платників єдиного податку 2—4 груп, які здійснюють реалізацію технічно складних побутових товарів, що підлягають гарантійному ремонту; реалізацію лікарських засобів, виробів медичного призначення та надання платних послуг у сфері охорони здоров'я; реалізацію ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органічного утворення та напівдорогоцінного каміння. Варто не забувати, що не відмінялась обов'язковість застосування РРО й для суб'єктів, які реалізують підакцизні товари, що дозволені на єдиному податку, відповідно до умов ліцензування. Проте, якщо не відбудеться подальших змін, уже з 2022 року має відбутись повна фіскалізація діяльності фізичних осіб — підприємців (ФОП).

Ліміт доходу з метою використання РРО в 2021 р. підвищено до 220 мінімальних зарплат, що становить **1 млн 320 тис. грн.** Таке обмеження не поширюється на безготівкові операції. Проте фіскальна служба до останніх відносить розрахунки з продавцем шляхом перерахування коштів на його поточний рахунок або зарахування їх через установу банку, але без застосування платіжних карток. Також на сьогодні відтерміновано обов'язковість застосування РРО для інтернет-магазинів.

За порушення застосування РРО законодавець встановив такі штрафи. У розумінні податкової кожна операція без застосування РРО — це окремі порушення, а не єдине, виявлене в результаті перевірки, тож штраф буде за кожну. Наприклад, якщо виявлять, що проведено 20 операцій із порушенням, за перші штраф буде 10% вартості, за решту — 50% за кожну операцію окремо.

Також законодавством роз'яснено та уточнено поняття і необхідність застосування програмного РРО (ПРРО). Передусім специфіки самого ПРРО та формату створення ним документів, порядку взаємодії та обміну інформацією з органами контролю [2]. Наприклад, у визначенні контрольної стрічки поряд із сформованими послідовно копіями розрахункових документів з'явилося поняття електронних копій розрахункових документів, що створюються шляхом додавання у наступний розрахунковий документ хешу попереднього. Або додатково з'явилося поняття електронної копії фіскального звіту, яка може використовуватися органами контролю як податкова інформація під час проведення перевірок платників податків. Також зазначено, що ПРРО забороняється застосовувати при гуртовій та роздрібній торгівлі пальним. Є роз'яснення, як працювати підприємцям у разі несправностей чи тимчасової відсутності зв'язку із сервером фіскальної служби. Передбачене безоплатне надання підприємцям програмного продукту. Зареєструвати РРО можна через

приватну частину «Електронного кабінету платника» шляхом подання до органу контролю за основним місцем обліку заяву про реєстрацію реєстраторів розрахункових операцій за формою № 1-РРО.

Тому, на наш погляд, уряд намагається максимально прозоро і без зайвого тиску запровадити необхідні для економіки та цивілізованого суспільства зміни.

Оскільки як експерти, так і самі підприємці визнають наявність проблем зловживання спрощеною системою оподаткування в Україні, які коштують щорічно державі від 6 до 8 мільярдів гривень втрат надходжень до бюджету [3].

Більшість експертів вважає, що у «цивілізованому світі» вже практично забули, що таке необлікований готівковий обіг. Через касові апарати або мобільні додатки там обліковують навіть найдрібніші фінансові операції. Тому використання РРО — це звичайна європейська практика. І вона не тільки не заважає справжньому українському бізнесу працювати, а й навіть допомагає вести облік й ухвалювати правильні управлінські рішення, які підвищують прибутковість приватного бізнесу.

Тому ми вважаємо, що повсюдне запровадження РРО (звичайних чи віртуальних) має вивести бодай частину економіки з «тіні» та сприятиме наповненню бюджету, а також дисциплінуватиме вітчизняних підприємців.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг». URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80#Text>.

2. Новітні РРО — шлях до захисту прав споживачів та сумлінних представників бізнесу. URL : <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100016057-36-13>.

3. Касові апарати з 2021 року: Рада не змогла відтермінувати. Що буде з ФОПами? URL : <https://www.radiosvoboda.org/a/kasovi-apaty-parlament/30931518.html>.

ПЕРЕВАГИ З НАДАННЯ ПОСЛУГ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ ПРИ ВІДКРИТТІ ТА ОБСЛУГОВУВАННІ ЕСКРОУ-РАХУНКІВ

Оксана Сарахман
Університет банківської справи

В Україні використання ескроу-рахунків набуває все більшої популярності і розгалуженості системи їх застосування з огляду на зручність такого інструменту. Цей простий і ефективний механізм оптимізації платежів широко використовується у всьому світі, а на українському ринку використання цього

фінансово-юридичного інструменту було врегульовано на законодавчому рівні в 2017 році.

Термін «ескроу» походить від англійського слова «escrow» «гроші, майно або документ, що знаходяться на збереженні в третій особі до виконання певної умови»; за іншою версією, це термін старофранцузького походження («escroque» як «сувій, перелік, список») [1].

В світовій практиці ескроу-рахунки вважаються одним з найбільш ефективних механізмів для безпечного укладання і виконання зобов'язань за угодами. Наприклад, у Європі рахунки ескроу широко використовуються під час відшкодування збитків, при об'єднаннях та поглинаннях, купівлі й продажу нерухомого майна, франчайзингу, закритому розміщенні цінних паперів, колективних позовах та судових процесах. Цей інструмент застосовується для надання ліцензій на програмне забезпечення та програмний код, а також у сфері очищення й захисту навколишнього середовища [2].

Варто розглянути тлумачення ескроу-рахунку. Постановою Національного банку України від 18.12.2017 «Про затвердження змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» було визначено сутність ескроу. Рахунок умовного зберігання (ескроу) відкривається банком клієнтам для здійснення операцій, передбачених законодавством України та договором рахунку умовного зберігання (ескроу).

Механізм реалізації ескроу-рахунків закріплений безпосередньо Національним банком України (НБУ) у своїх підзаконних актах. Зокрема, НБУ встановив порядок відкриття і закриття рахунків умовного зберігання (ескроу) і визначив перелік документів, які необхідно подати клієнту до банківської установи.

НБУ встановив виключний перелік операцій, які банки можуть здійснювати при відкритті ескроу-рахунків, а саме: зарахування коштів, отриманих від власника рахунку та/або від третіх осіб; перерахування коштів бенефіціарові за настання підстав, визначених договором рахунку умовного зберігання, або повернення цих коштів власникові рахунку; звернення стягнення на майнові права на кошти, що зберігаються на рахунку умовного зберігання (ескроу), або на права вимоги власника рахунку чи бенефіціара до банку на підставі договору рахунку умовного зберігання (ескроу); сплата винагороди банку за послуги, пов'язані з обслуговуванням рахунку умовного зберігання (ескроу) та здійсненням операцій за ним.

У такому разі алгоритм відкриття такого рахунку досить зрозумілий і простий. Власник рахунку звертається до ескроу-агента (банку) із заявою.

Разом із заявою він подає паспорт, ідентифікаційний код для фізичних осіб — резидентів і документи, що підтверджують повноваження, якщо звертається представник юридичної або фізичної особи. Хочемо відмітити, якщо клієнт вже має відкритий рахунок в цьому банку, то цих документів буде достатньо [4].

Переваги використання ескроу-рахунків:

- чітко визначаються операції, які можна здійснювати з використанням цих рахунків;
- існує можливість визначити права і обов'язки сторін договору ескроу;
- мінімальні фінансові ризики — оскільки рахунками управляє банківська установа;
- додаткові гарантії для покупця і продавця — заморожені кошти не можуть використовуватися у витратних операціях;
- гарантований успіх угоди (особи, які витратили кошти на оплату відкриття рахунку, навряд чи забажають відмовитися від неї).

Залучення нових клієнтів також є такою очевидною перевагою для банківських установ, оскільки надавши банківські послуги з обслуговування ескроу-рахунку на якісному та професійному рівні, банк має всі можливості залишити клієнта — власника рахунку на подальше обслуговування в банку з наданням їм інших банківських послуг [5]. Отже, відкриття і обслуговування банківськими установами ескроу-рахунків відкриває для українського бізнесу нові перспективи і дає можливість здійснювати усі фінансові операції безпечно і швидко.

Список використаних джерел

1. Згама А. О. Правова природа договору умовного депонування (ескроу). *Юридичний науковий електронний журнал*. 2018. № 1. С. 36—39. URL : http://lsej.org.ua/1_2018/11.pdf.
2. Білоус Ю. І. Суб'єктний склад договору умовного депонування (ескроу) в Україні та іноземних країнах: порівняльно-правовий аспект. URL : <http://clj.nuoua.od.ua/archive/36/8.pdf>.
3. Дудлів Н. О., Махиня І. М. Запровадження, використання та проблемні аспекти функціонування рахунків ескроу в Україні. URL : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/10/182>.
4. Що таке ескроу-рахунки та як це працює. URL : <https://zakon.help/article/shcho-take-eskrou-rahunki-ta-yak-ce-pracyue-eskrou-rahunki>.
5. Ескроу-рахунки очима банку і клієнтів. Проблеми та можливості використання. URL : https://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA011436.

АКТУАЛЬНІ ЗМІНИ МСФЗ ТА ЇХНІЙ ВПЛИВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Мар'яна Сулима
Університет банківської справи

Ведення обліку і формування звітності за МСФЗ вкрай складна і актуальна тема для тих суб'єктів господарювання, які це роблять чи то з власної ініціативи чи зобов'язані законодавством. Перш ніж розглянути трансформації, що очікують МСФЗ у 2021 році, проаналізуємо ті зміни, з якими стикалися вказані вище суб'єкти господарювання з початку 2018 року.

По-перше, варто згадати три найвагомші стандарти, які були частиною щорічного вдосконалення МСФЗ за період 2015—2017 рр. та які набрали чинності саме з 01.01.2018. Ідеться про МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» і МСФЗ 15 «Виручка за договорами з клієнтами». А згодом МСФЗ 16 «Оренда», який набрав чинності з 01.01.2019 [1]. По-друге, слід звернути увагу на зміни, внесені до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» з 01.01.2018. Такі зміни продиктовані Директивою № 2013/34/ЄС від 26.06.2013 ухваленою Європейським Парламентом та Радою ЄС [2]. Згадаємо, що зміни стосувались: класифікації підприємств; виникнення таких нових термінів як підприємство, що становить суспільний інтерес, таксономія, звіт з управління тощо; уточнення щодо форми організації обліку, документального оформлення, принципів бухгалтерського обліку; термінів оприлюднення річної фінансової звітності. Відтак, у березні 2018 року Рада з МСФЗ оприлюднила нову редакцію Концептуальних основ фінансової звітності, яка чинна до річних періодів, що почалися 01.01.2020 [3].

Здавалосьь, що може бути складніше для бухгалтерської професії. Адже усі вищевказані зміни до законодавства і МСФЗ вже були вивчені і застосовувались на практиці. У 2020 році Рада з МСФЗ не передбачала жодних змін до МСФЗ, адже бухгалтерська професія була достатньо виснажена попередніми змінами і нововведеннями. Втім, Covid-19 і карантинні обмеження спричинили економічну кризу і сприяли перегляду та внесення змін до деяких МСФЗ. Рекомендації і роз'яснення Ради з МСФЗ наведено на *рис.*

МСФЗ 9 «Фінансові інструменти»



Оцінка значного зростання кредитного збитку (ЗЗКЗ)

Чи змінювати облік фінансових інструментів через пандемію та заходи, які спрямовані на її подолання, має вирішувати кредитор

МСФЗ 16 «Оренда»



Зміна орендних платежів, залежить від того, чи відповідає така зміна визначенню модифікації оренди

Прикладом зміни обсягу оренди є доповнення чи припинення права користування активами чи продовження або скорочення договірному строку оренди

Орендні канікули чи зниження орендної плати не становлять зміни обсягу оренди

Рис. Рекомендації і роз'яснення Ради з МСФЗ

Примітка. Складено за [3].

Крім роз'яснень до МСФЗ у зв'язку з пандемією, Рада з МСФЗ продовжувала роботу над іншими МСФЗ. Так, 16.06.2020 на офіційному сайті МФУ в розділі «Міжнародні стандарти фінансової звітності» оприлюднено такі оновлені МСФЗ: МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки»; МСБО 23 «Витрати на позики»; МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість»; КТМФЗ 16 «Хеджування чистих інвестицій в закордонну господарську одиницю» [3]. Так, термін «суттєвий» у контексті МСБО 8 потрібно розуміти так, як він визначений у п. 7 МСБО 1 «Подання фінансової звітності». Тобто пропуск або викривлення статей є суттєвими, якщо вони можуть (окремо чи у сукупності) впливати на економічні рішення, які приймають користувачі на основі фінансової звітності. Суттєвість залежить від розміру та характеру пропуску чи викривлення, що оцінюються за конкретних обставин. Розмір або характер статті, або їх поєднання може бути визначальним чинником [4]. Крім того, вилучено пункти, які посилались на Концептуальну основу складання та подання фінансової звітності, у зв'язку із її оновленням. У МСБО 23 «Витрати на позики» додано положення, що при визначенні норми капіталізації суб'єкт господарювання має виключити з розрахунків витрати за позиками здійсненими спеціально з метою отримання кваліфікаційного активу допоки, значною мірою, усі заходи, необхідні для підготовки цього активу до передбачуваного використання або реалізації, не будуть завершені. Ще виправлено назву активів з кваліфікованих на кваліфікаційні та інші недоліки

українського перекладу. У оновленому МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість» розширено пункт, що стосується ситуацій неможливості достовірно оцінити справедливу вартість інвестиційної нерухомості.

Щодо планів на 2021 рік, то змін передбачається, начебто багато, але здебільшого вони пов'язані з уточненням термінів реалізації окремих проектів. Загалом, план роботи передбачає: проекти розробки стандартів, проекти поліпшення стандартів, дослідницькі проекти та інші проекти. Серед проектів розробки МСФЗ такі: 1) «Ініціатива по розкриттю» — дочірні підприємства, що відносяться до категорії МСП. Рада з МСФЗ прийняла важливе рішення випустити відразу попередній варіант стандарту, а не дискусійний документ. Відбутися це може вже в другій половині 2021 року; 2) «Фінансові інструменти з характеристиками капіталу» — проект тепер абсолютно справедливо позначений як відноситься до категорії розробки стандартів; 3) «Основні форми звітності» — Рада прийняла рішення продовжувати роботу, і наступною віхою в реалізації проекту повинен стати новий стандарт звітності, але терміни при цьому не вказані; 4) Діяльність на тарифному регулюванні — попередній варіант майбутнього стандарту вийшов 28 січня, а обговорення отриманих на нього відгуків почнеться, відповідно, у другій половині 2021 року.

Проекти поліпшення стандартів включають: 1) «Брак конвертованості» (проект змін до МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів»); 2) Орендне зобов'язання в угодах з продажем і зворотною орендою.

До дослідницьких проектів належать: 1) Гудвіл та знецінення. Обговорення відгуків, отриманих на торішній дискусійний документ; 2) Другий повноцінний перегляд стандарту МСФЗ для малих та середніх підприємств.

Серед інших проектів: 1) Оновлення таксономії МСФЗ; 2) Звітність сталого розвитку — обговорень відгуків, отриманих на торішній дискусійний документ; 3) Консультації щодо стратегії розвитку («Third Agenda Consultation») [3].

Отже, Рада з МСФЗ працює в режимі нон-стоп, аби надати нам якомога більше якісних роз'яснень і рекомендацій щодо дії МСФЗ. Суб'єкти господарювання в обличчі їх бухгалтерів працюють над впровадженням усіх змін у свою діяльність. Втім, за підсумками 2019 року спостерігаємо все-таки невтішну картину. Адже, у 70% фінансових компаній річна фінансова звітність не відповідає вимогам МСФЗ, а у 51% спостерігалась невідповідність вимог МСА. Якщо звернути увагу на типові помилки у звітності, то це найчастіше невірна класифікація фінансових інструментів, і відповідно, некоректне

розкриття інформації про них у звітності, розкриття інформації про управління капіталом та питання затвердження дати звітності до випуску.

Список використаних джерел

1. Міжнародні стандарти фінансової звітності. Сайт Міністерства фінансів України. URL : <https://mof.gov.ua/uk/mizhnarodni-standarti-finansovoi-zvitnosti> (дата звернення: 16.04.2021).
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV. Сайт Верховної Ради України. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 16.04.2021).
3. Оновлення Мінфіном МСФЗ. URL : <https://zkg.ua/daydzhest-novyn-podatky-i-oblik-z-22-06-2020-po-30-06-2020> (дата звернення: 16.04.2021).
4. МСБО 1 «Подання фінансової звітності». URL : https://mof.gov.ua/storage/files/IAS-01_ukr19.pdf (дата звернення: 16.04.2021).

ОБЗОР АКТУАЛЬНЫХ ИНФЛЯЦИОННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКЕ

**Оксана Теляк,
Дарья Велесевич**

Полесский государственный университет

Важнейшей составляющей экономической политики страны является денежно-кредитная политика, представляющая собой совокупность мероприятий, предпринимаемых центральным банком и экономическими властями страны для поддержания ценовой стабильности в целях содействия устойчивому развитию экономики.

Мировая практика выкристаллизовала три основных режима таргетирования в денежно-кредитной политике: таргетирование обменного курса, монетарное таргетирование и инфляционное таргетирование.

С 2015 г. Национальный банк Республики Беларусь реализует денежно-кредитную политику в режиме монетарного таргетирования. В планах регулятора был переход к режиму инфляционного таргетирования к 2021 году. Однако, он так и не стал возможным в силу ряда внутренних и внешних факторов. Одним из существенных факторов является уровень инфляции.

Уровень инфляции измеряется индексом потребительских цен (ИПЦ) — индекс, отражающий динамику стоимости потребительской корзины, рассчитываемый и публикуемый Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь. ИПЦ представляет собой среднее взвешенное месячных приростов цен и тарифов компонентов потребительской корзины.

Рассмотрим инфляционные тенденции в Беларуси путём сопоставления прогнозных (в соответствии с Основными направлениями денежной-кредитной политики Республики Беларусь) и фактических годовых уровней инфляции за 2015—2021 гг. Для приблизительного сравнения приводятся аналогичными показателями украинской экономики (*рис.*).



* Фактическое значение инфляции представлено за март 2021 г. в процентах к соответствующему месяцу предыдущего года.

Рис. Динамика значений годовых индексов потребительских цен в Беларуси и Украине в 2015—2021 гг., % (декабрь к декабрю)

Примечание. Составлено по [1—4].

В 2015—2019 гг. в условиях режима монетарного таргетирования уровень инфляции в Беларуси имел тенденцию к снижению и не превышал целевых значений: в 2019 г. он составил 4,7% при уровне 12% в 2015 г. Снижению инфляции за рассматриваемый период способствовала относительная макроэкономическая стабильность и грамотная политика Национального банка Республики Беларусь.

Однако по итогам 2020 г. прирост потребительских цен в Беларуси составил 7,4% при целевом уровне не более 5%. А в марте 2021 г. инфляция ускорилась до 8,5%.

Национальный банк Беларуси поясняет, что основными проинфляционными факторами стали увеличение мировых цен на продовольственные товары, а также импортируемые непродовольственные

товары в связи с ростом логистических затрат и перебоев с поставками вследствие пандемии, отмена льготной ставки НДС на отдельные товары, а также рост инфляционно-девальвационных ожиданий экономических агентов в стране. Указанные факторы в совокупности могут способствовать сохранению повышенных инфляционных ожиданий и, как следствие, повышенной инфляции. Низкий внутренний спрос и контроль над денежным предложением оказывают дезинфляционное воздействие.

Итак, в условиях пандемии, ускорения инфляции, роста инфляционно-девальвационных ожиданий, внешних и внутренних дисбалансов Национальным банком Республики Беларусь принят комплекс мер, направленных на усиление контроля за денежным предложением. С учётом вышеуказанных негативных факторов, влияющих на значительное ускорение инфляции, Национальному банку понадобится больше времени для реализации необходимых мер по переходу к режиму инфляционного таргетирования. Тем не менее, переход к данному режиму в перспективе представляется верным направлением монетарной политики Республики Беларусь, поскольку он способен обеспечить ценовую стабильность, а также оказать влияние на снижение уровня процентных ставок в экономике.

Список использованных источников

1. Индексы потребительских цен по Республике Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. URL : <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/tseny/potrebitelskie-tseny/operativnyye-dannye/indeksy-potrebitelskikh-tsen-po-respublike-belarus> (дата обращения: 06.05.2021).

2. Основные направления денежно-кредитной политики Республики Беларусь / Национальный банк Республики Беларусь. URL : <https://www.nbrb.by/legislation/ondkr> (дата обращения: 06.05.2021).

3. Обзор инфляции / Национальный банк Республики Беларусь. URL : <https://www.nbrb.by/mp/inflation/month> (дата обращения: 06.05.2021).

4. Індекси споживчих цін на товари та послуги у 2001—2020 роках (грудень до грудня попереднього року) / Державна служба статистики України. URL : <http://ukrstat.gov.ua> (дата обращения: 06.05.2021).

ВЗАИМОСВЯЗЬ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Людмила Федосенко,

Татьяна Иванова

**Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины,
Республика Беларусь**

Глобализацию, как высшую стадию интернационализации бизнеса, сегодня невозможно рассматривать без её взаимосвязи с цифровизацией, поскольку глобализация предполагает единство законодательной базы, банковской и налоговых систем, единой валюты, беспрепятственное движение товарных потоков и капитала, единый механизм управления экономическими процессами на уровне мирового хозяйства.

Вопросы взаимосвязи глобализационных процессов и цифровизации рассматриваются в настоящее время лишь на теоретико-дискуссионном уровне, что не позволяет технической науке и информационному пространству сформировать объективное мнение о её возможностях вклада в глобальную экономику. Как взаимосвязанные факторы эволюционного развития глобализация и цифровизация оказывают опосредованное влияние на все стороны жизни общества, что является несомненным фактом и признается научной средой. Однако неразработанность методологической базы влияния цифровизации на развитие экономики всех уровней, не позволяет определить систему показателей для такой оценки.

Наиболее просто, по нашему мнению, решается данная проблема на микроуровне, где вклад цифровизации в бизнес определяется косвенно, через:

- рост инвестиций в инновации, связанные с автоматизацией и роботизацией производства, совершенствованием вычислительных процессов;
- рост инвестиций в интеллектуальный капитал;
- рост технической вооруженности труда;
- повышение удельного веса современных технических средств в общем объёме основных средств предприятий и организаций;
- рост производительности труда;
- увеличение удельного веса инновационной продукции и повышение её конкурентоспособности;
- сокращение численности занятых в реальном секторе;
- увеличение в структуре персонала доли высокоинтеллектуального труда;

— сокращение продолжительности рабочего и увеличение свободного времени;

— расширение рынков сбыта, увеличение клиентской базы и укрепление деловых связей;

— повышение эффективности продаж и др.

На общегосударственном уровне цифровую экономику следует рассматривать как координирующую инновационную надстройку реальной экономики и понимать, что она не может существовать отдельно от материального производства. В этих условиях цифровая экономика, как надстройка реальной экономики, должна быть драйвером развития реального сектора, оказывать воздействие на состояние и развитие непродуцированной сферы и отдельно взятой личности. Появляются новые способы координации деятельности субъектов хозяйствования, государственных органов, инфраструктурных институтов и населения.

Ключевым показателем, определяющим роль цифровой экономики, является её вклад в ВВП и национальный доход, в экспорт, инвестиции в основной капитал. Пока ещё, как подчеркивают эксперты, сегмент цифровых технологий — это весьма скромная составляющая в мировой и национальной экономиках. Его доля в ВВП составляет 6 % в странах — членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и значительно меньше в развивающихся странах. В США, где действуют 8 из 14 крупнейших в мире по размерам дохода высокотехнологичных компаний, вклад цифровых технологий в ВВП составляет 7 % [1].

На уровне мировой экономики цифровые технологии следует рассматривать в качестве ключевых драйверов формирования глобальных цепочек добавленной стоимости, прежде всего, на уровне транснациональных корпораций, что не характерно для развивающихся экономик. Поэтому, в первую очередь, для стран с переходной экономикой должна решаться проблема трансформации социально-экономической системы и формирования необходимой цифровой инфраструктуры, а также устранения факторов, препятствующих интеграционным процессам национальной экономики в мирохозяйственные связи. Практика показывает, что развивающиеся страны, обладающие невысоким инновационным потенциалом, но активно использующие преимущества интеграционного ресурса, имеют возможность получать цифровую адаптацию и преодолевать значительно быстрее технологический разрыв с развитыми странами.

Для развития цифровых технологий переходным экономикам следует развивать общественные институты, применять систему инструментов государственного регулирования цифровой экономики и кластерный подход, обеспечивающий эффективное взаимодействие всех социально-экономических систем государства.

Список использованных источников

Цифровизация экономики как драйвер инновационного развития. URL : <https://www.google.com/search?> (дата обращения: 27.04.2021).

ОЦІНКА ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ КОРОНАВІРУСУ

Руслана Шурпенкова

Університет банківської справи

Молодь становить особливу категорію ринку праці, яка суттєво відрізняється від інших складових ринку. З одного боку, молодь сприяє високому рівню мобільності, відкритості до змін та підготовки до пошуку роботи, а з іншого боку, молоді люди не мають відповідного досвіду, щоб бути конкурентоспроможними на ринку праці. Тому безробіття молодих людей (до молоді, за статистикою, належать громадяни у віці від 16 до 30 років) є однією з найгостріших соціально-економічних проблем [1]. Високий рівень безробіття серед молоді найчастіше зустрічається в Україні, Грузії та Молдові що пов'язано з відсутністю системної державної політики зайнятості цієї категорії працездатних [2].

Оскільки фахівці-початківці не мають відповідного досвіду та практики для застосування засвоєних знань, ефективність вчорашніх випускників не може зіграти певної ролі. Якщо молодій людині довго не вдається знайти роботу, вона стане пасивною і втратить впевненість у власних силах та життєвому балансі [1].

Варто зазначити, що на молодіжному ринку праці існує низка проблем, а саме:

- загальний стан економіки, де кількість робочих місць зменшують;
- податковий тиск на великі підприємства, малий та середній бізнес з боку держави;
- відсутня система розподілу молоді під час навчання (стажування або практики) та на роботу після закінчення навчання;

- недосконала розробка та непрофесійне впровадження програм зайнятості, перекваліфікації молодих працівників на загальнодержавному, міському рівнях тощо [1].

Також до проблем з працевлаштуванням молоді можна віднести і небажання підприємців брати на роботу молодь без досвіду, низькі зарплати для молодих фахівців, розрив між програмами навчання у вишах і потребами роботодавців [2].

В умовах пандемії питання працевлаштування молоді ще більше загострюється, економічна криза від COVID-19 звужує можливості, особливо для пошуку першого робочого місця. За оцінками Євростату, 15,2 мільйона чоловіків і жінок в ЄС, з яких 12,8 млн у євроні, були безробітними в липні 2020 року. У порівнянні з червнем 2020 року кількість безробітних збільшилася на 336 тисяч осіб у країнах ЄС і на 344 тисячі в євроні. В Іспанії рівень безробіття в липні становив 15,8 %, в Італії — 9,7 %, у Франції — 6,9 %, у Німеччині — 4,4 %. До 3,1 млн українців, або 17% від робочої сили, на піку карантину перебували у стані прихованого безробіття — зайнятість цих людей була зменшена або вони були відправлені у неоплачувану відпустку.

Найбільше від кризи постраждали сектор послуг з розміщення та харчування, де зайнятість скоротилася в середньому більш ніж на 20 відсотків, за ним слідує роздрібна торгівля і виробництво

Раніше МОП передбачала, що криза в економіці та на ринку праці через пандемію COVID-19 може призвести до зростання світового безробіття майже на 25 мільйонів людей. Скорочення ж зайнятості та втрати доходів працівників до кінця 2020 року МОП оцінювали від 860 мільярдів до 3,4 трильйона доларів США [4].

Запровадження програми для підтримки зайнятості молоді під час пандемії коронавірусу — це хороша інвестиція, адже вона могла б допомогти пом'якшити довгострокові наслідки коронакризи. Прикладом комплексної програми, на яку варто звернути увагу, є програма ЄС, що була створена у 2013 році і спрямована на молодих людей у віці від 15 до 29 років. У програмі можуть зареєструватися молоді люди, які завершили період формального навчання і не працевлаштувалися протягом 4 місяців — для них програма пропонує можливості працевлаштування, продовження освіти, стажування, індивідуального консультування та наставництва.

Отже, слід сказати, що основними інструментами зниження рівня безробіття серед молоді та забезпечення її зайнятості, є розробка довготривалої стратегії зайнятості [5].

Ключовим у цьому процесі повинен стати розвиток молодіжного підприємництва. Метою підтримки молодіжного підприємництва може бути створення сприятливих умов для його розвитку, зменшення рівня безробіття серед молоді шляхом залучення її до підприємницької діяльності. Держава та суспільство мають забезпечити випереджальний та інноваційний розвиток молодіжного підприємництва, рівні можливості для розкриття творчого, професійного, інтелектуального потенціалу молоді, набуття молоддю професійного досвіду, конкурентноздатність на ринку праці, якісну освіту.

Список використаних джерел

1. Проблеми молодіжного безробіття та шляхи його подолання. Київ : ГО «Молодіжна Альтернатива», 2011. 64 с.
2. Експерти занепокоєні зростанням безробіття серед молоді. URL : <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3126912-eksperti-zanepokoeni-zrostannam-bezrobitta-sered-molodi.html>.
3. Молодіжне безробіття: втрачене покоління? URL : <https://www.epravda.com.ua/publications/2013/10/2/397038>.
4. Пандемія COVID-19 спричинила втрату чверті мільярда робочих місць : звіт МОП. URL : <https://www.dw.com/uk/pandemiia-covid-19-sprychynyla-vtratu-chverti-miliarda-robochykh-mists-zvit-mop/a-56340090>.
5. Демко І. І., Шурпенкова Р. К. Організація і методика аналізу ефективності використання трудового потенціалу підприємства : монографія. Київ : УБС НБУ, 2013. 223 с.

**PRZEPLÝW INFORMACJI I JEJ DOSTOSOWANIE DO POTRZEB
ZARZĄDZAJĄCYCH W ZAKŁADZIE PRZETWARZANIA ODPADÓW**

**Agnieszka Waleniak
Badacz niezależny**

Odbiorcą informacji w organizacjach jest każde jej ogniwo, które przetwarza ją lub wykorzystuje w formie nieprzetworzonej do swoich działań w procesie każdego etapu działalności organizacji. Jej szeregowi członkowie otrzymują najczęściej najmniejszy zasób informacji i najczęściej jest to informacja prosta, która nie podlega dalszemu przetworzeniu. Można też założyć, że informacja ta ma mniejsze znaczenie w procesie zarządzania i z tego też powodu autorka w swoich badaniach nie zajmuje się informacją, która powstaje i jest przekazywana na podstawowym szczeblu organizacji. Przedmiotem badań prowadzonych przez autorkę jest informacja stworzona, przetworzona i wykorzystywana przez menedżerów wszystkich szczebli, na przykładzie wybranej jednostki.

Aby osiągnąć cel badań przeprowadzono je w kilku etapach. W początkowym etapie badań wykorzystano metodę dedukcji, a w kolejnym etapie przyjęto metodę indukcji. Technika ta wynikała z jednostkowych eksperymentów i obserwacji faktów zachodzących w badanej jednostce. W pierwszym etapie badań przeprowadzono badania literaturowe dotyczących przepływu informacji. W drugim etapie badań wiodącymi technikami badań były: obserwacja bez interwencji oraz metody polegające na wywiadzie. W każdym przypadku respondenci nie byli informowani o prowadzonych badaniach. W wywiadach założono, że dzięki naturalności wywiadów uzyskano efekt spontaniczności odpowiedzi, co pozwala przypuszczać, że w wynikach badań wyeliminowano efektu strachu respondentów w trakcie udzielania wywiadów.

Badaną jednostką jest przedsiębiorstwo zajmujące się przetwarzaniem odpadów zlokalizowane w centralnej Polsce. Jej kluczową misją jest obsługa mieszkańców okolicznych gmin w zakresie odbioru odpadów komunalnych i w tym też celu została powołana. Jednostka jest zgodnie z polskimi regulacjami średniej wielkości przedsiębiorstwem.

Przeprowadzone badania wskazują, że informacja jest nieodłącznym procesem zarządzania jednak powinna być ona dostosowana do potrzeb menedżerów. Z przeprowadzonych badań wynika, że przepływ informacji w dostosowanym do

potrzeb jej odbiorców zakresie jest niezbędny menadżerom wszystkich szczebli. Z kolei podwładnym pozwala zyskać wiedzę na temat planowanych projektów i przedsięwzięć oraz sposobów na bardziej efektywne i mniej wyczerpujące wykonywanie powierzonych zadań. Z przeprowadzonych badań wynika, że dostosowanie informacji do potrzeb zarządzających analizowaną jednostką prawdopodobnie usprawniłby proces decyzyjny, w większym stopniu umożliwiłby możliwość kontrolowania przeprowadzonych procesów. Zdaniem autorki wnioski te można również przenieść na wiele innych przedsiębiorstw różnych branż. Prawidłowe zdefiniowanie kształtu i wskazanie odbiorców pozwoliłoby również zlokalizować problem oraz poprawiłby komunikację pomiędzy menadżerami a pracownikami, co prawdopodobnie miałooby bardzo ważny wpływ nie tylko na funkcjonowanie przedsiębiorstwa ale również na większą satysfakcję pracowników. Bardziej skutecznie przeprowadzony proces adaptacji informacji pozwoliłoby w lepszym stopniu przeprowadzać ocenę pracowniczą nie tylko na podstawie autoprezentacji swoich osiągnięć przez pracowników przed przełożonymi i innymi menedżerami ale również na podstawie rzeczywistych efektów pracy i korzyści jakich praca ta dostarcza pracodawcy.

Choć badania zostały przeprowadzone na podstawowym poziomie pozwalają jednak stwierdzić, że w badanej jednostce konieczne jest pilne wdrożenie systemu informacji, który poprzez — w miarę szczegółowe instrukcje pozwalałby dokonać prawidłowej konwersji informacji — źródłowej i wtórnej i dostosować ją do potrzeb kierujących badaną jednostką.

Bibliografia

1. Babik W. Ekologia informacji. *Zagadnienia Informatyki Naukowej*. 2001. № 2 (78). 64 s.
2. Głowacka E. Rola pracowników informacji w zarządzaniu wiedzą w organizacjach. *Zagadnienia Informatyki Naukowej*. 2002. № 2.
3. Gorzelany-Dziadkowiec M., Machaczka K. Zarządzanie informacją w małym przedsiębiorstwie a budowa zdolności pokonywania kryzysu. *Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego. Przedsiębiorstwo w warunkach kryzysu*. Sopot, 2009. № 3/2.
4. Griffin R. W. Podstawy zarządzania organizacjami. Warszawa : Wydawnictwo Naukowe PWN, 2000.
5. <https://sjp.pl/mened%C5%BCer> (data wyświetlenia: 29.12.2020).
6. Jelonek D., Chomiak-Orsa I. Nadmiar informacji. Próba identyfikacji problemu w małych i średnich przedsiębiorstwach. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*. 2011. № 217.
7. Jędrzejewski S., Przedsiębiorstwo w upadłości. Uwarunkowania prawne, wycena, model sprawozdania finansowego. Łódź : Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, 2016.

8. Malara Z., Rzechowski J. Zarządzanie informacją na rynku globalnym. Teoria i praktyka. Warszawa : Wydawnictwo CH Beck, 2011.
9. Lewandowski T. Mniej więcej dobrze czy dokładnie źle — przydatność informacji w systemie rachunkowości. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*. 2015. № 388.
10. Schick A., Swacha J. Zarządzanie treścią w przedsiębiorstwie: ewolucja pojęcia. *Informatyka w zarządzaniu i ekonomii: badania, analizy, modele*. Z. Szyjewski, T. M. Komorowski (red.). Warszawa : Polskie Towarzystwo Informatyczne, 2015.
11. Sobczyk G. Rola i źródła informacji rynkowych w działalności przedsiębiorstw — wyniki badania. Anna Les Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Lublin — Polonia, 2016. Vol. L. S. 174. URL : <https://journals.umcs.pl/h/article/download/3420/2924> (data wyświetlenia: 09.12.2020).
12. Szyjewski Z., Komorowski T. M., Wstęp. *Informatyka w zarządzaniu i ekonomii: badania, an Polskie Towarzystwo Informatyczne analizy, modele*. Szyjewski Z., Komorowski T. M. (Red.). Warszawa : Polskie Towarzystwo Informatyczne, 2015.
13. Wojciechowska M. Zarządzanie wiedzą i informacją w placówkach bibliotecznych i ośrodkach informacji. *Zagadnienia Informatyki Naukowej*. Warszawa : Wydawnictwo Stowarzyszenia Bibliotekarzy Polskich, 2006. № 1.

RAZEM CZY OSOBNO? MIĘDZYNARODOWA WSPÓLPRACA PARTNERSKA W DOBIE PANDEMII

Marta Kędzia
Uniwersytet Łódzki
Szkoła Doktorska Nauk Społecznych

W dzisiejszym, globalnym ekosystemie biznesu, zarządzanie międzynarodowymi projektami staje się coraz ważniejsze. Rozwój technologii i powszechny dostęp do Internetu sprawiły, że świat, jako taki, stał się areną potencjalnej współpracy między organizacjami, niezależnie od ich lokalizacji. Sprawna komunikacja, wynikająca z łatwego dostępu do informacji oraz szybkości ich wymiany, czyli porozumiewania się, ułatwia intensyfikację działań między podmiotami, które wcześniej nie miały możliwości kontaktu (Bieńkowska & Sikorski, 2016). Synergia wynikająca ze współpracy pomiędzy organizacjami o zdywersyfikowanych i uzupełniających się kompetencjach, zasobach, kulturach i doświadczeniach sprzyja przedsiębiorczości i innowacyjności. Współdziałanie i utrzymywanie relacji kooperatywnych pomaga w uzyskaniu przewagi konkurencyjnej współczesnych organizacji (Koźmiński & Latusek-Jurczak, 2011). Jedną z form współpracy międzyorganizacyjnej, wspierającą proces budowania przewagi konkurencyjnej jest współpraca partnerska, w której podstawę stanowią

partnerzy rozumiani jako organizacje lub podmioty, którzy współpracują, aby osiągnąć określone cele.

Współpraca partnerska jest przedmiotem wielu badań naukowych, a jej interdyscyplinarny charakter prowadzi do wielowątkowości definicyjnej. Biorąc pod uwagę perspektywy badawcze w naukach o organizacji, partnerstwo można analizować z perspektywy podmiotowej, czynnościowej, atrybutowej, systemowej oraz sytuacyjnej (Adamik, 2015).

Komisja Europejska zachęca organizacje do tworzenia międzynarodowych partnerstw, mających na celu wymianę doświadczeń i współtworzenie innowacyjnych rozwiązań problemów społecznych istotnych dla Europy. Zainteresowanie organizacji udziałem w partnerskich przedsięwzięciach systematycznie rośnie. Geograficzne rozproszenie członków międzynarodowych partnerstw narzuca potrzebę wirtualizacji pracy. W przypadku zespołów zróżnicowanych kulturowo i organizacyjnie współpraca zdalna często uzupełniana jest komponentem komunikacji w rzeczywistości realnej, poprzez organizację transnarodowych spotkań partnerskich i wspólnych wydarzeń. Uczestnictwo w spotkaniach, organizowanych w formule stacjonarnej, ze współpracownikami projektowymi z innych regionów świata, umożliwia członkom międzynarodowych partnerstw wzajemną wymianę doświadczeń i obserwację innych kultur w ich naturalnym otoczeniu, wzmacniając innowacyjność opracowanych rozwiązań.

Współpraca kulturowa zakłada oddziaływanie kultur na siebie, a tym samym sprzyja generowaniu nowych wartości i rozwiązań (Glinkowska & Kaczmarek, 2016). Na skutek światowej pandemii COVID-19 prace międzynarodowych zespołów projektowych zostały w pełni przeniesione do przestrzeni wirtualnej, pozbawiając je istotnego komponentu współpracy opartego na bezpośrednich kontaktach i możliwości obcowania z przedstawicielami innych kultur.

Celem referatu jest identyfikacja wyzwań w zarządzaniu międzynarodowymi zespołami partnerskimi w świetle kryzysu wywołanego pandemią COVID-19. Rozważania oparte będą na wynikach obserwacji uczestniczącej pięciu partnerstw strategicznych realizujących międzynarodowe projekty w ramach programu Erasmus+, jednego z kluczowych programów Unii Europejskiej w dziedzinie edukacji.

References

1. Adamik, A. (2015). Partnerstwo strategiczne a konkurencyjność przedsiębiorstw. Perspektywa MSP. *Zeszyty Naukowe Politechniki Łódzkiej. Rozprawy Naukowe*, 1199, z. 484. Łódź: Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej.
2. Bieńkowska, J., & Sikorski, C. (2016). *Ewolucja zarządzania: Dyktat struktury, strategii i kultury*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

3. Kaczmarek, B. (2016). Zarządzanie międzykulturowe — wybrane aspekty. B. Glinkowska (red.). *Internacjonalizacja Przedsiębiorstw. Uwarunkowania — Procesy — Wyniki Badań*. S. 87—95.

4. Koźmiński, A. K., & Latusek-Jurczak, D. (2011). *Rozwój teorii organizacji: Od systemu do sieci*. Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska. S. 123.

PERCEPTION OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN POLAND AND UKRAINE — RESEARCH RESULTS

Jolanta Stanienda
Cracow University of Economics

The complexity and dynamics of contemporary crises and the hysteresis of unfavorable socio-economic phenomena make us pay special attention to the potential of the resources and structures of the social economy sector. Therefore, it is extremely important to get to know the opinion on the perception of a social entrepreneur, the need to initiate and develop social enterprises, the need to teach social entrepreneurship and the differences in the perception of a social entrepreneur between Polish and Ukrainian students. The results of the presented research fill the theoretical and cognitive gap, but also point out that Ukraine, unlike Poland and European Union countries, is a country that is little explored in research on social entrepreneurship (it does not appear in European statistics on social entrepreneurship and social capital). As a result, such comparative research in countries with different operating conditions and support for social entrepreneurship may constitute an important contribution to the development of knowledge about social entrepreneurship at the application level. The results of the research constitute an innovative comparison of the different level of development of both countries in terms of the perception of the image of social entrepreneurs and the awareness of students of both countries related to the need to initiate social projects and teach social entrepreneurship.

**THE EFFECTS OF USING BEHAVIORAL INCENTIVES
IN OCCUPATIONAL PENSION SCHEMES.
EXPERIENCIES FROM POLAND**

**Marek Szczepański
Poznan University of Technology**

Abstract. The aim of the study is a critical analysis and preliminary assessment of chosen effects of the implementation of a new type of the occupational pension schemes with automatic enrollment: the Employee Capital Plans (PPKs), successively introduced in Poland since 2019.

The author intends to identify the real interest in using PPK as an instrument of HRM strategies in large and small and medium companies (SMEs) and in public sector in Poland and the actual level of employees' interest in their participation in this new occupational pension schemes.

Based on the research carried out, it can be stated that the use of behavioral incentives (such choice architecture — automatic enrollment into the program, automatic selection of management strategies by inclusion in the life-cycle pension funds in PPKs, simplifications etc.) does not guarantee the success of such a retirement savings program.

Polish experience shows that the effects of introducing new solutions in pension systems and in HRM area are determined by many factors, such as institutional tradition and social capital. Solutions that have worked well in other European countries, do not guarantee success in others. In the process of implementation of new solutions in social security system long-term strategy is very important, as well as appropriate communication and education.

**ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ СТРАХОВИХ ВИПЛАТ
ПОТЕРПЛИМ ВІД НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ
НА ВИРОБНИЦТВІ В УКРАЇНІ**

**Тетяна Блажинська
Університет банківської справи**

Соціальне страхування від нещасних випадків є одним з пріоритетних напрямків соціального страхування, що спрямоване на забезпечення усунення нерівності і розподілі доходів між населенням та особами, що потерпіли внаслідок нещасних випадків на виробництві

Право на соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві мають застраховані особи, щодо яких роботодавцями здійснюється сплата єдиного соціального внеску. Таке право гарантується законодавчими актами зі соціального страхування, зокрема законами: № 1105 «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування», № 16/98-ВР «Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування», джерелами формування бюджету Фонду соціального страхування, системою робочих органів Фонду соціального страхування України

Мета цих тезисів: розкриття сучасного стану системи страхових виплат потерпілим від нещасних випадків на виробництві в Україні та виявлення проблем, пов'язаних з фінансуванням цього виду страхування.

Одним з видів соціального страхування є соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві. Завданням цього виду страхування є: забезпечення конституційних гарантій щодо охорони життя та здоров'я працюючих громадян, відновлення їхньої працездатності.

У теперішній час функцію страхування від нещасних випадків на виробництві виконує некомерційна самоврядна організація — Фонд соціального страхування України. Фінансування Фондом соціального страхування здійснюється:

- на проведення профілактичних заходів,
- створення умов для відновлення здоров'я та працездатності потерпілих на виробництві;
- відшкодування матеріальної шкоди застрахованим і членам їхніх сімей.

Джерелом, що забезпечує фінансову діяльність Фонду соціального страхування України є відрахування від Єдиного соціального внеску роботодавців — юридичних та фізичних осіб, що використовують найману працю (*табл.*).

Таблиця

Показники виплат потерпілим і кількості осіб,
що отримали відшкодування у 2009, 2019 рр.

Показники	2009 рік	2019 рік	Темп приросту у %
Кількість осіб, що отримують виплати, чол.	317 600	205 537	64%
Кошти, виплачені потерпілим, млн грн	2 931,4	8361,8	285,2%
з них:			
одноразову допомогу потерпілим (членам їхніх сімей)	570,2	127,3	22%
на щомісячні страхові виплати потерпілим (членам їхніх сімей)	2 246,7	8 234, 5	366,5%
Середній розмір виплат на 1 потерпілого в рік, грн	9 229,85	40 682,70	440,8%

Даними, що викладені в *табл.*, виявлено, що протягом періоду 2009—2019 років наявні тенденції: до зменшення кількості потерпілих на виробництві, до збільшення страхових виплат у 2,85 раза, до збільшення виплат на одного потерпілого на рік у 4,4 раза.

Аналіз структури виплат показав, що питому вага щомісячних страхових виплат потерпілим зростає за 10 років із 76,6 до 87,9 %. Цей показник з кожним роком збільшується.

Натомість частка одноразових виплат з року в рік зменшується. Цю тенденцію можна розглядати як позитивну, оскільки зменшення одноразових виплат є результатом зменшення кількості нещасних випадків із смертельними наслідками.

Відповідно до Закону України «Про індексацію грошових доходів населення» і Порядку проведення індексації грошових доходів населення, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 17.07.2003 № 1078, здійснюється індексація щомісячних страхових виплат потерпілим (членам їхніх сімей), а це означає, що суми виплат і надалі будуть збільшуватись. Відповідно, буде збільшуватись навантаження на Фонд соціального страхування України.

Список використаних джерел

1. Закон України «Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 14.01.1998 № 16/98-вр. *Відомості Верховної Ради України*. 1998. № 23. Ст. 121 [із змінами та доповненнями]. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/16/98-вр>.

2. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 23.09.1999 № 1105-XIV. *Відомості Верховної Ради України*. 1999. № 46—47. Ст. 403) [із змінами та доповненнями]. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1105-14#Text>.

3. Закон України «Про індексацію грошових доходів населення» від 03.07.1991 № 1282-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 42. Ст. 551 [із змінами та доповненнями]. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1282-12#Text>.

4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку проведення індексації грошових доходів населення» від 17 липня 2003 р. № 1078 / Верховна Рада України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1078-2003-%D0%BF#Text>.

5. Постанови, звітність та інформації Фонду соціального страхування України. URL : <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/index>.

МЕТОДИКИ РОЗРАХУНКУ І МІСЦЕ УКРАЇНИ У СВІТОВИХ РЕЙТИНГАХ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Роман Жук

Університет банківської справи

Концепція людського капіталу з'явилася ще у працях А. Сміта, який підкреслював важливість «набутих та корисних здібностей усіх членів суспільства», які є аналогом матеріального капіталу, втіленого в людях. Людський капітал разом із природними ресурсами та виробничими активами складає національне багатство країни. За оцінкою Світового банку, частка людського капіталу в сукупному національному багатстві 192 країн світу досягла 80% [1]. Частка інвестицій у людський капітал у розвинених країнах складає близько 70% проти 30% у фізичний капітал, при цьому основну частку інвестицій у людський капітал здійснює держава.

Важливим є вимірювання людського капіталу з метою визначення його поточного рівня, оцінки напрямків та ефективності інвестицій для його розвитку, та для порівняння людського капіталу між країнами. Чинні зараз підходи поділяються на дві категорії: непрямі та прямі розрахунки. Непрямі проводяться шляхом розрахунку дисконтованої вартості сумарного споживання товарів та послуг у певній країні мінус вартість фізичного капіталу. У 2016 році Економічна комісія ООН для Європи представила рекомендації щодо оцінки людського капіталу у грошовому еквіваленті [2]. Однак ООН не рекомендує використовувати непрямі розрахунки, оскільки вони не включають різноманітні неекономічні вигоди, які приносять різні види капіталу, хоча їх простіше використовувати, оскільки для них є статистичні дані.

Прямі розрахунки розділяються на три методи: сумарних витрат на створення людського капіталу з урахуванням амортизації (Т. Шульц, Д. Кендрік та інші), дисконтованої суми доходу, який може заробити все населення протягом життя (Д. Йоргенсон, Б. Фраумені та інші), та розрахунку на основі набору показників (Р. Барро, Й. Лі та інші). Метод сумарних витрат враховує витрати індивідумів, сім'ї, роботодавців та держави, включаючи втрачені економічні вигоди (напр. неотримана зарплата протягом навчання). Цей метод зараз використовується та удосконалюється Організацією економічного співробітництва та розвитку (OECD), яка об'єднує найбільші за економічною міццю розвинені держави. Метод суми доходу оперує з майбутніми величинами, тому суттєво залежить від обраного підходу до прогнозування майбутніх доходів та є чутливим до вибору ставки

дисконтування. Метод набору показників використовує ряд кількісних показників, які доступні у державній статистиці, наприклад очікувана тривалість життя при народженні, рівень охоплення середньою освітою тощо. Цей метод є простішим, але не враховує порівнювальність багатьох показників з якісної точки зору. Наприклад, якість навчання в початковій школі у Конго ймовірно буде нижчою, ніж якість навчання у Швейцарії.

Система щорічного оцінювання людського капіталу на основі методу показників була започаткована 2013 року Всесвітнім економічним форумом. Перша методика 2013 року [3] базувалася на використанні 51 показника за чотирма компонентами: освіта (12 показників), здоров'я (14 показників), зайнятість (16 показників) та можливості (9 показників). За значеннями показників з використанням вагових коефіцієнтів та Z-статистики розраховувався Індекс людського капіталу (ІЛК). ІЛК у 2013 році був найвищим у Швейцарії (1,455), на другому місці Фінляндія (1,406), на третьому — Сінгапур (1,232). Україна тоді опинилася на 63-му місці з ІЛК -0,124. За компонентою освіти Україна зайняла 45-те місце, здоров'я — 55, зайнятості — 67, а можливостей — 96-те місце серед 122 країн. За методикою 2017 року оцінка проводилася за чотирма компонентами: потенціал, розвиток, реалізація, та ноу-хау [4]. Усього — 21 показник з розбивкою на п'ять вікових груп, загалом 44 показники. Значення ІЛК розраховувалося як відсоток від максимального значення 100%. За результатами Україна опинилася на 24-му місці з показником 71,27%, при цьому на 5-му місці за компонентою потенціалу, на 31-му місці за компонентою реалізації та на 38-му місці за компонентами розвитку і ноу-хау.

Світовий банк у 2018 році запропонував методику оцінювання людського капіталу, базуючись на методі показників. Останні результати розрахунків для 174 країн були опубліковані у 2020 році [5]. Була підтверджена майже пряма залежність між рівнем ВВП на душу населення та ІЛК. У країнах з ІЛК менше ніж 0,5, проживає 80% світових бідняків.

За розрахунками Світового банку, ІЛК України у 2020 році становить 0,63 і він не змінився порівняно з 2010 роком. Україна знаходиться на 50—56 місці у світі разом з Албанією, Чорногорією, Сейшельськими островами, Коста-Рикою, Казахстаном і Брунеєм. У Російській Федерації, Польщі та Білорусі значення ІЛК у 2020 році становить 0,68, 0,75 та 0,70 відповідно. РФ і Польща покращили ІЛК порівняно з 2010 роком (було 0,60 у РФ та 0,70 у Польщі). Найвище значення ІЛК має Сінгапур (0,88), а до десятки країн з найвищим ІЛК

в діапазоні 0,80—0,81 входять Японія, Південна Корея, Канада, Фінляндія та Швеція.

Список використаних джерел

1. World Bank Group. The Changing Wealth of Nations 2018. URL : <https://www.worldbank.org/en/news/infographic/2018/01/30/the-changing-wealth-of-nations>.
2. UNECE. Guide on Measuring Human Capital. URL : https://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/publications/2016/ECECESSTAT20166_E.pdf.
3. World Economic Forum. The Human Capital Report 2013. URL : <https://www.weforum.org/reports/human-capital-report-2013>.
4. World Economic Forum. The Human Capital Report 2017. URL : <https://www.weforum.org/reports/the-global-human-capital-report-2017>.
5. World Bank Group. The Human Capital Index 2020 Update. URL : <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/34432>.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ: ІНОЗЕМНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

**Дар'я Кузьменко,
Яна Мірошниченко
Університет банківської справи**

У наш час відбувається переосмислення ідеології введення бізнесу: перехід від традиційних бізнес-моделей, які спрямовані лише на отримання прибутку будь-якими засобами втрачає свою актуальність. Саме тому соціальне підприємництво набуває більшої популярності в сучасному суспільстві. Це поняття знаходить своє відображення на межі перетину традиційного бізнесу і благодійності, з огляду на те, що бере від благодійності соціальну свідомість, а від бізнесу підприємницькі принципи.

Соціальне підприємництво в Україні не до кінця сформоване та розвинене, що зумовлено недостатньою обізнаністю населення про сутність, відмінності та переваги соціального підприємства від традиційних форм підприємств та бізнесу, зокрема благодійних організацій.

Оскільки в практиці соціально-економічного розвитку багатьох країн світу термін «соціальне підприємництво» ще не отримав чіткого тлумачення та закріплення. На цій основі існують суттєві відмінності у застосуванні, підходах та принципах соціального підприємництва. Спільним є те, що у світовій практиці зростає тенденція до поширення соціального підприємництва. Переважаючим типом соціальних підприємств в Європі є «соціальні

підприємства, що займаються інтеграцією осіб, що належать до вразливих груп населення, через працю» («work integration social enterprises» — WISEs) [1, с. 7].

Діяльність соціальних підприємств в Європі — колективна форма власності, створена для забезпечення зайнятості. Основними організаційно-правовими формами соціальних підприємств у європейських країнах є кооперативи (зокрема, у Португалії — «кооперативи соціальної солідарності», у Франції — «соціальні кооперативи колективної власності», в Італії — «соціальні кооперативи», в Іспанії — «кооперативи соціальних ініціатив») або компанії (наприклад, у Великобританії — «компанії, що працюють в інтересах громади», у Бельгії — «компанії соціальної мети») [2].

Європейські соціальні підприємства мають регіональні особливості та чітку соціальну мету, на яку спрямовують значну частину своїх прибутків. Наприклад, більшість німецьких соціальних підприємств вирішують проблеми незахищених верств населення: мігрантів та біженців, безробітної молоді та людей з інвалідністю. Міжнародна платформа «Кірон» дає змогу біженцям здобути освіту і кваліфікацію дистанційно — у будь-якому місці і в будь-який час. Також вже понад 20 років у Німеччині діє організація Social Impact, яка підтримує і консультує соціальні підприємства, позиціонуючи себе як «агентство соціальних інновацій». У 2011 році агенцією Social Impact запроваджена інкубаційна програма Social Impact labs, що стала платформою для соціальних підприємців та фрілансерів. Соціальних підприємців кредитують федеральні банки, у них інвестують венчурні фонди, набувають популярності краудфандинг і групові інвестиції. Як результат, у Німеччині нараховується близько 100 тисяч соціальних підприємств, на яких зайняті понад 2,5 мільйона працівників, що утричі більше, ніж працівників у галузі виробництва авто, де працює 750 тисяч робітників [2].

У сучасних економічних умовах на території України набуває поширення явище соціального підприємництва. На прикладі Львова хочемо відзначити проєкт «Кафе Базилік», який було відкрито 10 березня 2021 року. Започаткували такий соціальний проєкт керівниця благодійного фонду (БФ) Уляна Кузик та засновниця БФ «Butterfly», дружина загиблого військового-Уляна Дорош. Кафе відкрили у приміщенні, де Уляна разом з побратимами ведуть благодійну діяльність. Особливістю та унікальністю такого соціального підприємництва є втіленні у життя нових підходів, що дозволяють покращити соціальну дію та сприяє вирішенню соціальних проблем потребуючих категорій населення. Частина прибутку кафе спрямована на вирішення конкретних

соціальних проблем потребуючих людей. У кафе здебільшого працюють люди з інвалідністю, випускники інтернатів та учасники бойових дій.

Приміщення Уляна Кузик отримала в оренду від Львівської міськради. Спочатку його планували використовувати лише для потреб її благодійного фонду, який був спрямований для допомоги на схід. Але згодом пані Уляна вирішила започаткувати тут власну справу, і допомагати соціально незахищеним мешканцям. Таким чином і виникла ідея облаштувати соціальне кафе «Базилік». До створення кафе долучилися учасники АТО, військові, добровольці, зокрема хлопці з «Правого сектору» та всі небайдужі. На розробку бізнес-плану, подачі на проєкт і його захисту волонтерки мали лише три дні. За рік кафе було відкрито, адже шалене бажання робити корисну справу для людей все-таки взяло гору.

Хочемо зазначити те, що перед тим, як відкрити кафе, благодійний фонд Кузик Уляни разом із побратимами із Правого сектору у цьому приміщенні розробили 2 тонни антисептику, щоб передати добровольцям, лікарням та військовим частинам. Також поки проводили ремонт, відправили 18 автомобілів із допомогою на Схід України.

У майбутньому волонтерки планують у дворі кафе організувати перегляд фільмів, облаштувати пандус і створити безлактозне та безглютенове меню, зробити безплатні обіди для безхатків, майстер-класи для сиріт та багатодітних сімей. У тому числі керівниці БФ хочуть організувати круглі столи з учасниками АТО/ООС і розповісти про те, як започаткувати свій бізнес, адже часто бійці, які повертаються з війни, не знаходять себе. Соціальне кафе «Базилік» — це соціальний проєкт який відомий на весь Львів.

Проаналізувавши і порівнявши сучасний стан та перспективи розвитку соціального підприємництва в Україні, можемо зробити висновок. Сьогодні соціальне підприємництво розглядається як крок до еволюції суспільства та крок до розвитку громадянського суспільства. З огляду на таку тенденцію, сьогодні це явище надзвичайно актуальне для України, що надає для майбутнього держави передбачення на досить позитивний прогноз.

References

1. Duniam, M., & Eversole, R. (2013). Social Enterprises and Local Government: A Scoping Study. Australian Centre of Excellence for Local Government. Sydney, 23 p.
2. European Commission. (n. d.). Growth. Sectors of the Social economy in the EU: Social enterprises. Retrieved from https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en.
3. Христина Гоголь: «Ніхто не вірив». (n. d.). Retrieved from http://tvoemisto.tv/news/u_lvovi_vidkryly_sotsialne_kafe_dlya_rodyn_uchasnykiv_ato_foto_11815_1.html.

РОЗВИТОК ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ

Ольга Мартин

Львівський державний університет безпеки життєдіяльності,

Олександра Вітер

Львівський національний університет імені Івана Франка

Логістичний менеджмент забезпечує ухвалення оптимальних управлінських рішень у логістичній системі підприємства, причому управлінські рішення стосуються матеріальних, фінансових та інформаційних потоків, які в сукупності формують логістичну систему. Логістична система підприємства є складною організаційно-господарською системою, яка, крім самого підприємства, включає стейкхолдерів (постачальників матеріалів і сировини, посередників, споживачів виробленої продукції), транспортне та складське господарство. Логістичний менеджмент забезпечує інтеграцію всіх суб'єктів логістичного ланцюга — від початкового (постачальника матеріалів і сировини) до кінцевого (споживач виробленої продукції).

Логістичний менеджмент як «функціонально зорієнтована область менеджменту, інструментарій логістики в управлінні та оптимізації потокових процесів з метою досягнення максимальної конкурентоспроможності підприємства» [5, с. 44]. Фактично на практиці в умовах сучасного мінливого ринкового середовища логістичний менеджмент є інструментом зменшення валових витрат підприємства, пов'язаних з закупівлею необхідних ресурсів, їх використанням, управлінням запасами, складуванням і транспортуванням продукції, підвищення рівня рентабельності, прискорення обігу капіталу, зростання економічного потенціалу підприємства.

В Україні впровадження логістичного менеджменту в практику діяльності підприємств є дуже актуальним завданням і обумовлене вимогами ринкової економіки. Цей процес залежить від багатьох чинників, які, зазвичай, характеризуються синергетичним ефектом. Основними чинниками формування логістичного менеджменту є:

1) внутрішнє середовище: місія, стратегія, складові функціонування логістики (постачання, виробництво, маркетинг, збут, транспортне господарство, складське господарство, запаси, кадри), складові організації логістики (логістична інформаційна система, менеджмент);

2) зовнішнє середовище: логістичні ризики діяльності (комерційні, природні, соціальні, людський фактор, технічні, екологічні), процеси зовнішнього середовища [3, с. 68].

Наявність зовнішніх і внутрішніх чинників, врахування синергетичного їхнього впливу і реакція на них на підприємстві формують конкретний рівень ефективності управління всіма господарськими процесами та економічними зв'язками із стейкхолдерами, тобто визначають рівень ефективності логістичного менеджменту на підприємстві.

Розвиток логістичного менеджменту є можливим тільки в межах високорозвиненого загального менеджменту на підприємстві. Це потребує зміни організаційної структури підприємства, створення функціонального відділу логістики, функціями якого має бути: забезпечення постачання матеріалів та сировини, управління запасами та складуванням, інформаційне забезпечення, транспортування, обслуговування споживачів [4, с. 127].

Сьогодні в Україні однією з проблем розвитку логістичного менеджменту є низька ефективність процесу надання логістичних послуг, а також «значні асиметрії регіонального розвитку автотранспортно-логістичних підприємств у контексті ефективності та продуктивності їх функціонування» [2, с. 104]. Причинами цього є, «по-перше, відсутність належного державного підходу до проблем логістики, що виявляється як у відсутності відповідної бази, так і у відсутності спеціалістів та центрів їх підготовки. По-друге, загальна економічна криза, незавершеність вирішення питання власності, скорочення обсягів виробництва, інфляція — гальмують будьякі новації. По-третє, відсутній комплексний облік витрат, при якому їх зростання у транспортно-складському господарстві перебивається ефективністю, досягнутою за межами цієї галузі господарства» [1, с. 264]. В Україні необхідно створити широку мережу логістичних фірм, що забезпечить високу ефективність функціонування всіх ланок логістичного ланцюга. Разом з тим держава, розробляючи чіткі правила гри на логістичному ринку, також повинна планувати та визнати місця розміщення логістичних центрів щодо розвитку продуктивних сил країни й обслуговування глобальних вантажопотоків, а також виділяти земельні ділянки, що дасть можливість сконцентрувати ресурси в одному місці та зменшити накладні витрати всіх зацікавлених сторін [1, с. 266].

Отже, логістичний менеджмент є важливим інструментом підвищення ефективності підприємництва, забезпечення високої конкурентоспроможності підприємства на ринку за рахунок логістичних переваг. Розроблення ефективної системи логістичного менеджменту на макрорівні, регіональному

рівні та мікрорівні є важливою умовою розвитку та ефективного використання логістичного потенціалу українських підприємств.

Список використаних джерел

1. Авраменко О. В. Напрями розвитку логістичного менеджменту в Україні. *Бізнес Інформ*. 2017. № 9. С. 262—267.
2. Баранова Ю. Є. Сучасний стан логістичного менеджменту України: міжрегіональні асиметрії. *Вісник ХНАУ. Економічні науки*. 2019. № 4 (2). С. 95—106.
3. Іванова М. І. Етапи формування логістичної системи. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика*. 2016. № 846. С. 67—72.
4. Маселко Т. Є. Дослідження рівня та перспектив розвитку логістичного менеджменту на деревообробних підприємствах. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.4. С. 124—128.
5. Савенко І. І. Логістичний менеджмент як інструмент оптимізації логістичних витрат. *Економіка харчової промисловості*. 2020. Т. 12. Вип. 3. С. 42—50.

СОЦІАЛЬНО-ГУМАНІТАРНИЙ ВПЛИВ НА ЄВРОПЕЙСЬКУ ІНТЕГРАЦІЮ В УКРАЇНІ

**Олена Литвин,
Вікторія Олексюк
Університет банківської справи**

Європейська інтеграція — це складний соціально-економічний процес налагодження тісного співробітництва європейських країн, а також один з проявів історичного розвитку, як посилення взаємозалежності держав передусім в економічній сфері та подальшого зближення цивілізаційно споріднених національних спільнот.

Інтеграція України з країнами ЄС буде відображатися у поліпшенні умов життя для населення, оскільки у ЄС досить високий рівень соціальних стандартів та розвитку гуманітарної сфери. Країни ЄС також мають ефективний захист прав працівників та розвинену систему охорони здоров'я. За даними соціального опитування інформаційного агентства «Інтерфакс-Україна», 48% громадян України вважають, що країна має рухатися до Європейського Союзу. Прихильників євроінтеграції найбільше на Заході та у Центрі країни. Можна сказати, що ті, хто територіально наближені до ЄС, спостерігають життя громадян у Європі та прагнуть до такого ж стилю життя.

Країни ЄС є наднаціональним державним утворенням, виконуючи багато різних функцій. одними з яких є законодавча та виконавча функції. ЄС створює закони (директиви), які функціонують у державах-членах. Окрім цього, ЄС

слідкує за їх впровадженням та виконанням. Саме завдяки функціонуючим та пануючим принципам демократії та верховенства права ЄС є своєрідною правовою столицею світу. Саме тут розташовані такі важливі судові інституції, як: Європейський Суд з прав людини, Міжнародний суд арбітражу у Парижі, Міжнародний кримінальний суд у Гаазі та інші. Інтеграція з ЄС полегшить доступ громадян України до ефективного механізму захисту власних прав та у свою чергу сприятиме підвищенню ефективності національної судової системи, що значним чином покращить соціальну ситуацію в країні.

Іншим важливим наслідком інтеграції з ЄС є більша свобода особистості, що тісно пов'язана зі свободою можливостей. Саме такі можливості відкриваються для багатьох громадян України шляхом відкриття кордонів та спрощеного режиму пересування населення, що є свого роду лібералізацією ринку праці та освіти, оскільки ринок, доступний споживачам, стане значно більшим, що сприятиме підвищенню стандартів освіти та праці як в Україні, так і взагалі.

Окрім названих наслідків, іншою важливою складовою європейської інтеграційної політики є узгодження власного законодавства з такою політикою ЄС, як політика сталого розвитку, яка включає в себе захист та розвиток екології. Це матиме великий вплив на діяльність підприємств, які матимуть переглянути наявні методи виробництва та їх відповідність європейським нормам, оскільки інтеграція означатиме уніфікацію подібних політик. Очевидно, що більш обережне та суворе ставлення до користування природними ресурсами матиме виключно позитивний вплив на суспільну складову.

Також, одним із наслідків інтеграції, буде узгодження наявної трудової політики та соціального захисту працівників із європейськими нормами. Так, роботодавці будуть вимушені забезпечувати офіційні та безпечні умови працевлаштування та надавати працівникам законний та необхідний соціальний захист, такий як: страхування, збереження робочого місця у зв'язку з вагітністю, лікарняними тощо. Це зробить працю більш захищеною, а нелегальне працевлаштування не вигідним, що сприятиме виводу економіки України з тіні у правову площину.

Беручи до уваги усі описані соціальні наслідки євроінтеграції, важливо зауважити, що такі політики, націлені на соціальний захист населення, насправді слугують факторами, що ускладнюють ведення бізнес-діяльності. Тож це викликає питання, чи буде український бізнес в змозі вести свою діяльність у новій реальності з урахуванням змін на ринках, значного

збільшення конкуренції та великої кількості політик, яких їм доведеться дотримуватися. Європейська інтеграція може спричинити наслідки для закриття українських підприємств малого і середнього бізнесу, що слугують рушієм економіки, через неспроможність імплементації нового законодавства та соціальної політики.

Список використаних джерел

1. Литвин О. Є. Експортний потенціал та можливості українських малих та середніх підприємств на європейському ринку. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. Київ : Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2016. Вип. 127 (ч. II). С. 165—175.
2. Д'яченко О. Історія Європейської інтеграції. URL : http://www.model.poltava.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1923:2020-02-13-13-41-50&catid=159:2017-12-17-07-31-30&Itemid=530.
3. Інформаційне агентство Інтерфакс-Україна. URL : <https://interfax.com.ua/news/political/711345.html>.
4. Литвин О. Є. Зовнішньоторговельна діяльність України в рамках підписання «ЗВТ+» з країнами ЄС та ЗВТ з СНД. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. Київ : Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2016. Вип. 127 (ч. II). С. 116—127.
5. Lytvyn O., Narasym Y., Balitska O. Business Opportunities in Ukraine: Current State and Proposals. *Sustainable economic development of regions* : monograph. L. Shlossman (Ed.). Vienna : «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH, 2014. Vol. 4. P. 158—171.

ОСВІТНЯ МІГРАЦІЯ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

Любов Семів
Університет банківської справи

На сучасному етапі глобалізації соціально-економічних процесів серед різних видів міграції населення набула поширення освітня міграція, результатом якої є академічна мобільність, розширюються можливості навчання в зарубіжних країнах, зростає попит на отримання диплому зарубіжного університету. Підставою для включення мобільно активної частини населення в освітню еміграцію є їх прагнення до набуття нових знань та навичок, вільне володіння іноземними мовами, відкритість до міжкультурного спілкування. Немало важливе значення має навчання за кордоном як крок на шляху до отримання постійного проживання в країні навчання та місця праці (соціальний ліфт). В цьому плані директива

Європейського парламенту [1] є тією інституційною умовою, яка детермінує право знаходитися у європейській країні з метою пошуку роботи або ж самозайнятості ще деякий час після закінчення місцевого університету.

В Україні не ведеться офіційний статистичний облік кількості освітніх емігрантів та їх повернення. За оцінками експертів ЮНЕСКО, у 2016/2017 н. р. за кордоном навчалося більше ніж 77 тисяч українських студентів, що становило близько 8% від загальної кількості тих осіб, які навчалися на денних програмах вищої освіти в Україні. У 2017/2018 н. р. цей показник становив понад 83 тис. осіб (8,5 % від сумарної кількості тих, хто навчається в Україні) [2].

Стратегія розвитку вищої освіти в Україні на 2021—2031 роки [3] передбачає посилення тенденції до освітньої еміграції. Наявні в Україні та її регіонах політичні, інституційні, освітні, освітньо-наукові, соціально-економічні, соціально-демографічні, інформаційні та інші умови, які є вагомими для ухвалення молодою людиною, її батьками рішення щодо освітньої еміграції, активізують щорічне зростання потоків українських освітніх мігрантів.

Численне зменшення носіїв українського інтелектуального потенціалу привертають увагу до середовища, яке «виштовхує» за кордон студентів, освітян і науковців. Середовища освітньої міграції можна трактувати як сукупність політичних, інституційних, освітніх, освітньо-наукових, соціально-економічних, соціально-демографічних, інформаційних та інших умов, які існують у країні, на певній її території, та які є вагомими чинниками для ухвалення особою рішення щодо навчання та праці за кордоном.

Визначення особливостей середовища освітньої міграції в Україні та її регіонах є важливим етапом при побудові методичного підходу до його оцінювання та обґрунтування вибору системи відповідних статистичних показників [4]. Логіка дослідження та наявність відповідного статистичного забезпечення дозволяє представити середовище освітньої міграції в розрізі наступних узагальнених його характеристик: кількісний потенціал освітньої міграції, якість академічного середовища, мотивація освітньої міграції, можливість співпраці університетів і промисловості у дослідженнях, інституційні умови в освітній сфері. За результатами проведеного дослідження отримано аналітичну рейтингову оцінку середовища освітньої міграції в областях Карпатського регіону. Рейтинг 2018 року засвідчує зростання рангових значень областей Карпатського регіону за сукупністю показників середовища освітньої міграції. За порівнянням рейтингових позицій областей

Карпатського регіону середовище, яке «виштовхує» студентів, освітян за кордон, було більш сприятливим у 2018 р., ніж у 2017 р.

З метою мінімізації ризиків для держави, які зумовлені знеціненням та втратою ресурсного потенціалу і людського капіталу вітчизняних освітніх ЗВО та наукових шкіл, руйнацію соціокультурних засад розвитку ринків праці та освітніх послуг, запропоновано наступні напрямки регулювання середовища освітньої міграції у сферах соціальної, науково-технічної, економічної, освітньої, інформаційної політики держави:

1. Сприяння відновленню економіки, виходу з поточної кризи, спричиненої пандемією COVID-19, стабілізації і наступному макроекономічному зростанню через розробленні довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку України.

2. Створення високотехнологічних та інтелектуально містких робочих місць як основи зайнятості висококваліфікованих працівників, зниження рівня безробіття, підвищення ефективної зайнятості населення.

3. Забезпечення належного рівня фінансування освітньої, наукової і науково-технічної сфери держави як запоруки дієвості інноваційної моделі функціонування та державного регулювання економіки, створення і розвитку високотехнологічних виробництв в Україні.

4. Невідповідність структури підготовки фахівців у ЗВО поточним і перспективним потребам ринку праці та невідповідність навичок випускників ЗВО потребам роботодавців, а також слабкий зв'язок ЗВО з наукою та бізнесом потребує наступних корегувальних дій на всіх рівнях.

5. Формування системи заходів регулювання ринку праці в умовах інформатизації та комп'ютеризації праці.

6. Формування та зміцнення прогресивної ролі середнього класу як основи стабільного розвитку економіки країни та її політичної системи як домінуючого чинника у подоланні кризового стану економіки.

Список використаних джерел

1. European Parliament News New rules to attract non-EU students, researchers and interns to the EU#2016. URL : <http://www.europarl.europa.eu/news/en/news#room/20160504IPR25749/new#rules#to#attract#non#eu#students#researchers#and#interns#to#the#eu>.

2. Стадний Є. Українське студентство за кордоном: дані до 2017/18 навчального року. 21 січня 2019 року. URL : <https://cedos.org.ua/uk/articles>.

3. Стратегія розвитку вищої освіти в Україні на 2021—2031 роки. URL : <https://mon.gov.ua/storage/app/media/rizne/2020/09/25/rozvitku-vishchoi-osviti-v-ukraini-02-10-2020.pdf>.

4. Семів Л. К. Методичний підхід до оцінювання середовища освітньої міграції населення Карпатського регіону. *Регіональна економіка*. 2019. № 93 (3). С. 37—48.