

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»**

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту
Кафедра міжнародних фінансів**

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	«МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ	05 Соціальні та поведінкові науки
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ	051 «Економіка»
СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ	«Міжнародна економіка»

Форма навчання: денна
очна (денна), заочна, дистанційна

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему «Проблеми становлення та розвитку міжнародної торговельно-
посередницької діяльності»

(назва теми)

Здобувача

Слободяник Альони Миколаївни
(ПІБ, підпис)

Науковий керівник: к.е.н., доц. Машина Юлія Павлівна
(науковий ступінь, учене звання, ПІБ)

(підпис)

**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною
комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

Завідувач кафедри: д.е.н., професор Мозговий О.М.

(підпис)

Київ 2022

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

Факультет міжнародної економіки і менеджменту
Кафедра міжнародної економіки

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	«МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ	05 Соціальні та поведінкові науки
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ	051 «Економіка»
ОСВІТНЯ ПРОГРАМА	«Міжнародна економіка»

ПОГОДЖЕНО

Керівник проектної групи (гарант) освітньо-професійної програми

_____ Столярчук Я.М.

(підпис) (ініціали, прізвище)

« _____ » _____ 20__ р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри міжнародних фінансів

_____ Мозговий О.М.

(підпис) (ініціали, прізвище)

« _____ » _____ 20__ р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

здобувачу вищої освіти Слободяник Альони Миколаївни

_____ денної _____ форми навчання

на підготовку кваліфікаційної бакалаврської роботи

на тему: «Проблеми становлення та розвитку міжнародної торговельно-посередницької діяльності»

Тему затверджено наказом ректора Університету від « 10 » 02_ 2022_ р .№ 182-ст

Кваліфікаційна бакалаврська робота виконується на матеріалах:

Проблеми становлення та розвитку міжнародної торговельно-посередницької діяльності

План кваліфікаційної бакалаврської роботи

Розділ 1	Теоретичні засади організації посередницької діяльності у міжнародній торгівлі
-----------------	--

Розділ 2	Аналіз діяльності посередницьких структур банківської сфери
Об'єкт дослідження	Об'єктом дослідження є процеси посередницької діяльності у міжнародній торгівлі.
Предмет дослідження	Предметом дослідження є фінансово-економічні відносини, що виникають у процесі посередницької діяльності у міжнародній торгівлі.
Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи:	Теоретико-методичне обґрунтування проблем становлення та розвитку міжнародної торговельно-посередницької діяльності.

Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:

У розділі 1:

- вивчити економічну характеристику посередників у міжнародній торгівлі;
- проаналізувати вплив системи посередницької діяльності на конкурентоспроможність банківської діяльності;
- оцінити посередницьку діяльність у міжнародній торгівлі;

У розділі 2:

- провести оцінку діяльності основних фінансових посередників на міжнародному ринку;
- розробити конкурентну стратегію французького банку BNP Paribas;
- знайти напрями підвищення ефективності посередницької діяльності BNP Paribas.

Завдання підготував науковий керівник

_____ к.е.н. Машина Ю.П.
(підпис) (ініціали, прізвище)

« ____ » _____ 20__ р.

Завдання одержав здобувач

_____ Слободяник А.М.
(підпис) (ініціали, прізвище)

« ____ » _____ 20__ р.

Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 62 сторінки, 2 таблиці, 8 рисунків, список використаних джерел з 41 найменувань, додатки (А,Б).

«Проблеми становлення та розвитку міжнародної торговельно-посередницької діяльності»

(назва кваліфікаційної бакалаврської роботи)

Об'єктом дослідження є процеси посередницької діяльності у міжнародній торгівлі.

Предметом дослідження є фінансово-економічні відносини, що виникають у процесі посередницької діяльності у міжнародній торгівлі.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи - теоретико-методичне обґрунтування проблем становлення та розвитку міжнародної торговельно-посередницької діяльності.

Для досягнення мети поставлені наступні завдання:

- 1) вивчити економічну характеристику посередників у міжнародній торгівлі;
- 2) проаналізувати вплив системи посередницької діяльності на конкурентоспроможність банківської діяльності;
- 3) оцінити посередницьку діяльність у міжнародній торгівлі;
- 4) провести оцінку діяльності основних фінансових посередників на міжнародному ринку;
- 5) розробити конкурентну стратегію французького банку BNP Paribas;
- 6) знайти напрями підвищення ефективності посередницької діяльності BNP Paribas.

Практичне значення отриманих результатів. Проведений аналіз та оцінка фінансових посередників на фінансовому ринку. Здійснена оцінка діяльності фінансових посередників у трьох основних площинах: української, європейської та американської. Розроблена конкурентна стратегія та отримання результатів підвищення ефективності діяльності посередницької діяльності банку BNP Paribas на міжнародному фінансовому ринку.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи 2022.

Рік захисту роботи 2022.

Ключові слова: посередницька діяльність, фінансовий посередник, статистичний аналіз банків, конкурентоспроможність банківської діяльності, оцінка посередницької діяльності, торговельний ринок, фінансовий ринок, конкурентна стратегія, ефективність посередницької діяльності.

В і д г у к
 про кваліфікаційну бакалаврську роботу
 здобувача навчально-наукового інституту /факультету
 освітньо-професійної програми «**Міжнародна економіка**»
 Слободяник А. М.
 (прізвище, ініціали)

на тему «Проблеми становлення та розвитку міжнародної торговельно-посередницької діяльності»

(назва теми)

1. Актуальність теми: З виникненням та формуванням товарного виробництва, загостренням проблеми реалізації товарів, необхідністю зниження витрат, збільшення ефективності товарообороту набуває поширення посередницька діяльність в сфері міжнародної торгівлі. У сучасних умовах відбувається становлення торгово-посередницької ланки в економіці України.
2. Позитивні риси кваліфікаційної бакалаврської роботи: в роботі розглянуто теоретичні засади організації посередницької діяльності у міжнародній торгівлі.
3. Наявність самостійних розробок автора: автором проведено оцінку діяльності основних фінансових посередників на міжнародному ринку. Розроблено конкурентну стратегію французького банку BNP Paribas. Обґрунтовано напрями підвищення ефективності посередницької діяльності BNP Paribas.
4. Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій: основні положення, висновки і практичні рекомендації, викладені в роботі, є достатньою мірою обґрунтованими, логічними і послідовними.
5. Наявність недоліків: до недоліків роботи слід віднести наявність стилістичних помилок. У другому розділі роботи, доцільним було оцінити ефективність розробленої стратегії.
6. Загальна оцінка кваліфікаційної бакалаврської роботи та її допущення до захисту перед ЕК: Зміст роботи відповідає обраній темі та фаховому спрямуванню спеціальності. Робота відповідає вимогам, допускається до захисту.

Науковий керівник доцент кафедри міжнародних фінансів, доцент, к.е.н.

(посада, учене звання, науковий ступінь)

Машина Ю.П.

(підпис) (прізвище, ініціали)

“ ___ ” _____ 20__ р.

Зміст

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1.	10
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ.	10
1.1. Економічна характеристика посередницької діяльності у міжнародній торгівлі.....	10
1.2 Вплив системи посередницької діяльності на конкурентоспроможність банківської діяльності.	21
1.3 Методичні підходи оцінки посередницької діяльності у міжнародній торгівлі.....	28
РОЗДІЛ 2.	34
АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ СТРУКТУР БАНКІВСЬКОЇ СФЕРИ.....	34
2.1 Оцінка діяльності основних фінансових посередників на міжнародному ринку.	34
2.2 Розроблення конкурентної стратегії BNP Paribas банку.	45
2.3 Напрями підвищення ефективності посередницької діяльності BNP Paribas.	52
ВИСНОВКИ.....	60
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	63
ДОДАТКИ.....	67

ВСТУП

Актуальність теми. Обрана тема в даний час є особливо актуальною, так як жодне підприємство, як України, так іноземного походження не обходиться без допомоги посередників. Торгово-посередницька діяльність є невід'ємним елементом у міжнародній торгівлі та фінансовому ринку. Більший відсоток усіх підприємств, організацій, компаній наймають посередницькі послуги для успішності та підвищення рівня своєї діяльності. Вагоме значення у міжнародній торгівлі мають фінансові посередники, які впливають на фінансовий ринок та економіку країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробка теоретичних та практичних аспектів концепцій основної діяльності посередників на міжнародному ринку сформована на дослідженнях даних авторів: Марченко В.М. розкриває типи, їх роль та діяльність на міжнародному ринку; проведений аналіз визначень та характеристик основних фінансових посередників міжнародного фінансового ринку, які наведені в енциклопедіях та дослідженнях таких авторів, як Мельник П.В., Тарангул Л.Л., Гордей О.Д., Лисенков Ю.М., Коротка Т.А.; наукові дослідження Мірошніченка О.В. показують рівень конкурентоспроможності банків та їх функціонування в процесі набуття, утримання та розширення ринкових позицій. Подана та пояснена детальна суть терміну конкурентоспроможності банків численними дослідженнями даних авторів: Беляков А.В., Матвейчев О.А., Осадчая І.М., Фатхутдінов Р.А., Коваленко А.І., Примостка Л.О., Волощук І.П., Мірошніченко О.В., Сало І.В.; вчені Зимовецький В.В. та Зубика С.П. подають визначення фінансового посередництва. Науковець Войчак А.В у своїх дослідженнях провів аналіз роботи посередників на міжнародному ринку і пропонує модель оцінювання показників діяльності посередників. Також у роботі здійснений аналіз фінансового ринку та основні типи фінансових посередників за дослідженнями американського економіста Девіда С. Кідвелла. Залишається відкритим питання дійсної практики на справжніх прикладах усіх визначень та теорії даних авторів на міжнародному ринку. Все це обумовлює

необхідність подальших теоретико-методичних та практичних досліджень діяльності посередників на фінансовому ринку.

Мета і завдання дослідження. Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи полягає у теоретико-методичному обґрунтуванні проблем становлення та розвитку міжнародної торговельно-посередницької діяльності.

Для досягнення мети поставлені наступні завдання:

- 1) вивчити економічну характеристику посередників у міжнародній торгівлі;
- 2) проаналізувати вплив системи посередницької діяльності на конкурентоспроможність банківської діяльності;
- 3) оцінити посередницьку діяльність у міжнародній торгівлі;
- 4) провести оцінку діяльності основних фінансових посередників на міжнародному ринку;
- 5) розробити конкурентну стратегію французького банку BNP Paribas;
- 6) знайти напрями підвищення ефективності посередницької діяльності BNP Paribas.

Об'єкт дослідження. Об'єктом дослідження є процеси посередницької діяльності у міжнародній торгівлі.

Предмет дослідження. Предметом дослідження є фінансово-економічні відносини, що виникають у процесі посередницької діяльності у міжнародній торгівлі.

Методи дослідження. Методи складені за допомогою системного підходу, статистичного та теоретичного аналізу для визначання основної діяльності посередницької діяльності, порівняння видів посередників на міжнародному ринку, також порівняння фінансових посередників, проведення економічного аналізу для вивчення фінансового ринку, проведення операційно-вартісного аналізу для розширення уявлення про прибутковість банків, вартість і рентабельність (або збитковість) конкретних операцій, проведення макроекономічного аналізу для порівняння діяльності фінансових посередників на міжнародному ринку.

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів. Основні положення, висновки та рекомендації кваліфікаційної бакалаврської роботи мають практичне та теоретико-методичне спрямування. У практичному значенні проведений аналіз та оцінка фінансових посередників на фінансовому ринку. Здійснена оцінка діяльності фінансових посередників у трьох основних площинах: української, європейської та американської. Розроблена конкурентна стратегія та отримання результатів підвищення ефективності діяльності посередницької діяльності банку BNP Paribas на міжнародному ринку. У теоретико-методичному спрямуванні проведений загальний комплекс характеристики та діяльності посередників у міжнародній торгівлі.

Інформаційна база дослідження. Теоретичні дані та статистика роботи опубліковані у періодичних виданнях та розміщені у мережі Інтернет, дані статистичної звітності державного комітету статистики України, дані рейтингової звітності з офіційного сайту Forbs, звіти банківської діяльності спеціалізованого шведського порталу Finanso.se, статистичні дані офіційного сайту Національного банку України, офіційного сайту Federal Reserve Board – Home, Freedom finance та офіційного сайту BNP Paribas.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

1.1. Економічна характеристика посередницької діяльності у міжнародній торгівлі.

Сьогодення та практика економічно розвинутих країн свідчить, про те що у будь якій діяльності де здійснюється продаж товарів чи послуг знаходяться організації і підприємства, які виконують функції посередників.

Посередниками в умовах ринкових відносин називають суб'єктів особливого бізнесу, які діють на основі рівноправності сторін, винахідливості, своєчасності, договірної взаємодії та ділової активності щодо прибутків.

З огляду на те, що названі посередники здійснюють свою діяльність у галузі товарного обігу їх практика є торгівельним посередництвом.

Зміст торгового посередництва необхідно аналізувати, з декількох аспектів, які ми розглянемо у процесі дослідження.

Іншими словами можна сказати, що посередники купують і продають товари й послуги, супроводжують угоди, здійснюють перевезення, знаходять клієнтів для замовників, і зрозуміло отримують винагороду за свою роботу. Посередницька діяльність займає велику частину на міжнародних та зовнішніх ринках і те, що названі суб'єкти є значущим елементом на ринку, видно з діяльності різних підприємств, організацій. Разом з тим, якщо проводити порівняння з європейськими, азіатськими, американськими країнами, то процентна частина продажу товарів та послуг через посередників становить 50%. Тоді, як Україна має менший відсоток, оскільки все ще низький професійний рівень посередників.

Пропоную розглянути економічну характеристику посередників.

Суб'єкти міжнародного торгівельного бізнесу, виходячи на світовий ринок мають на меті реалізацію своєї продукції, вони обирають той чи інший спосіб організації зовнішньоторговельної діяльності.

Наразі ефективними у використанні такі методи проведення міжнародних торговельних операцій: торгівля за прямими договорами та через посередників.

На рис. 1.1 вказано дві великі групи у яких об'єднані усі можливі методи представників організацій, які здійснюють діяльність у міжнародній торгівлі.



Рис. 1.1. Систематизація методів організації міжнародного торговельного бізнесу

Джерело: складено автором на основі [1 с.13].

Торгівля через посередників використовується, зокрема, середніми і малими підприємствами, які для виконання зовнішньоторговельної діяльності формують у своїй кадровій структурі вмонтований експортний відділ. До цього відділу входить два-три працівники, що займаються розробкою проектів зовнішньоекономічних контрактів, кредитною, митною та іншою необхідною

документацією, тобто договори купівлі-продажу товарів чи послуг, які здійснюються через торговельних посередників.

Узагальнююче вище назване, посередниками є особи або фірми мета яких через купівлю та продаж отримати прибуток через міжнародний ринок. які сприяють здійсненню операцій купівлі – продажу, поставки, підяду на внутрішніх і зовнішніх ринках. Попри те, що посередники отримують за свою роботу зазначену винагороду, зі своєї сторони замовник отримує численні переваги:

- посередник може переінакшити інформацію та сформувати ідеальний опис та функції переваг продукту, щоб збільшити продажі, ці формування виконуються на професійному рівні для результативного продажу;

- посередниками постійно вивчається та проводиться моніторинг ринку країн – так вони надають повну інформацію динаміки попиту і спрямувати на правильну діяльність замовника;

- посередники можуть використовувати свої контакти для ефективного охоплення ринку. Це зручно як для виробника, так і для кінцевого користувача. Посередники зазвичай здійснюють маркетингову та збутову діяльність, а також відповідають за встановлення та покращення відносин між покупцем і продавцем між виробником і роздрібним продавцем;

- посередники підвищують конкурентоспроможність товарів та послуг за технічним рівнем і якістю, здійснюючи попередній продаж доробку товарів та їх технічне обслуговування в гарантійний та післягарантійний періоди;

- посередники можуть розділяти багато обов'язків виробника, наприклад, піклуватися про зберігання, управління запасами, створення офісів збуту в стратегічних місцях і додаткові послуги та пов'язані з ними витрати. Вони також розподіляють витрати, пов'язані з просуванням продуктів, і пропонують фінансові програми, такі як легкі платежі клієнтам;

- посередники працюють з набагато нижчими витратами, ніж виробники, які намагаються керувати всім процесом. Також економиться час доставки завдяки досвіду та досвіду посередників;

- забезпечують плавний і ефективний фізичний розподіл товарів. Вони піклуються про сортування та зберігання запасів на об'єктах, які знаходяться поруч і легко доступні для кінцевого споживача. Посередники також надають послуги виробникам і надають послуги з обслуговування клієнтів як до, так і після продажу;

- створюють та використовують різні види комунікаційного просування продукції чи послуги замовника. Посередники рекламують товар, як у місцях продажу, так і поза ними, замовляють та реалізують різні PR акції [2 с.171].

В умовах стабільної ринкової економіки об'єктивно діє закон, згідно з яким, організації звертаються за допомогою до посередників у випадку, коли винагорода посередника нижче, ніж ймовірні витрати продавців і покупців, якби вони самі займалися реалізацією або придбанням певних товарів чи послуг.

Країни, які мають гарно розвинену економіку це правило закріплено на законодавчому рівні в сфері торгівлі стратегічно важливими і соціально значущими товарами – це робиться для того, щоб компанії та посередники не мали можливості заробити гроші на споживачах.

Далі розглянемо які є типи торговельних посередників та чим вони відрізняються один від одного. Основною відмінністю між різними типами є їх права:

- 1) право посередника ставити підпис в угоді з третіми особами;
- 2) право представляти себе або іншу сторону;
- 3) право використовувати свої кошти, або гроші третьої сторони.

Перелік вище вказаних прав обговорюються та зазначаються у договорі між посередниками та довірителями або замовниками [1 с.16].

Доцільно звернути увагу на те, що для товариств чи фізичних осіб великою перевагою є робота з так званими агентами. Такі агенти, не маючи права підписувати контракти від свого імені та довірителя, представляють тільки інтереси принципала. Обов'язками агента є: робити певні маркетингові дослідження й донести повну інформацію довірителю про сучасну тактику

ринку; до інформації входять технічні вимоги до товарів, послуг та ціни на них. Крім того, інформувати принципала про потреби на ринку. А також, формувати позитивний імідж для принципала і його товари чи послуги в ділових колах і здійснювати комунікаційно-ознайомлюючі заходи, що в результаті сприяє укладанню і реалізації договорів.

У разі доброї роботи такого агента та укладання контракту, йому виплачується гонорар у розмірі від 2 до 5 відсотків від ціни договору. При значній ціні контракту, сума винагороди є досить великою, і набагато перевищує реальні витрати агента. Однак, довірителів це влаштовує, оскільки в майбутньому вони зможе укласти угоди із цим покупцем, але вже без участі агента-представника, що в свою чергу є дуже корисно для товариства.

Марченко В.М. у своїх дослідженнях розрізняє наступні типи посередницьких агентів:

- агенти виробників;
- повноважні агенти зі збуту;
- агенти із закупівель.

Пропоную розглянути також інші типи посередників, їх роль та діяльність на ринку:

1) Брокери – діють, як третя сторона-посередник, керуючи транзакціями між двома іншими суб'єктами, тобто здійснює максимально вигідну зустріч між продавцем та покупцем. Вони також надають поради щодо того, які акції ви повинні купувати та продавати.

2) «Повірені» посередники, які підписують власноруч договір та враховуючи надані їм повноваження від замовника, можуть вільно діяти. Вони зазвичай інформують довірителя про вимоги до товару і умови торгівлі, а також визначають кон'юнктуру ринку, сприяють довірителю у продажі товару, знаходять склади, здійснюють технічне обслуговування чи передпродажний сервіс.

3) Комісіонери працюють для компаній будь-якого розміру як посередник між компаніями та постачальниками. Людина на цій посаді може

працювати в багатьох галузях, від нерухомості до продажу та розваг, а також у багатьох частинах світу. Комісіонер також може працювати в кількох підприємствах одночасно.

Комісійні агенти служать зв'язком для компаній, будучи прямим продавцем продукту або послуги. Вони добре розбираються в продукті та бізнесі, який представляється та мають міцну репутацію у своїй галузі. Комісіонер може допомогти підприємствам з обмеженими бюджетами та тим, хто бажає анонімності на ринку.

4) Дистриб'ютори – це організації, які закупають велику кількість продукції у виробника і розповсюджують її або безпосередньо споживачам, або роздрібним продавцям, які потім продають споживачеві. Більшість дистриб'юторів також надають ряд послуг, таких як технічна підтримка, гарантія або обслуговування.

Дистриб'ютори мають важливе значення, допомагаючи досягти ринків, на які виробники не могли б орієнтуватися інакше. Компанії часто призначають дистриб'юторів, оскільки місцеве підприємство має наявних клієнтів, контакти та відносини, а також краще розуміє місцеву бізнес-культуру та практику. Дистриб'ютор стає безпосереднім контактом виробника для потенційних покупців.

5) Дилери діють як принципи у торгівлі на власному рахунку і відіграють значну роль, яка значно відрізняється від брокера, який просто вважається посередником. Відповідальність за створення ліквідності на ринку та збільшення можливостей довгострокового зростання покладається на дилера.

Незважаючи на те, що дилери відіграють більшість важливих ролей на ринку, важливо зазначити, що вони не займаються будь-яким видом бізнесу від імені клієнтів і не здійснюють жодних операцій між двома або більше сторонами. Ще один момент, який варто згадати, це те, що дилери відрізняються від брокерів у багатьох аспектах; одна з яких полягає в тому, що дилер купує та продає цінні папери за власний рахунок, тоді як брокер не торгує за свій власний портфель [3 с. 186-190].

Лева частка діяльності посередників зосереджена в банківській сфері. Якщо ми звернемо увагу на банківську діяльність, то побачимо, що у ринковій економіці виконують свою діяльність різного типу фінансові посередники, які співпрацюють на фінансовому ринку один з одним та із господарюючими суб'єктами. Робота названих посередників має значний вклад у переміщенні фінансів, вони акумулюють незначні, часто короткострокові заощадження багатьох власників, дають достатньо значні суми і на довгий термін тим, кому вони потрібні.

На рис. 1.2 розглянуто різновиди фінансових посередників, у складні яких виступають основні групи, такі як депозитні, контрактно-ощадні та інвестиційні.

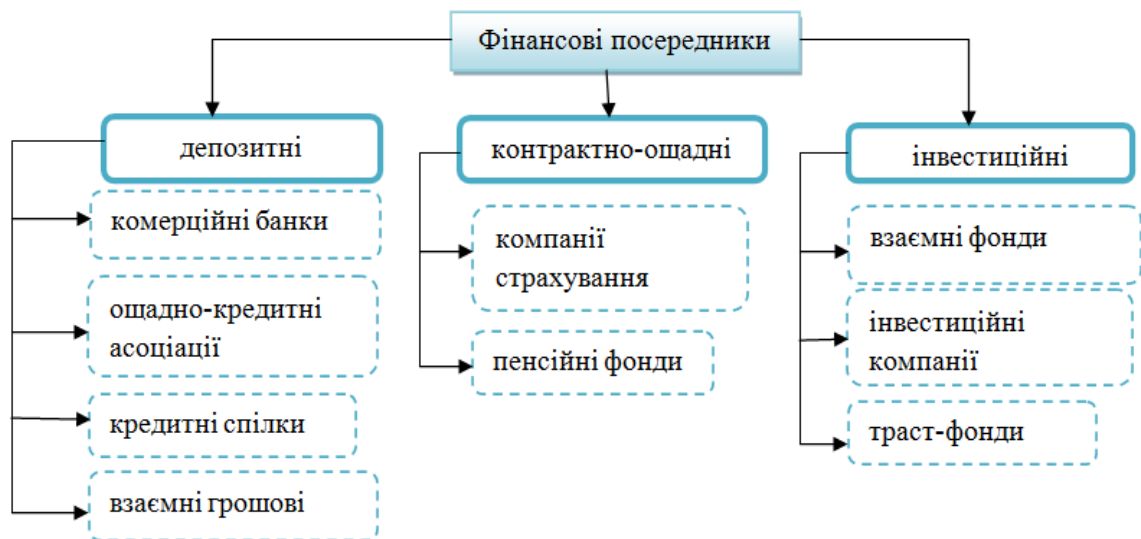


Рис. 1.2. Види фінансових посередників та їх типи

Джерело: складено автором на основі [4].

Фінансові посередники депозитного типу включають в себе комерційні банки, кредитні спілки, ощадно-кредитні асоціації, взаємні грошові фонди.

Спочатку розглянемо зміст та визначення названих посередників депозитного типу:

1) Комерційні банки, ті ж самі фінансові установи, які надають кредити, приймають депозити та пропонують підприємствам базові фінансові продукти, такі як ощадні рахунки та депозитні сертифікати, на відміну від роздрібного

банку, який надає подібні фінансові продукти фізичним особам. Комерційні банки заробляють гроші в основному, надаючи клієнтам різні види позик і нараховуючи відсотки.

Банк отримує кошти завдяки клієнтам, які вносять плату на ощадні рахунки, чекові рахунки, рахунки на грошовому ринку, на депозитні сертифікати. Вкладники отримують відсотки за вкладом в банку. Однак відсотки, що сплачуються вкладникам, менші за процентну ставку, що стягується з позичальників. Деякі з позик, пропонує комерційним банком, включають кредити на автотранспорт, іпотеку, бізнес-кредити та позики для фізичних осіб.

Також, банки впливають на економічну стабільність і стійке зростання економіки країни.

2) Ощадно-кредитні асоціації відносяться до небанківських організацій, вони в свою чергу отримують гроші способом відкриття ощадних рахунків з яких надають кредит.

3) Кредитні спілки працюють таким чином, члени цієї організації самі вносять кошти на депозити, а інші можуть використовувати ці ж кошти, але під відсоток.

4) Взаємні грошові організації – мова йде про акції. Є певний вклад до якого видається чек із зафіксованим відсотком.

Наступним типом фінансових посередників є контрактно-ощадні організації. До них входять страхові компанії та пенсійні фонди.

У цьому випадку оформлюється, на досить великий період часу, угода між фондом або компанією та клієнтом. Отримані організацією кошти направляються зазвичай на облігації чи акції. Тим самим вони і отримують свій відсоток від цінних паперів.

Та третій тип інвестиційних посередників до складу, яких входять

- взаємні фонди,
- інвестиційні компанії,
- траст-фонди.

Пропоную більш детально зупинитися на суті та діяльності фінансових посередників інвестиційного типу:

1) Взаємні фонди — це компанії, які об'єднують гроші багатьох інвесторів і інвестують гроші в цінні папери, такі як акції, облігації та короткострокові борги. Ці фонди продають свої акції інвесторам. Кожна акція представляє частку власності інвестора у фонді та прибуток, який він приносить.

Такі фонди дозволяють вам об'єднати свої гроші разом з іншими інвесторами для придбання колекції акцій, облігацій чи інших цінних паперів, які може бути важко відтворити самотійно. Ключовим є те, що інвестори взаємних фондів фактично не володіють цінними паперами, в які інвестує фонд. Вони володіють лише частками в самому фонді.

2) Інвестиційні компанії інвестують гроші, зібрані під час первинного розміщення акцій - в акції, облігації, інструменти грошового ринку, цінні папери.

Дані компанії відрізняються від взаємних тим, що включають альтернативні інвестиції у свої портфелі, такі як ф'ючерси, похідні інструменти або іноземна валюта. Ці кошти намагаються мінімізувати ризики та інвестують у борг місцевого та державного уряду.

3) Траст-фонди можуть містити гроші, банківські рахунки, майно, акції, підприємства, реліквії та будь-які інші види інвестицій. Ці активи залишаються у фонді до тих пір, поки не будуть виконані певні обставини, після чого вони будуть розподілені між бенефіціарами. Класичний варіант діяльності траст-фондів – це створення звіту, наприклад посмертного, та передача коштів спадкоємцям, фірма від цього отримує свій відсоток. Але зараз практика показує, що це можуть бути будь-які грошові угоди, звіти [4].

Крім того, важливим аспектом є те, що на фінансовому ринку фінансові посередники представлені за видами установ, кожен з яких має свою діяльність та функції, які можна розглянути та ознайомитися у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Фінансові посередники за видами установ

Суб'єкти банківської системи	-банки -ощадні і кредитні асоціації -банківські об'єднання
Небанківські фінансово-кредитні інститути	-компанії: лізингові, факторингові -кредитні спілки -каси взаємодопомоги
Контрактні фінансові інститути	-інститути спільного інвестування -фонди: пенсійні, благодійні -компанії: страхові, фінансові -позичково-ощадні асоціації
Посередники депозитного-клірингової системи	-депозитарії -зберігачі -реєстратори

Джерело: складено автором на основі [5 с.80].

Усім відомі та головні зараз фінансові посередники на міжнародному ринку залишаються транснаціональні банки, міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, міжнародні фінансові конгломерати.

Звернемо увагу на визначення основних фінансових посередників міжнародного фінансового ринку, які наведені в енциклопедіях та дослідженнях таких авторів, таких як Мельник П.В., Тарангул Л.Л., Гордей О.Д, Лисенков Ю.М., Коротка Т.А. та ін.

Транснаціональні банки мобілізують та перерозподіляють кошти таким чином, щоб максимізувати прибуток. Зовнішньоекономічна діяльність ТНБ є генеруючим фактором для розширення та розвитку глобалізаційних процесах та економічних зв'язків більшості країн світу. Якщо раніше ТНБ видавали кредити, переважно закордонним підприємствам для здійснення торгових операцій, то тепер вони кредитують будь-які операції своїх клієнтів [6].

Характерним для діяльності названих банків є висока частка міжнародних операцій, багатий вибір та універсальність надаваних послуг, глобальний характер діяльності. В якості клієнтів для транснаціональних банків виступають транснаціональні корпорації, всесвітні організації, також мають право брати участь іноземні та державні представники.

За даними S&P Global Market Intelligence на 2022 рік у п'ятірку найбільших ТНБ входять: Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) – сукупні активи складають 5,435 млрд. дол. США, Китай; China Construction Bank Corporation – сукупні активи – 4,615 млрд. дол. США, Китай; Agricultural Bank of China – сукупні активи – 4,404 млрд. дол. США, Китай; Bank of China Ltd – загальні активи – 4,071 млрд. дол. США, Китай; JPMorgan Chase – сукупні активи – 3,758 млрд. дол. США, США [7].

Міжнародний валютний фонд (МВФ) (International Monetary Fund, IMF) працює над досягненням сталого зростання та процвітання для всіх 190 країн-членів. Фонд підтримує економічну політику, яка сприяє фінансовій стабільності та валютному співробітництву, які необхідні для підвищення продуктивності, створення робочих місць та економічного добробуту. МВФ керується своїми країнами-членами та підзвітний перед ними [8 с. 389].

МВФ сприяє міжнародному валютному співробітництву, заохочує розширення торгівлі та економічного зростання та недопущення політики, яка зашкодить ефективній діяльності. Для виконання цих місій країни-члени МВФ співпрацюють один з одним та з іншими міжнародними органами.

Ресурси МВФ в основному надходять із грошей, які країни сплачують як підписку на капітал, коли вони стають членами. Кожному члену МВФ призначається квота на основі його відносного положення у світовій економіці. У разі виникнення фінансових труднощів країни можуть позичати з цього збору.

Світовий банк складається із двох основних інституцій - Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) та Міжнародна асоціація розвитку (МАР) [9].

Група Всесвітнього банку є одним із найбільших у світі джерел фінансування та надає значну кількість інформації для розвитку іншим країнам, що розвиваються. Банк зосереджений на скороченні бідності, підвищенні загального добробуту суспільства та стабільного розвитку для країн.

Європейський банк реконструкції та розвитку - міжнародний фінансово-кредитний інститут, який надає допомогу у розвитку підприємницької діяльності. Завдяки фінансовим інвестиціям банку, бізнес-послугам та участі в обговоренні питань політики на високому рівні, ЄБРР має ефективний вплив на розвиток економіки.

Одним із найбільших інвесторів у Східній Європі є ЄБРР. Однак, крім інвестування власних фінансів, Банк залучає великі обсяги прямих іноземних інвестицій [10 с. 30].

На сьогоднішній день злиття банківської і небанківської діяльності в особливу організаційно-економічну форму являють собою міжнародні фінансові конгломерати.

Не дивлячись на те, що у фінансово-економічному просторі існує велика кількість різновидностей посередників, всіх їх об'єднує одна мита - знаходження клієнтів для замовників, в той же час кожен із них має свою особисту місію, що вбачається із вищенаведеного дослідження.

1.2 Вплив системи посередницької діяльності на конкурентоспроможність банківської діяльності.

Сучасний економічний світ показує, те що кожне підприємство-посередник веде конкурентну боротьбу, спираючись на конкурентну стратегію. Конкурентна стратегія підприємства – це планування його адаптації до умов конкуренції, що постійно міняється. Крім того, це стратегія, що покликана на покращення його довготривалої позиції на міжнародному ринку.

Мірошниченко О.В. у своїх дослідженнях проводить аналіз рівню конкурентоспроможності банків. Запропоновані варіанти для того щоб банк мав стійкі позиції на ринку, які послуги варто використовувати для нового потоку клієнтів для найкращого міжнародного рейтингу [11].

Якщо детально розглядати суть терміну конкурентоспроможності, то можна виділити наступні трактування цього поняття, які викликають інтерес:

- навички надавати пропозицію нових підходів для того щоб отримати прибуток ще до того, як почнеться конкуренція на ринку;
- постійно набирати обертів у створювані нових проектів та стратегій, які будуть покращувати власну діяльність, та не забиратимуть великих фінансових витрат, також розвиватися у маркетинговій сфері, яка на даний час займає більшу половину ринку;
- впевнено тримати статус лідера на ринку, давати приклади для просування іншим банкам [12, с. 221];
- мати більше варіантів товарів та послуг із різними характеристиками та якістю [13, с. 225];
- отримавши статус лідера вправно триматися нього та вдосконалювати свою діяльність [13, с. 525];
- аналізувати діяльність конкурента, знаходячи у цьому вигоду для свого банку і надавати кращий спектр послуг для клієнтів [14, с. 304];
- вміння адаптуватися та успішно розвиватися в конкурентних умовах [15, с. 72];
- мати адекватний опис, який відображає рівень і ступенем використання своїх конкурентних переваг і можливістю пристосуватися до умов зовнішнього й внутрішнього середовища, які постійно змінюються та тримати або збільшувати прибутки кожного разу [16, с. 335];
- внутрішня чиста статистика банку, яка надається у відкритому доступі для конкурентів для ознайомлення і аналізу. Цим конкуренти можуть користуватися для розуміння подальшої власної роботи банку [17, с. 11];
- показник рівня ефективності та успішності діяльності банку повинні відповідати тим послугам, які представленні та надаються споживачам та не реагувати на провокації [18 с. 11];
- конкурентні переваги банківської діяльності поєднують у собі конкурентні позиції та потенціал [19, с. 11].

Якщо банки конкурують один з одним, вони повинні надавати чудові послуги своїм клієнтам, інакше люди перейдуть в інший, кращий, банк. Це робить банки більш ефективними та продуктивними, що добре для економіки.

Банківська конкуренція відіграє важливу роль в ефективному функціонуванні фінансового ринку, а її регулювання стало одним із ключових завдань фінансової політики [20, с. 280].

Підсумовуючи вищеназвані терміни, хочу виділити найважливіші, на мою думку, параметрами конкурентоспроможності банку - це банківська репутація; статистика та статус капіталу та активів банку; постійний потік клієнтів; різноманітний асортимент та якість послуг; наявність відокремлених філіалів та їх поступовий розвиток; якісна та сучасна реклама; високий рівень автоматизації; кваліфіковані працівники, розумний менеджмент, досвідченість; фінансовий стан банку та його капітал; ціна послуг; біографічні відомості керівного персоналу.

Далі пропоную розглянути роль посередницької діяльності та їх управління міжнародною конкурентоспроможністю.

По-перше посередник робить моніторинг конкурентного середовища міжнародного ринку.

По-друге досліджується оцінка усіх можливих конкурентів на зовнішньому ринку. Суть цієї оцінювання – це виявити ключові фактори успішності діяльності банку, які конкурентні переваги банк надає іншим банкам, за рахунок яких матиме пріоритет лідера, як у своїй країні, так і серед інших.

Потім, в обов'язковому порядку встановлюється місія діяльності посередника та стратегія управління міжнародною конкурентоспроможністю посередника за для уточнення механізму функціонування підприємства.

Отже, виявлення засобів досягнення поставлених цілей є завданням посередника. Етапи реалізації стратегії управління міжнародної конкурентоспроможності підприємства складається з низки почергових

завдань, втілення запланованих дій, формування, підтримування та розвитку ринкових чинників успіху, а також ключових навиків і конкурентних переваг.

І на останок посередник має оцінювати і контролювати реалізації стратегії управління конкурентоспроможністю на зовнішньому ринку. За допомогою цього визначаються основні відхилення і створюються коригуючі дії.

Головним і важливим у банківській діяльності є обрання правильної та вдалої стратегії конкуренції. Банки з чіткою стратегією випереджають банки без стратегії. Постійно аналізуючи висококонкурентний ринок, банки повинні швидко орієнтуватися у можливостях які надаються, реагувати на загрози та перехитрити своїх суперників, щоб витримати та досягти успіху. Для того, щоб бути конкурентоспроможними в певній галузі, організації повинні дивитися на їх сильні сторони та подивіться, як вони можуть використовувати їх для оптимальної продуктивності.

Банки розробляють стратегії, щоб дозволити їм скористатися стратегічними ініціативи та підтримувати конкурентну перевагу на ринку. Добре продумано і заплановані стратегії дають можливість банку реагувати на різноманітні виклики в межах свого операційного середовища. Конкурентна мета полягає зробити значно краще роботу своїм клієнтам. Успіх кожної організації визначається її чуйність до потреб клієнта.

Розглядаючи питання конкурентоспроможності банку хочу проаналізувати методи оцінки конкурентоспроможності та їх підбір. Сучасна економічна література надає чималу кількість методів оцінювання конкурентоспроможності банку, які різняться один від одного.

Представлені найголовніші підходи до оцінки конкурентоспроможності загалом до самих послуг:

- диференціальний метод, який включає у себе здійснення оцінки банку на рівень конкурентоспроможності за одним параметром;
- комплексний метод поєднує у собі вже оцінку декількох параметрів рівня конкурентоспроможності банку;

- змішаний метод оцінювання об'єднує два методи для повної оцінки банку, що допомагають з'ясувати повний перелік можливих проблем у аналізі конкурентоспроможності.

У світовій практиці широковідомими є наступні методи оцінки конкурентоспроможності банку:

1) методика RATE та методика CAMELS мають представлені рейтинги банків за оцінками конкурентоспроможності їх діяльності, ці оцінки аналізують виконання усіх відповідних вимог кожного банку та які послуги надаються із якою якістю;

2) метод «інформаційного спостереження» також представлена у вигляді рейтингу діяльності банків між іншими фінансовими установами – такі оцінки вказують на характерні та агреговані показники;

3) метод банківського скорингу представлений статистичною оцінкою кредитних ризиків, які мають ряд балів для розуміння надавати кредит чи ні.

Підсумовуючи, ми бачимо, усі зазначені методи відрізняються один від одного і аналізують різні показники оцінки конкурентоспроможності, і для ефективної оцінки краще використовувати усі методи. [20, с. 322; 21, с. 205].

Проаналізувавши думки вчених Зимовецького В.В. та Зубика С.П., хочу виділити коротке визначення фінансового посередництва, які виступають на ринку як грошові-кредитні фінансові установи, діяльність яких полягає в отриманні депозитів від суб'єктів, відмінних від міжнародних фінансових організацій, та надання кредитів та інвестування в цінні папери [22].

До фінансових установ належать банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, інвестиційні фонди мета яких надавати фінансову послугу.

Враховуючи наведене, можна виділити три підходи за якими формуються фінансові посередники:

- як учасників ринку цінних паперів,
- як кредиторів,
- як продуцентів фінансових послуг.

Функціональні характеристики фінансового посередництва було втілено через виконання ним наступних функцій:

- акумуляція та легалізація заощаджень індивідуальних інвесторів;
- професійне управління акумульованими активами;
- ефективний перерозподіл капіталу і зниження фінансових ризиків;
- сприяння розвитку фінансового ринку.

За видом професійної діяльності фінансових посередників поділяють на три групи: депозитарні установи; ощадні установи контрактного типу; інвестиційні посередники, кожен із представлених видів здійснює свій внесок і ефективність роботи організації на міжнародному ринку.

У табл. 1.2 представлена класифікація фінансових посередників за видом професійної діяльності та їх назви.

Таблиця 1.2

Класифікація фінансових посередників за видом професійної діяльності

	Вид фінансових посередника за видом професійної діяльності	Назва фінансового посередника
1.	Банківські установи	Спеціалізовані
		Універсальні
2.	Небанківські фінансові посередники	
2.1.	Небанківські кредитні посередники	
2.1.2.	Установа депозитного типу	Кредитні спілки
2.1.3.	Інші фінансові установи	Фінансові компанії споживчого кредитування
		Фінансові компанії торгівельного кредит
		Фінансові компанії ділового характеру (лізингові, факторингові компанії)
2.2.	Небанківські фінансові посередники	
2.2.1.	Інвестиційні установи	Інститути спільного інвестування
		Компанії з управління активами
2.2.2.	Ощадно-договірні установи	Страхові компанії
		Недержавні пенсійні фонди

Джерело: складено автором на основі [23 с.26].

Розуміючи, які види та типи фінансових посередників існують на фінансовому ринку та, які послуги вони пропонують для клієнтів – можна легко зорієнтуватися і обрати вигідний для себе варіант, що допоможе для ефективної досконалості власної діяльності і вихід у міжнародний ринок.

На рис. 1.3 показано загальну систему фінансового посередництва і як вона функціонує на міжнародному ринку, яку має мету, завдання, функції у своїй діяльності.

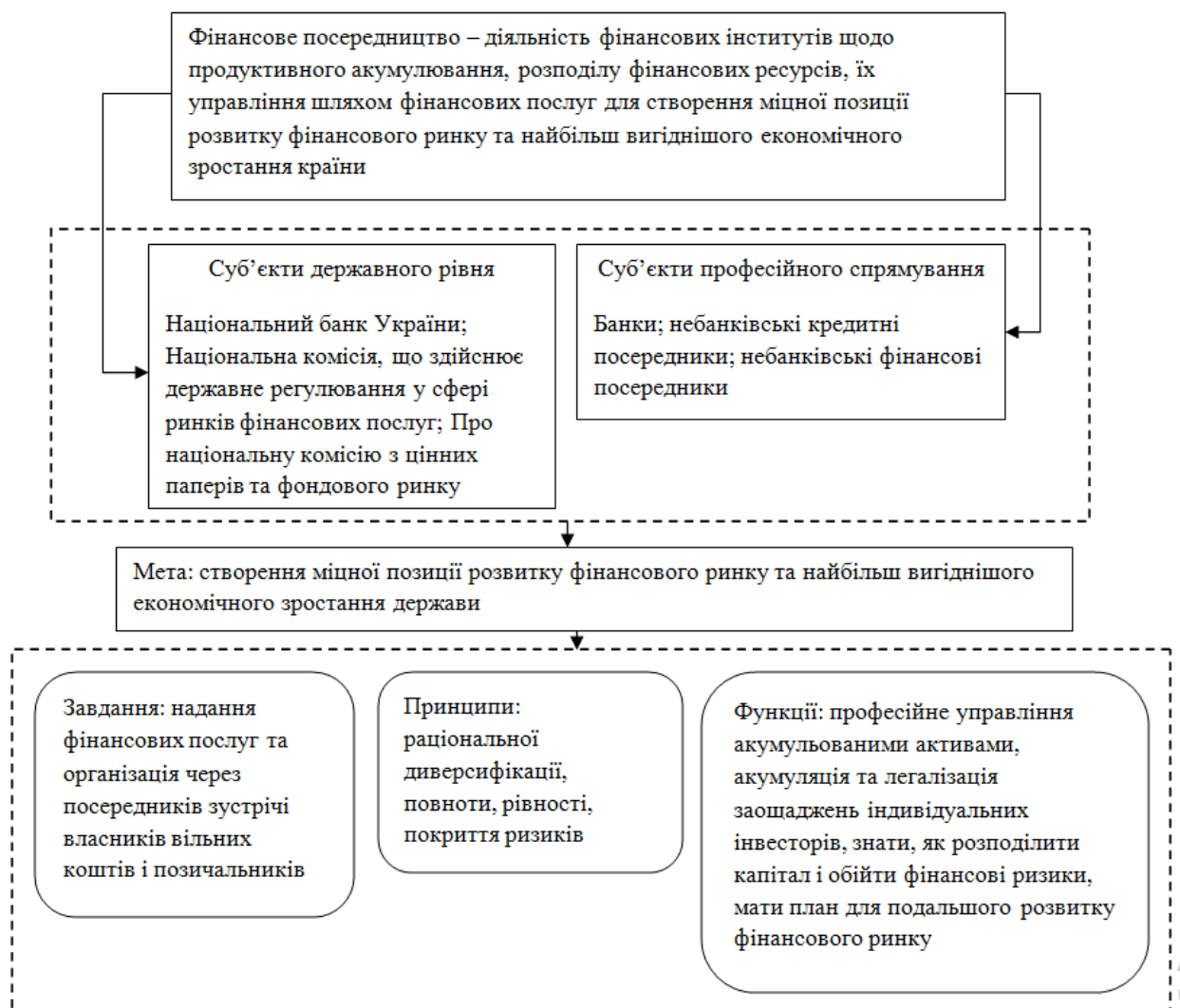


Рис. 1.3. Система фінансового посередництва

Джерело: складено автором на основі [22]

Узагальнюючи вище вказані принципи та подання, фактом є те, що посередницька діяльність та розвиток фінансового ринку залежать один від одного, у зв'язку з цим, вони надають повну фінансову послугу та формують

ряд пропозицій, створюють взаємовигідні зустрічі, цим самим задовольняють інтереси клієнтів, мають успішний простір для обміну між продавцями і покупцями фінансових активів та продуктивно управляють залученим капіталом.

1.3 Методичні підходи оцінки посередницької діяльності у міжнародній торгівлі.

Для того щоб надати оцінку посередницькій діяльності потрібно розібратися, які функції виконують посередницькі фірми, в чому полягає пріоритет їх використання та які недоліки ведуть за собою. Через те що міжнародний ринок постійно набирає нових тенденцій і посередництво – це не тільки продаж і купівля. Посередницька діяльність має великий вибір операцій і послуг, зокрема таких як:

- здійснити дослідницьку роботу, у якій зібрана уся необхідна інформація для ефективного планування роботи фірми, яка допоможе набрати більше клієнтів;
- виконується стимулювання збуту на короткий період для швидкого аналізу сприйняття споживачів на ринку на представлений товар або послугу;
- встановлюється зв'язки між клієнтом та фірмою, і мета цих зв'язків утриматися, як можна найдовше, навіть на постійній основі;
- якісна підготовка товару, яка буде задовольнити ринок;
- при здійсненні пререговорів має бути встановлено чітка ціна;
- організувати повноцінно та адекватно рух товару на ринок (сюди входить страхування, перевезення, утримання складів);
- посередник повинен мати кошти, які будуть покривати усі витрати на зберігання, просування та передачу товарі на ринок;
- також це відповідальність за усі ризики, які виникають під час усієї роботи [24, с 179].

Отже, з вищевказаного вбачається, що коло діяльності посередницьких фірм займає широкий сектор ринку. Кожен з яких виконує свої обов'язки у

наданні послуг та мають свої правила для гарного результату своєї роботи. І кожний посередник має оплату своїх послуг.

Для кожного підприємства однією із головних цілей є залучення посередників для підвищенні економічності зовнішньоторгових операцій. Очевидно, що використання посередників має свої переваги:

- 1) допомагає в залученні капіталу, таким чином підприємство вже економить власні кошти;
- 2) посередники неодноразово беруть на себе відповідальність та ризик по постачанню товару в країну експортера;
- 3) посередники заздалегідь мають власні відділи збуту;
- 4) маючи повну інформацію торгового ринку та фінансового - посередники вже виграють більше можливостей у просуванні товару чи послуги;
- 5) посередники мають більш тісні зв'язки із споживачами, тому володіють більшими відомостями про їх вимоги до якості, конкурентоздатності.

Часом виникають ситуації, коли використання посередників є необхідним в таких випадках:

- окремі ринки збуту монополізовані і закриті для самостійного виходу виробників;
- коли організація не має правових можливостей для здійснення своєї діяльності на міжнародних ринках;
- замовник (компанія) не може самостійно проводити дослідження іноземних ринків, займатися пошуком партнерів, успішно розробляти умови контракту,
- для продажу на міжнародний ринок на біржі деякими товарами підприємства змушені використовувати посередників тому, що виникають питання та складнощі які мають традиційний характер – ті ж самі торгові звичаї.

Перейдемо до припущених помилок посередницької діяльності та вимог до посередника за якими орієнтується споживач. Недоліки, які здебільшого трапляються через втрату зв'язку із клієнтами та їх утримання та нбути не достатньо кваліфікованим у своїй роботі, не мати потрібного досвіду та практики на ринку. Усі вище наведені характеристики, функції які пропонують посередники необхідні для вдалої співпраці і гарного результату у майбутньому для обох сторін. Посередник у свою чергу набирає опиту та покращує свій статус, отримує нових клієнтів, а замовник має ефективний результат своєї діяльності і виходу на ринок.

В тім приведені негативні факти не лякають підприємства і це підтверджується на практиці світової торгівлі, що посередники використовуються постійно.

Постійний досвід діяльності різних промислових й комерційних структур за кордоном показав, що кінцевий результат від використання посередників, які матеріалізують зв'язок виробника із споживачем товарів та послуг, важливіший, ніж створення виробником власної збутової мережі. Не випадково, що збутові структури таких корпорацій, як «Amazon», «Nestle», «Aramco», «Mitsubishi Heavy Industries», «Berkshire Hathaway», «Alphabet» прямо або опосередковано спираються на сотні та тисячі різноманітних посередницьких фірм світу [25].

Більше половини всіх товарів та угод, залучених у міжнародний товарообіг, здійснюється через посередників, їхніми послугами широко користуються в зовнішній торгівлі США, Японії, Англії, Швеції, Нідерландів. За даними міжнародних джерел, до 80% світового обігу товарів і послуг здійснюється за допомогою посередників. Розуміється, що посередницьких компаній у кожній країні і товарних потоках проявляє свій вплив по різному. Якщо в Японії 8 тис. торгових компаній контролюють 67% імпорту і 60% експорту, то в Швеції, Англії крізь торгових посередників виконується маже 50% зовнішньоторговельного обороту. Нідерланди, Швеція та інших країнах багато великих компаній також здійснюють продаж своєї продукції на світових

ринках через посередників. Разом з тим великі компанії США продають через посередників, а ось більша половина малих фірм здійснюють експорт самостійно.

Гарний приклад можна проаналізувати з роботи українського посередницького підприємства «Омега». ПП «Омега» працює як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Варто навіть відмітити те, що близько 70% всієї продукції, яка реалізується підприємством, йде на експорт. Українські компанії співпрацюють із посередницькою компанією ПП «Омега» і мають можливість експортує металопродукцію за трьома географічними регіонами: країни СНД (Молдова, Білорусь); країни ЄС (Німеччина, Польща, Румунія); країни Близького Сходу та Південно-Східної Азії (Марокко, Туніс, Єгипет). Останнім часом країни даного регіону є найбільш перспективними ринками збуту металу. В східно-африканських країнах майже відсутній розвиток металургійної галузі. Однак, не зважаючи на відсутність власного виробництва металу, обсяги споживання металу в цих країнах є доволі значними. Так, протягом 2018 року цими країнами було спожито 45,5 млн. т металу, що на 31% більше, ніж у 2017 році, а також, зважаючи на темпи приросту споживання, у 2020 році було спожито 73,3 млн. т металу. В структурі імпорту цих країн близько 60% припадає на металопродукцію. Тому для українських металургійних підприємств співпраця з ПП «Омега» є дуже вигідним для експорту металопродукції до країн Близького Сходу та Північної Африки [26].

Посередницька діяльність працює за рахунок спільної дії трьох важливих факторів – це робоча сила, засоби праці та предмет праці. Але зверніть увагу, що в посередницькій діяльності на першому місці буде стояти інтелектуальна праця персоналу, яку поки що важко правильно оцінити та вивести у показники для відображення.

Ефективність кожної посередницької діяльності має також певні види самого ефекту, які мають свої функції та характеристик. Висвітлюються наступні види, такі, як:

1. Економічний ефект;
2. Соціальний ефект;
3. Локальний ефект;
4. Народногосподарський ефект.

Вони відрізняються функціями між собою, тому що у першому випадку демонструють вартісні показники, у які входять результати діяльності посередників у процесі та їх фінальній роботі. Такі показники мають у своєму переліку економічні ресурси які використовуються, результати продажів і різниця цін на ринку, це також, обсяги продажу товарів чи послуг.

Тоді, як у другому варіанті ефективності притаманні соціальні показники. Для прикладу - це може бути рейтинг робочих місць та зайнятість людей, це постійний потік нових товарів та послуг, нові тенденції у просуванні товарів на міжнародний ринок. І головне, те що такі показники можна відобразити у статистичному вигляді, переліченим показникам можна надати бали для порівняння.

У локальному ефекті зосередженні результати саме господарської діяльності підприємців, а у народногосподарському – присутній галузевий ефект, показує вже результативні показники здійсненої роботи [27].

Для повноцінного формування системи показників ефективності посередницької діяльності потрібно дотримуватися одних принципів, які можна використовувати у кількісному варіанті вимірювання:

- забезпечення взаємозв'язку критерію і системи конкретних показників ефективності;
- результати які впливають на ефективність від використаних ресурсів та витрати які відбулися у здійсненні операцій;
- правильно використовувати представленні показники ефективності для власного управління, знати які рішення та операції необхідно виконувати організацією;
- свої показники використовувати для власного підвищення рейтингу на зовнішньому ринку [28 с. 505].

Аналізуючи усі вище зазначені характеристики, функції та приклади, можу стверджувати, що посередник має бути гарним адвокатом і професіоналом у своїй роботі, впевнено орієнтуватися у міжнародному ринку одне, потрібно вміти співпрацювати і встановлювати ідеальні зв'язки із замовниками та споживачами.

Хороший посередник викликає довіру. Коли замовник звертається за допомогою і планує подальшу співпрацю із посередником, вони хочуть вірити, що посередник зберігатиме конфіденційність усіх обговорень і використовуватиме будь-яку інформацію, яку вони отримують, щоб досягти взаємоприйняттого вирішення ситуації. Якщо клієнти не справляють такого враження, вони не будуть говорити відкрито, і мета посередництва втрачається.

Психологічна характеристика посередника, як людини також дуже важлива, тому що хороші посередники вважаються доброзичливими, чуйними та поважними. Вони уважно слухають, цінують емоції та потреби, які лежать в основі кожної розмови, і відчують, що щиро турбуються про благополуччя всіх учасників.

Відданість є бездоганною якістю для всіх професіоналів, і посередники не є винятком. Коли перед кожною справою вони присвячують час належній підготовці та старанно працювати над досягненням позитивного результату в кожній ситуації, їхня ефективність у вирішенні спорів зростає. Клієнти швидко сприймають, коли посередник докладає додаткових зусиль, щоб досягти справедливого висновку.

Логічним підсумком досліджень оцінки посередницької діяльності на міжнародному ринку у виборі посередника для ефективного і виграшного результату стоїть цілий перелік показників, чинників, повної свідомості та розуміння роботи посередницької діяльності, її переваги та недоліки в порівнянні із іншими посередницькими компаніями.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ СТРУКТУР БАНКІВСЬКОЇ СФЕРИ

2.1 Оцінка діяльності основних фінансових посередників на міжнародному ринку.

На сьогоднішній день у розвинених країнах існує велика кількість різних видів фінансових посередників та наявні різноманітні напрями до виникнення нових шляхом поєднання функцій різних видів фінансових інститутів та створення все нових симбіозів у вигляді універсальних та спеціалізованих фінансових установ.

Втім, як показують на прикладі та досвіді розвинені фінансові системи своє функціонування, то постійне використання послуг фінансових посередників допомагає зменшити втрати від неефективного використання фінансових ресурсів і знизити інвестиційні ризики для позичальників і кредиторів.

Розглянемо діяльність інституційних учасників – група фінансових посередників, які здійснюють різноманітні види професійної діяльності з фінансовими активами і розподіляють прибуток між засновниками та довірцями відповідно до правових норм і конкретної угоди. Якщо казати про індивідуального учасника, то в даному випадку посередник розпоряджається своїми коштами самостійно і отриманий прибуток належить тільки йому. Чим і відрізняються інституційні учасники, які стурбовані в першу чергу капіталом своїх клієнтів та шукають оптимальні та виграшні варіанти розміщення капіталу, включаючи усі можливі ризики та результатний дохід. Як і всі фінансові посередники для відповідного аналітичного прогнозу обов'язково враховують оцінки руху фінансових потоків, як локальні, так і глобальні тенденції та зміни. І ще однією відмінністю інституційних учасників від індивідуальних є те, що діяльність фінансових обов'язково ліцензується.

Дуже важливим є акцентувати увагу саме на роль та функції, які представляють фінансові посередники як інститути розвитку. Саме шляхом

роботи та виконання своїх зобов'язань на ринку, здійснюється оцінка діяльності.

Перше це консолідація, процес нагромадження грошових засобів у межах держави або регіону, тих самих фірм з метою реалізації великомасштабних програм, здійснюється об'єднання, що в результаті дає диверсифіковане вкладення накопиченого капіталу для використання у різних проектах з перспективною капіталізацією. Фінансовим посередникам необхідно об'єднати вільні кошти наявних інвесторів, які надають кошти для купівлі різних нових ринкових активів – у результаті і вийде необхідна диверсифікація. Вигодою і показником вдалої операції від сторони посередника – є результат, у якому інвестор отримує відповідну частку кожного з цих набутих ринкових активів. В свою чергу інвестори звертаються за допомогою до інституційних учасників для участі значних проектах, в яких самотійно важко зорієнтуватися. Таким чином фінансові посередники пропонують клієнтам активи, які дійсно являються диверсифікованими портфелями активів. На практиці можна спостерігати, що можливості індивідуального інвестування вузьчі, ніж інституційного, з чого значною мірою відрізняються ліквідність та ризику вкладень. Посередницька допомога, щодо прискорення процесів з укладення угод купівлі-продажу цінних паперів дає можливість інвесторам і кредиторам стрімко розміщувати фінансові ресурси, водночас реципієнти коштів самотійно розв'язують вирішують проблеми із залучення додаткового капіталу.

Також важливим є залишити рівновагу на ринку через координацію пропозицій і попиту на фінансові ресурси. Фінансові посередники можуть контролювати відносини між споживачами та постачальниками капіталу завдяки розумінню портфельного управління активами та розмірами роботи тих самих підприємств. У результаті, посередники виконують ефективний розподіл і перерозподіл ресурсів на первинному і вторинному ринку цінних паперів, а попит і пропозиція за таких умов нормалізується у просторі та часі. Таким чином промислові компанії самі розуміють, що їм буде краще співпрацювати із

фінансовими інститутами, які володіють значно більшими ресурсами, досвідом та можливістю залучати провідних фахівців.

В діяльності фінансових посередників важливим критерієм є вміння швидко і правильно ліквідувати або знизити наявні фінансові ризики. Хоча на досвіді можна спостерігати за тим, як власне кажучи, інституційні посередники торгуються ризиками коли здійснюють купівлю/продаж фінансових активів і потім перерозподіляючи їх між консервативними і агресивними учасниками ринку. Якщо казати простими словами, то здійснюється передача ризиків у колі менш схильних та більш схильних до ризиків суб'єктам господарювання. Зниження ризику здійснюється саме через диверсифікацію портфеля активів і професійного управління ними. Також наймаючи фінансового посередника, компанія зменшує витрати, які могла втрати під час невдалих угод, це ті ж самі ризики, які завчасно і виявляють посередники. Для прикладу, візьмемо банки у ролі фінансових посередників, саме вони спеціалізуються на зборі інформації про ризики банкрутства позичальників і знають як їх мінімізувати.

Ще одним фактом, який дає можливість оцінити діяльність фінансових посередників, це їх вміння визначити характеристику прав клієнта-довірителя. Компанії, які використовують можливості посередників можуть сформулювати приблизне прозоре поле своїх інвестиційних планів. Паралельно ринок цінних паперів також створює прозорі ознаки функціонування [29, с.234].

Якщо казати про основні види фінансових посередників, то перед нами стоїть безліч варіантів. Так як у кожній країні свої певні керуючі правила та обмеження, які відрізняються один від одного, і мета та цілі на ринку у кожного із регіонів також може відрізнятися. Тому оцінка діяльності фінансових посередників буде здійснена у трьох основних площинах: українська, європейська та американська.

В Україні фінансовими посередниками представлені банки та небанківські фінансово-кредитні установи. Можна спостерігати що на різноманіття саме фінансового посередництва Україна має не великий список варіантів. Але таким чином є зрозумілим стан українського фінансового ринку.

На даний момент банки являються найсильнішою і більш розвиненою діяльністю серед інших фінансових посередників.

Банківська система складається з Національного банку України, який займає провідне місце в регулюванні всієї економіки країни, та інших банків, які є основною складовою банківської системи держави і належать до особливої категорії ділових підприємств, котрі отримали назву фінансових посередників. Тому банки, як ФП мають пріоритети до залучення інвестиційних котів для подальшого ефективного розподілу та їх використання. Через можливість банками збирати усі можливі ресурси, які у подальшому можуть гарантувати усі необхідні потреби, а саме у додаткових коштах, осіб або організацій, адже діяльність суб'єктів господарювання впливає на економічний стан країни. Банки своєю діяльністю допомагають компаніям у розвитку та вихід на ринок, цим самим покращуючи економічну стабільність України.

В свою чергу, банки як фінансові посередники активно працюють на фінансовому ринку та перерозподіляють позичкові капітали, формують грошову позицію та мають право повноцінно впливати на економічне становище. Банки дають можливість суб'єктам ринку отримати різноманітний та великий діапазон послуг, що також впливає на загальні економічні процеси.

У 2021 році платоспроможні банки отримали історично рекордні 77,5 млрд грн чистого прибутку, що майже вдвічі більше, ніж у 2020 році (39,7 млрд грн), та на 33% більше, ніж у докризовому 2019 році (58,4 млрд грн). Рентабельність капіталу сектору зросла до 35,2% порівняно з 19,2% у 2020 році.

Станом на 01 січня 2022 року із 71 платоспроможного банку 66 були прибутковими та отримали чистий прибуток 77,9 млрд грн, що перекрило збитки п'яти банків на загальну суму 0,4 млрд грн. Прибуток сектору концентрований: п'ять найприбутковіших банків сформували 67% усього прибутку [30].

Також за статистичними даними сайту НБУ можна від слідкувати кількість діючих банків в Україні, станом на 1.03.2022 року – маємо 69 банків, з них 31 банк з іноземним капіталом. Динаміку цих показників за останні місяці

наведено на графіку нижче (рис. 2.1). Бачимо, що останнім часом кількість діючих банків зменшується переважно за рахунок банків з вітчизняним капіталом.

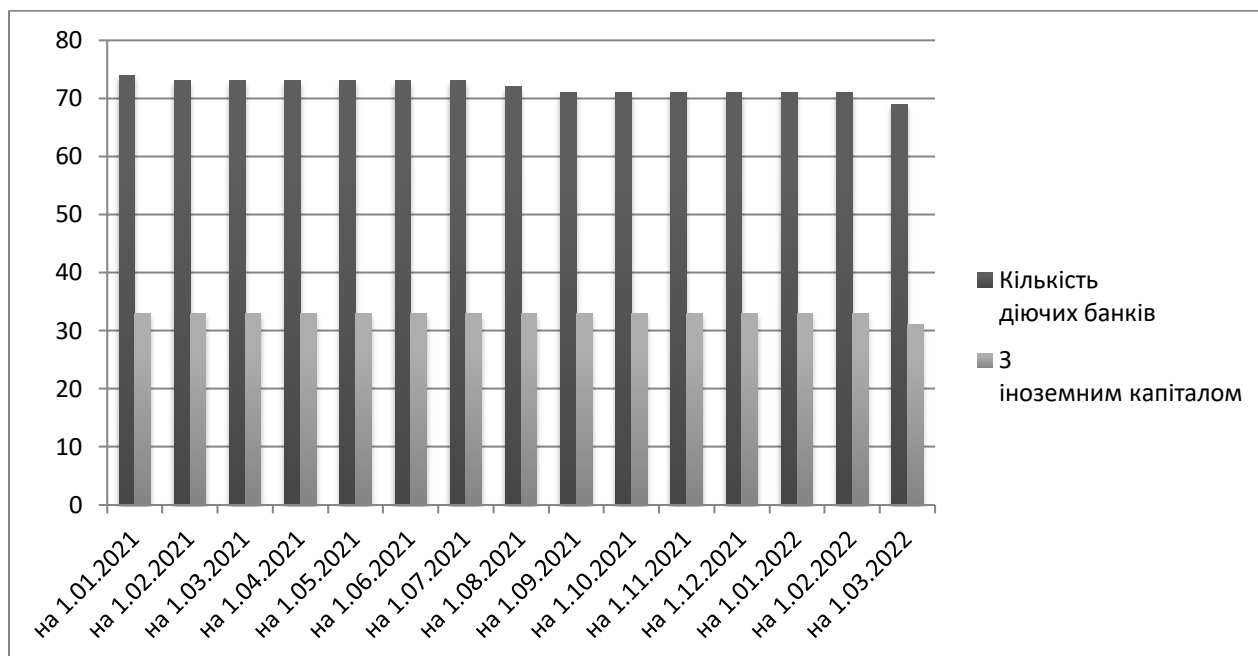


Рис. 2.1. Кількість комерційних банків в Україні з 2021 по 2022 рр. [30]

Щоб побачити все повною мірою, наводимо ті ж показники по роках, починаючи з 2008 року (рис. 2.2).

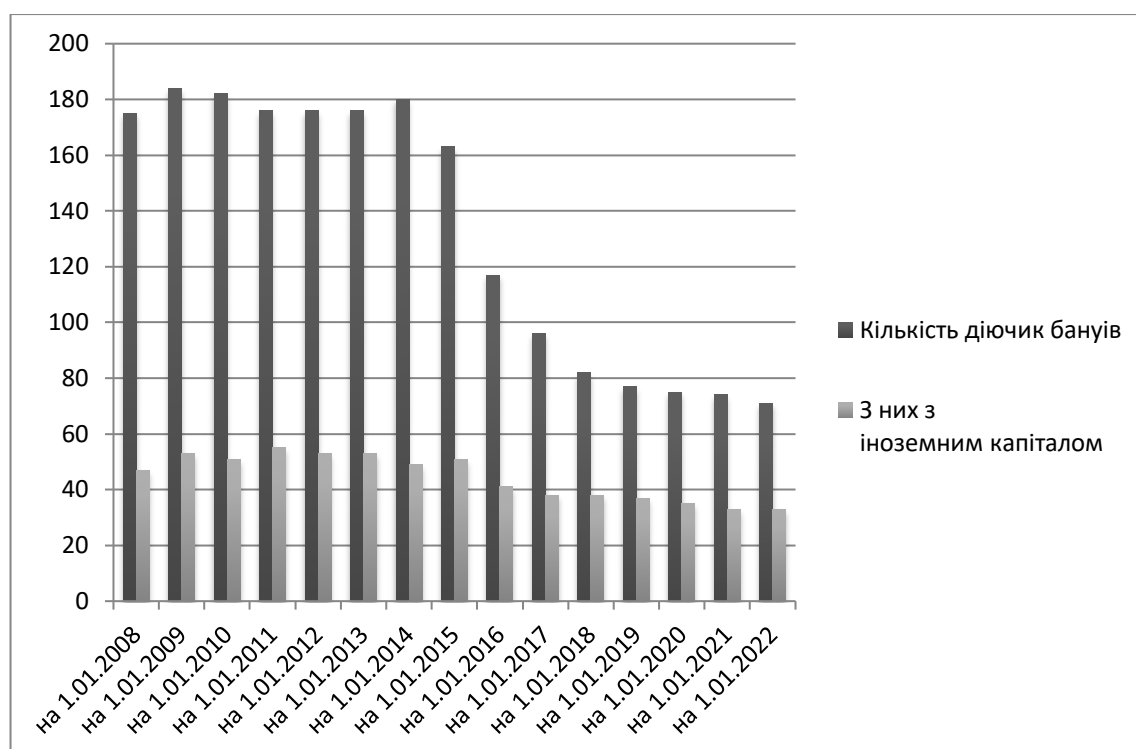


Рис. 2.2. Кількість комерційних банків в Україні з 2008 по 2022 рр. [30]

Розглянемо коротко небанківські фінансові установи, які також являються професійними учасниками фінансового ринку та спеціалізуються на наданні фінансових послуг, а саме надають кредити, ведуть спільне інвестування, управління активами, забезпечують страхування, здійснюють посередництво у купівлі-продажі фінансових інструментів, у ряд входять пенсійні фонди, ломбарди також.

Кредитні спілки мають вагомим значення для компаній, тому що в порівнянні із звичайними банками, вони пропонують саме вони низьку мінімальну суму кредиту, гнучку систему погашення кредиту та необов'язковість кредитного забезпечення. За офіційною статистикою, станом на березень 2021 року в Україні було зареєстровано 323 кредитні спілки. Вони володіють доволі вагомим фінансовим ресурсом. Торік система кредитних спілок отримала нового регулятора в особі Національного банку, який вдосконалює правове поле для їхньої діяльності.

Національний банк України надає рекомендації небанківським фінансовим установам щодо подання та оприлюднення звітності та іншої

інформації регулятора під час дії воєнного стану. Попри воєнний стан, Національному банку важливо оперативно отримувати інформацію про фінансовий стан та показники діяльності ринку небанківських фінансових послуг. Це дасть змогу своєчасно реагувати на проблемні аспекти діяльності учасників ринку, змінюючи законодавство та нормативно-правові акти Національного банку[30].

Далі пропоную розглянути систему та діяльність фінансових посередників на європейському та американському рівнях. В даному випадку діяльність посередників у більшій мірі збігаються за значенням та функціонуванням. Але ж все таки американські темпи розвитку інвестиційних фондів випереджають європейські. Відмінність спостерігається у розподіленні інвестиційних фондах, коли фонди грошового ринку відносяться до валютно-фінансових установ, а пайові інвестиційні фонди належать до відповідним їм фінансовим корпораціям.

Дослідивши теорії американського економіста Девіда С. Кідвелла у сфері фінансового ринку, виділяє чотири типи фінансових посередників. До даних типів входять інвестиційні фонди, які займаються власне продажем акцій для інвесторів, в результаті ці кошти використовують для отримання прямих фінансових вимог. Прикладами фінансового посередника інвестиційного фонду можуть бути фонди грошового ринку або пайові інвестиційні фонди.

Існують установи депозитного типу, які залучають строкові депозити за рахунок того, що відкривають ощадні або поточні рахунки для клієнтів, яких обслуговують. Також посередники цього типу використовують отриманні кошти для надання певних кредитів: іпотечні, ділові або споживчі. За правило це комерційні банки, кредитні спілки та ощадні установи.

Станом на 31.12.2021 року кількість комерційних банків США складає 2 129 банків, загальний розмір активів який становить 21 578 978 долл. США (з них 19 736 517 долл. Припадає на США). Виділяється «велика четвірка» банків з активами понад трильйон доларів, у сумі на них припадає \$7,357 трлн активів (43,5% від активів усіх банків США). За часткою зарубіжних активів

лідирує Citigroup (41%). Також значна частка зарубіжних активів The Bank of New York Mellon (37%), State Street Corporation (35%), Northern Trust (33%), American Express (33%), JPMorgan Chase (23%), у інших цей показник не перевищує 10%. Хоча з п'яти найбільших у світі банків за розміром активів лише один із США (решта КНР на чолі з ICBC), США залишаються найважливішим фінансовим центром [31].

До третього типу американський економіст Девід С. відніс договірні ощадні установи, які відрізняються від інших завдяки високим ступенем ліквідності залучених коштів і працюють в основному на довготермінове накопичення. Такі посередники отримують тверді надходження коштів за договірними зобов'язаннями. Фінансовими посередниками договірних ощадних установ виступають страхові компанії та пенсійні фонди.

Також на ринку діють інші фінансові інституції, як федеральні відомства або фінансові компанії, які власне не відповідають ознакам попередніх типів фінансових посередників.

Також американський економіст підкреслює той факт, що інвестиційні фонди на американському ринку частіше не включають до групи перерахованих типів ФП, а відокремлюють окремо. Пояснює Девід С. це тим, що інвестиційні фонди швидше розвивають та сприймають міжнародний ринок [32].

За всесвітнім рейтингом саме американський фондовий ринок випускає найбільший приріст капіталу. Порівнюючи 2018 рік компанії США представляли 40% глобальної ринкової капіталізації, вже у 2020 році показник склав 54,5%. Для розуміння масштабу візьмемо Японію, яка має показник 7,7% і займає друге місце після США, далі Великобританія – показник 5,1% та Китай – 4%.

За результатами дослідження голови інвестиційного фонду Fidelity Пітера Лінча, середньорічна дохідність американських акцій протягом 30 років (з 1965 р. до 1995 р.) склала 11,2%. І це з урахуванням того, що цінні папери в США мають практично абсолютну ліквідність: їх можна у будь-який момент

конвертувати у гроші. Аналізуючи такі показники, можна затверджувати, що довіра громадян США та світу має дуже високий рівень довіри до фондового ринку.

Наприкінці 90-х зростання капіталу у Штатах значно прискорилося. Причина — широке впровадження інновацій та цифрова трансформація економіки. Добробут американських домогосподарств за останні 20 років зріс із \$117,9 трлн до \$399,2 трлн. Якщо простіше, то статки простих американців із 2000 року й до 2020-го зросли на 238,6%. Це на 6,3% щорічно. До речі, показник наближається до темпів зростання S&P500 за цей період: 5,94% з урахуванням інфляції (8,8% без урахування інфляції) [33].

У середі населення США найвигіднішою та популярною є культура інвестування заощаджень. Зазвичай головний напрям для довгострокових інвестицій являються акції (рис. 2.3). Якщо ж об'єднати групи «Акції» та «Облігації», то вийде, що американці інвестують у фондовий ринок майже третину своїх грошових збережень.

Інвестиційні активи	Частка
Акції	28%
Нерухомість	26%
Готівка	18%
Дорогоцінні метали	14%
Облігації	4%
Криптовалюти	4%
Інше	6%

Рис. 2.3. Структура довгострокових інвестицій домогосподарств у США [33]

Якщо розглядати європейський ринок, то проаналізувавши Європейську систему обліку ESA 2012, яка розділяє фінансових посередників на три

сектори: валютно-фінансові установи, страхові та пенсійні фонди та окремо фінансові корпорації. У даному випадку діяльність валютно-фінансових установив залежить у залученні депозитів, які вилучають у суб'єктів фінансової системи. Також ця установа зацікавлена у наданні кредитів, інвестуванні отриманих коштів у цінні папери.

Розглядаючи з іншої сторони дані, які надає Європейський центральний банк, то ринок фінансових послуг у Європейському Союзі має ряд фінансових посередників.

Фінансові установи резиденти країн Європейського Союзу, представлені монетарними фінансовими установами, які купують депозити та надають кредити, власні кошти інвестують у цінні папери. До монетарних фінансових установ відносять грошові фонди, Центральні банки країн ЄС, інституції з випуску та обігу електронних грошей, банківські та інші кредитні та депозитні фінансові установи.

Інвестиційні фонди (фінансові інститути) їх діяльність спрямована на інвестування у фінансові та не фінансові активи.

Фінансові компанії спеціального призначення, трансформування боргових зобов'язань банку у ліквідні інструменти ринку капіталів шляхом випуску боргових цінних паперів, які купують інвестори. Тобто мета фінансових компаній, таким чином, зменшити кредитний ризик.

Також існують компанії (провайдери) платіжних сервісів, що забезпечують трансакції в межах ЄС та страхові компанії та пенсійні фонди.

За підрахунками спеціалізованого шведського порталу Finanso.se, у Європі з часів фінансової кризи 2008 року закрилося 2562 банків — таким чином їхня кількість скоротилася майже на 30%, до 5441 (-140 одиниць) банків станом на січень 2020 року (рис. 2.4). Дані за 2020 рік показали, що після фінансової кризи зникла кожна четверта кредитна організація. Все це відображає зростання онлайн-послуг і мобільного банкінгу в країнах ЄС.

У 2019 році спад був на 2,7% менше, ніж останніми роками, і виявився найбільш помітним у Німеччині, Італії, Австрії та Ірландії. Проте у доповіді

Finanso.se також повідомляється, що найбільше банків нині в Німеччині – 1531. На другому місці з великим відривом йде Польща – 627 банків, на третьому – Австрія, 522 банки. Найменше банків з усіх країн ЄС присутні у Болгарії — 25, Хорватії — 24 — та Словенії — 17 (рис. 2.5).

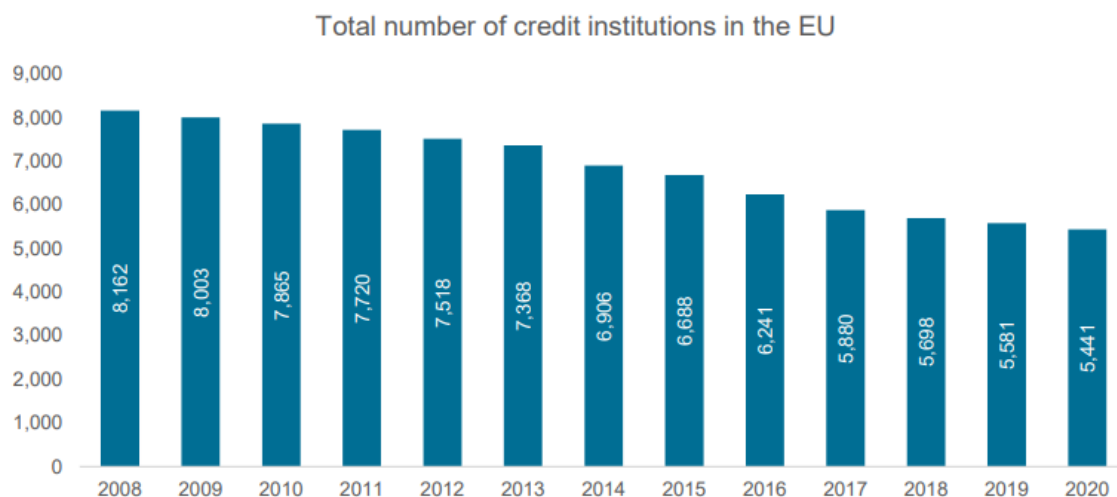


Рис. 2.4. Загальна кількість кредитних установ в ЄС [35]

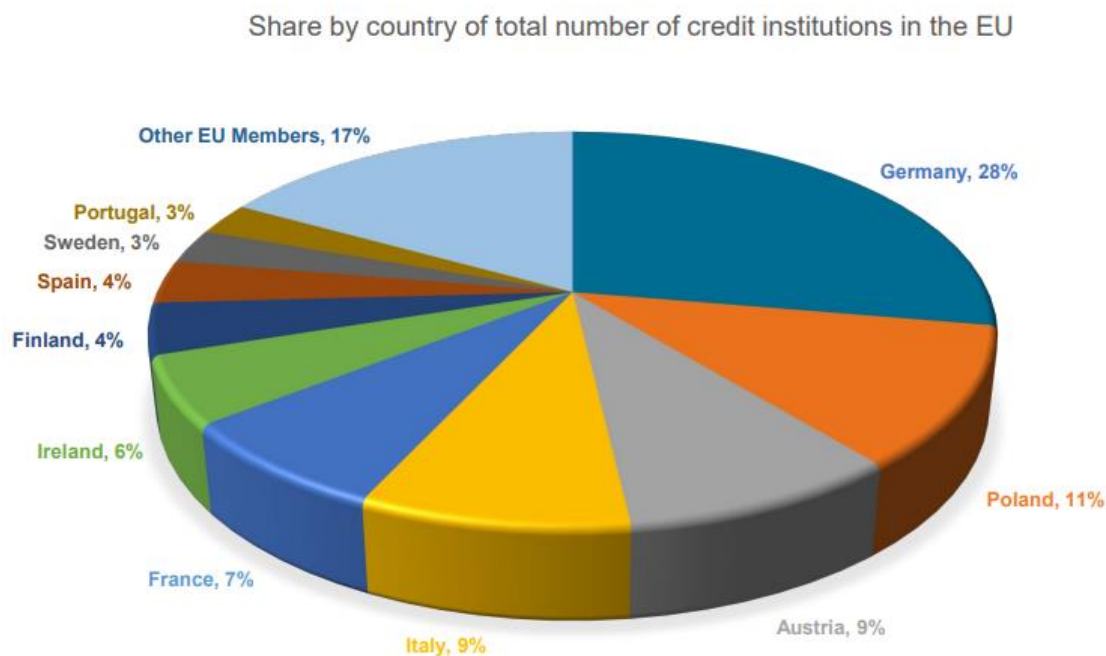


Рис. 2.5. Частка за країнами від загальної кількості кредитних установ у ЄС [35]

Країни, які зазнали найбільшого скорочення в абсолютних показниках у 2020 році, були Австрія (-29) і Німеччина (-25), яка продовжує лідувати

другий рік поспіль, за нею йдуть Фінляндія (-15), Італія (-15) і Ірландія (-13). Люксембург (+2), Данія (+2) і Франція (+1) були єдиними країнами, де кількість кредитних організацій у 2020 році зросли, хоча й з мінімальними показниками.

Німецька банківська система складається з приватних банків, державних банків та членських кредитних спілок. Станом на січень 2020 року у Німеччині був 1531 діючий банк, тобто майже на тисячу більше, ніж у будь-якій іншій європейській країні. Найбільшим є Deutsche Bank з активами близько 1,3 трлн євро [34].

Одночасно за традиційним станом на ринку фінансових послуг у країнах ЄС все одно головна роль відається банкам, а кредити виступають, як основне джерело фінансових ресурсів для підприємств та домогосподарств.

Приймаючи сучасні тенденції та стрімкий розвиток на фінансовому ринку. Саме фінансові посередники являються ключовим інструментом. Адже ФП виконують продажі фінансових продуктів та послуг пов'язані з керуванням коштами та їх інвестуванням, завдяки чому здійснюють бажаний результат замовників, які мають в пріоритетах підвищити і вивести на кращий рівень своє підприємство та діяльність. Якщо казати про розвиток економіки країн та розвиток фінансового ринку, то хочу підкреслити, що рівень розвитку фінансових посередників також послідовно буде модифікувати в кращу сторону. Тому що поява різних видів посередників на ринку мають ще більшу конкуренцію та стимул все більше вдосконалювати свою діяльність. Розвиток та вдосконалення фінансових посередників дає відкритий шлях до кращого функціонування усієї системи в загалом для кожної із країн.

2.2 Розроблення конкурентної стратегії BNP Paribas банку.

Фінансові посередники, у тому числі банки, постійно ведуть конкуренцію між собою на фінансовому ринку та керуються саме конкурентною стратегією. Конкурентна стратегія будь якого підприємства завжди має мету вчасно адаптуватися на рику порівняно із своїми

конкурентами та змінити свої дії на кращий вплив у майбутньому для компанії на довготривалий період.

У нашому випадку банкам необхідно виконувати розумне управління конкурентоспроможності підприємств на міжнародному ринку. Банки проводять моніторинг конкурентного середовища, для того щоб мати інформацію про можливості які надає конкурент, які загрози можуть виникнути для власної діяльності, визначити рівень вхідного бар'єру. Також кожний банк має оцінку конкурентоспроможності як своєї діяльності так і оцінку конкурента. Оцінка допомагає з'ясувати головні фактори конкурента, які переваги і недоліки має банк в порівнянні із власними можливостями. Саме оцінка допомагає у складанні плану на успішну діяльність у довгостроковий період на міжнародному ринку. Банки формулюють чітку стратегію керування та місію діяльності конкурента для розуміння їх роботи на ринку. Також один із обов'язків банків є розкриття можливих засобів досягнення поставлених підприємством цілей, тобто виконати реалізацію стратегії: розвивати існуючі та створювати нові ринкові чинники успіху компанії, виконувати поставлений план із поточних завдань, визначати та вивчати конкурентні переваги. У результаті здійснюється оцінка та контроль даної реалізації стратегії управління конкурентоспроможності банків на міжнародному ринку. Банки фіксують отриманий результат і мають можливість для порівнянь між іншими банками. Якщо банк спостерігає у своїй діяльності певні відхилення, то негайно проектує новий план і вводить дії для покращення роботи і реалізації.

Треба акцентувати на тому, що попри все, будь-яка інституція, підприємство, банк не має можливості отримати усі 100% конкурентні переваги свого товару або послуги на ринку. І в такому випадку правильним рішенням є доцільно і відповідно до своєї діяльності та діяльності конкурентів обрати стратегію, яка буде відповідати тенденціям розвитку ринкової ситуації і розкривати найсильніші сторони роботи банку - для прикладу. Кожна розробка стратегії має у собі певний комплекс процедур. В головній частині кожної стратегії конкуренції вкладена цінність саме на довготермінові переваги, які

будуть вправно, гнучко реагувати на дії конкурентів та виконувати свою роботу на фінансовому ринку. Також треба вказати, що кожний план при виборі та розробці стратегії може бути створена помилка компанією, що може привести діяльність на певний рівень ризиків. Такі помилки формуються при неправильній оцінці та моніторингу ринку та діяльності компаній у ній, або при не вірному розрахунку термінів проведення та використання даної стратегії. Тобто кожен банк повинен відштовхуватися від своїх можливостей та поставлених цілей та діяльності конкурентів на зарубіжному ринку, тим самим скласти відповідну стратегію, яка буде підвищувати рівень власного функціонування. Ці стратегії мають свої переваги і недоліки, завдяки яким і розкриваються сильні та слабкі сторони власної діяльності та діяльності конкурента. Таким чином банк може на прикладі інших ставити для себе цілі на міжнародному ринку.

Кожен із банків перед собою ставить особливі принципи для побудови ефективної конкурентної стратегії, яка надасть результат, до них входять:

a) узгодженість – стратегії конкуренції мають узгоджуватися одна з одною та мають не суперечити іншим стратегіям банку, наприклад функціональним або регіональним, та бути спрямованні на досягненню головних цілей банку;

b) підпорядкованість – стратегії конкуренції повинні повністю підпорядковуватись корпоративній стратегії, якщо звісно не виникає ситуація коли корпоративна стратегія і стратегія конкуренції збігаються;

c) цілеспрямованість – кожен банк повинен мати чітку змодельовану фінальну мету використання обраної стратегії;

d) зрозумілість – усі працівники банку, як вище керівництво, так і звичайні співробітники повинні розуміти весь план стратегії та його цілі і функції для результативної роботи;

e) відповідність – коли стратегія збігається і повністю відповідає усім існуючим ресурсам – фінансовим ресурсам, також усі робітники банку мають відповідний досвіт та навички, професіоналізм;

f) адаптивність – момент, коли конкурентна стратегія готова вчасно та швидко адаптуватися до змін на ринку при цьому мінімізувати свої витрати, вміння точно та лаконічно виставити головні пріоритети діяльності банку і спроектувати шляхи для їх;

g) зацікавленість персоналу – для того щоб стратегія мала успішний результат, персонал повинен бути повністю залучений у її дії та продовжені. Вище керівництво в свою чергу стимулює працівників матеріальним та нематеріальним характером мотивацій.

Перелічені цілі будуть здійснені належним чином, якщо всі менеджери будуть задіяні у процесі проектування потрібної стратегії конкуренції банку.

На прикладі хочу розглянути стратегію конкуренції французького банку BNP. Це один із найбільших банків у Франції створений у 2000 роках, разом з Credit Agricole та Societe General складає «Велику Трійку» найбільших французьких банків. Варто згадати французьку ініціативу, яка є першою у світі, відповідно до якої великі французькі банки вирішили вийти з вугільної галузі і опублікували індикатор, який буде щороку оновлюється для підтвердження такого виходу, а також відповідна методологія, щоб бути максимально прозорою як тільки це можливо. Таке видання було запущено на сайті «Обсерваторії сталого фінансування» 29 жовтня 2020 року. Цей інструмент відстежує прогрес усіх французьких фінансових установ Sustainable Finance і включає всі французькі фінансові установи, уряд Франції та Французькі фінансові регулятори (AMF і ACPR), які контролюватимуть реальність прийнятих зобов'язань. Це багатосторонній підхід є унікальним у банківському світі і виступає гарним інструментом у підвищенні французької банківської діяльності у порівнянні із іншими банками Європи [35].

BNP Paribas є провідним банком Європейського Союзу та ключовим гравцем у міжнародній банківській діяльності. Він працює у 65 країнах і налічує близько 190 000 співробітників, у тому числі близько 145 000 у Європі. На основі своєї сильної диверсифікованої та інтегрованої моделі, банк допомагає всім своїм клієнтам (приватним особам, громадським об'єднанням,

підприємцям, МСП, корпораціям та інституційним клієнтам) реалізувати свої проекти за допомогою рішень, що охоплюють фінансування, страхування інвестицій, заощаджень та захисту. У Європі у BNP Paribas чотири внутрішні ринки: Бельгія, Франція, Італія та Люксембург. Група банків впроваджує інтегровану модель комерційного та особистого банківського обслуговування у кількох країнах Середземномор'я, Туреччини, Східної Європи, а також через велику мережу у західній частині США. Будучи ключовим гравцем у сфері міжнародного банківського обслуговування, BNP банки мають провідні платформи та бізнес-напрямки в Європі, сильну присутність у Північній та Південній Америці, а також надійний та швидко зростаючий бізнес в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, Східна Європа, а також через велику мережу в західній частині США. BNP Paribas застосовує підхід Корпоративної соціальної відповідальності у всій своїй діяльності, що дозволяє йому робити свій внесок у побудову сталого майбутнього, забезпечуючи при цьому ефективність та стабільність своїх банків.

BNP Paribas у 2017-2020 мав успішний план для своєї діяльності та надав надійну підтримку для економіки країни у часи кризи у галузі охорони здоров'я. Можна спостерігати, як банк залишив у пріоритеті розвиток на службі своїх клієнтів, економіки та суспільства. На 2017-2020 роки банк направив великі інвестиції для розробки надійної, корисної та прибуткової бізнес-моделі:

- сильне зростання частки ринку, особливо для європейських корпоративних клієнтів;
- прискорена цифровізація підвищення якості обслуговування клієнтів;
- піонер у галузі стійкого фінансування.

У 2020-2021 році було розширення даної стратегії, яка включала неперевершену мобілізацію для підтримки своїх клієнтів та відновлення економіки:

- провідний банк на підтримку компаній та установ у Європі з більш ніж 500 млрд євро, спрямований на синдіковані кредити, облігації та акції (EMEA);
- значний податковий внесок відповідно до місця, яке BNP Paribas займає в економіці: 12,2 млрд. євро податків, виплачених за останні два роки, з яких 5,3 млрд. євро припадає на Францію.

Якщо проаналізувати стратегію банку на 2022-2025 роки, то вона ґрунтується на міцному фундаменті та залученості своїх співробітників. BNP Paribas приступає до здійснення амбітного стратегічного плану:

- супроводжувати всіх своїх клієнтів у їх нових способах використання банківських та фінансових послуг, а також у їхніх проектах розвитку;
- направити фінансові потоки на необхідні інвестиції у перехід до стійкішої економіки [36].

Завдяки міцному становищу, BNP Paribas у своєму плані GTS на 2025 рік має намір прискорити динамічну трансформацію та зміцнити свої позиції, щоб продовжити зростання та розпочати нову амбітну главу у своєму розвитку, щоб: зміцнити лідерство групи в Європі, прискорити перехід своїх клієнтів до сталої економіки.

В основі стратегії покладена ціль на вдосконалену повну кваліфіковану команду, яка усі свої сили та допомогу буде направляти клієнтам. BNP Paribas Групи допомагають своїм клієнтам - приватним особам, компаніям та установам - здійснювати власний енергетичний перехід та підтримує стартапи, які своїми інноваціями роблять свій внесок у більш стійке суспільство, також банк розширює свої дії та зобов'язання щодо сприяння досягненню цілей Паризької угоди та працює з іншими – НУО, компаніями, державами – через численні коаліції.

Зокрема, банк BNP приєднався до Net-Zero Banking Alliance, створеного ООН - Навколишнє середовище у 2021 році. Це зобов'язання відзначене премією Euromoney Global Awards 2021, яка визнає BNP Paribas лідером серед гравців, мобілізованих для створення справді стійкої економіки.

Вже, як було вказано вище, що співробітники відіграватимуть ключову роль у прискоренні динаміки трансформації та продовженні довгострокового розвитку на службі клієнтів, економіки та суспільства. П'єр-Анрі Хаврен - керівник відділу підбору персоналу BNP Paribas у Франції, створив із командою новий метод відбору персоналу у банк. У 2022 році банк прийняв понад 3000 нових постійних співробітників, 2000 студентів-практикантів, 1500 стажистів. Також банк запустив B-School від BNP Paribas - Навчальний центр для учнів. Студенти-практиканти, стажери необхідні для життя та розвитку Групи банку, тому завдяки навчальному центру студенти отримують перший досвід, який дозволяє їм стабільно проектувати себе в різних професіях необхідні саме BNP Paribas [36].

Група має великі комерційні амбіції, посилене стратегічне положення в сегментах клієнтів та географічних регіонах з високим потенціалом, а також сильне місцеве коріння, ближче до своїх клієнтів. Таким чином, діяльність з розвитку бізнесу пропонує багато перспектив для всіх видів бізнесу. Оскільки технології та інформаційні системи також лежать в основі моделі всієї банківської діяльності, BNP банк має мету масово набирати фахівців в галузі IT та трансформаційних професій, таких як дані, кібербезпека, хмарні технології. Таким чином, рейтинг FrenchWebкомпаній, які наймають співробітників у цифровий сектор, піднесе BNP Paribas на третє місце в 2022 році.

Звичайно, банк також набирає нові навички у функції підтримки та контролю, особливо у професіях, пов'язаних з аудитом, дотриманням нормативних вимог та ризиками - це області завдяки яким банк буде лідирувати у порівнянні з іншими банками.

Проаналізувавши дослідження у стратегії конкуренції банку, увага спрямована на стратегія підвищення рівня обслуговування, завдяки досконалії групі співробітників, які підвищують рівень діяльності банку. Завдяки постійній досконалості роботи та навичок робітників, клієнти отримують нові або більш якісні послуги. Завдяки цьому BNP Paribas матиме вищий рівень на міжнародному ринку. Стратегічний план GTS на 2025. 8 лютого 2022 року

Група представила плани та пріоритети свого стратегічного плану на 2025 рік, а також зі своїми фінансовими цілями. Враховуючи серйозність ситуації та гуманітарні наслідки агресії проти України, BNP Paribas оголосила 9 березня 2022 року про перенесення запланованих презентацій, щоб детально розглянути проекти та ініціативи, пов'язані з технологіями та сталістю стовпи.

2.3 Напрями підвищення ефективності посередницької діяльності BNP Paribas.

Загальна ефективність цілої ефективної роботи банківської системи залежить від ефективності роботи окремих банків. Банки безпосередньо впливають на розвиток економіки, завдяки своїми фінансовими ресурсами та керування кредитними потоками. В залежності від макро та макрорівня можна спостерігати як ведуть ефективність своєї діяльності банки. На макрорівні економічний та фінансовий стан країни залежить від роботи банків та її ефективності посередницької діяльності. На мікрорівні низька ефективність демонструє слабку конкурентоспроможність банку, тим самим банки мають щоразу підвищувати ефективність своєї діяльності.

Для кожного банку суть ефективності посередницької діяльності полягає у здійсненні таких цілей: отримати оптимальний прибуток; тримати ліквідність на відповідному рівні; мінізувати ризики та надати повну надійність.

Тобто, ефективність посередницької діяльності банку залежить від дохідності банку та його витрат. До показників ефективності діяльності банку належать :

1. прибутковість банку;
2. ефективність діяльності банку;
3. ефективність діяльності працівників банку.

BNP Paribas досяг високих показників завдяки своїй диверсифікованій інтегрованій моделі і його розумне управління ризиками. Диверсифікація та здатність Групи супроводжувати клієнтів і економіку, таким чином, завдяки

повному комплексному шляху банк продовжував сприяти значному зростанню активності та результатам у першому кварталі 2022 року.

Це було помітно в різкому зростанні показників, досягнутих у цьому кварталі, які підтримувалися стратегічними розробки, реалізовані у 2021 та 2022 роках, та ініціативи, підтримані всіма напрямками бізнесу в рамках створеного стратегічного плану – Зростання, технології та сталість 2025. На цьому тлі BNP Paribas виграє більше, ніж будь-коли, від сильних сторін своєї моделі в забезпеченні зростання своєї діяльності та розвитку економіки, чим і підтверджують загальні цілі Групи на 2025 рік.

Загалом дохід у розмірі 13 218 мільйонів євро зріс на 11,7% порівняно з першим кварталом 2021 року. В операційних підрозділах доходи зросли на 13,5% за історичним обсягом та обмінним курсом на 12,1% за незмінних обсягів та обмінних курсів завдяки сильному діловому потягу. Їх загнали за рахунок дуже сильного зростання доходів на СІВ (+28,1% за історичними показниками та курсами обміну +23,6% при постійних масштабах та обмінних курсах) на мікрорівні збільшилась частка ринку та значно прискорила, за допомогою стратегічної розробки у 2021 та 2022 роках.

Банківська справа (+7,5% порівняно з першим кварталом 2021 р.), у свою чергу, через подальше зростання комісій та покращення чистого процентного доходу, а, з іншого боку, дуже різке збільшення в доходи на спеціалізованих підприємствах (+10,6% порівняно з першим кварталом 2021 року).

Навколишнє середовище було слабким у сфері інвестиційно-захисних послуг із несприятливими ринковими тенденціями у першому кварталі 2022 року. В результаті дохід від IPS зменшився на 0,2% за історичний обсяг і обмінних курсів, але зріс на 0,8% за незмінних обсягів та обмінних курсів порівняно з першим квартал 2021 року.

Операційні витрати Групи в розмірі 9 653 млн євро зросли на 12,3% порівняно з першим квартал 2021 року, у зв'язку з підтримкою розвитку бізнесу та значним збільшенням податків, що підпадають під дію IFRIC 21. Вони

зросли на 7,0% за незмінних обсягів і обмінних курсів без урахування податків відповідно до IFRIC 21.

Таким чином, валовий операційний дохід Групи склав 3 565 мільйонів євро, що на 10,3% більше в порівнянні з перший квартал 2021 року. Вартість ризику в 456 млн євро зменшилася на 49,1% порівняно з першим кварталом 2021 рік - становив 20 базисних пунктів непогашених позик клієнтів. Він дуже низький і в основному відображає випуски положення про надання кредитів. Таким чином, операційний дохід Групи, який склав 3 109 мільйонів євро, зріс дуже сильно, на 33,1% порівняно з першим кварталом 2021 року і дуже різко зросла в операційних підрозділах (+51,0% порівняно з першим кварталом 2021 року).

Група займається підтримкою України. Банк пожертвував 14,5 мільйонів євро на діяльність «NGO partners» (Агентство ООН у справах біженців, Червоний Хрест та Лікарі без кордонів), а також асоціацій у Франції, Польщі та Україні. Група також піклується про житло понад 1700 українських колег та їхніх сімей. Вона продовжує мобілізуватися навколо соціальних проблем і підтримувати клієнтів у сфері енергетики та екологічного переходу. Група також продовжує посилювати свій механізм внутрішнього контролю.

Група має міцну фінансову структуру. Його коефіцієнт власного капіталу першого рівня становив 12,4% станом на 31 березня 2022 року, що зменшилося на 50 базисних пунктів порівняно з 31 грудня 2021 року, в основному через:

- перенесення чистого прибутку першого кварталу в резерв на основі коефіцієнта виплати 60% за вирахуванням органічного зростання активів, зважених на ризик;
- ефект прискорення зростання активів, зважених на ризик, та вплив на обсяг генерується шляхом фіксованого придбання (консолідація Floa and bpost bank);

- вплив підвищеної волатильності наприкінці лютого та березня на контрагента із ризиків, вплив ринкових цін на інший сукупний дохід станом на 31 березня 2022 року та валютний ефект;

- наслідки оновлення моделей та правил.

Станом на 31 березня 2022 року поточний резерв ліквідності Групи становив 468 мільярдів євро - еквівалентно більш ніж одному році простору для маневру з точки зору оптового фінансування [36].

Протягом кількох років BNP Paribas приділяє особливу увагу тому, щоб його діяльність надала позитивний вплив на навколишній світ, як з точки зору власного функціонування Групи, так і з точки зору продуктів і рішень, запропонованих клієнтам за всіма напрямками бізнесу.

Ефективність діяльності банку спостерігається у значних внесках на розвиток стійкої економіки, фінансуючи та консультуючи клієнтів відповідно до найвищих етичних стандартів.

Банк пропонує безпечні, надійні та інноваційні фінансові рішення для приватних осіб, професійних клієнтів, корпорацій та інституційних інвесторів, прагнучи вирішити фундаментальні проблеми сьогодення щодо навколишнього середовища, місцевого розвитку та соціальної інтеграції.

Проекти BNP Paribas , які підвищують ріст ефективності діяльності банку:

Платіжна платформа Token та BNP Paribas запускають перший сервіс онлайн-платежів, який поєднує можливості API PSD2 і миттєвий переказ кредиту SEPA, дві основні ініціативи Європейської платіжної ради.

Instanea від BNP Paribas, розроблена за допомогою Token, є готовим рішенням для миттєвих платежів. Він забезпечує більш швидкі платежі між рахунками та безпечні транзакції для продавців по всій Європі. Платформа Token "Відкриті платежі" замінює традиційні способи оплати на платежі з рахунку на рахунок. Він пропонує загальноєвропейське покриття для банків та розширені функціональні можливості, що дозволяють постачальникам платіжних послуг та банкам скористатися можливостями Open Banking.

BNP Paribas Instanea легко інтегрується з існуючими рішеннями щодо прийому платежів, забезпечуючи негайну оплату покупок та підвищуючи безпеку платежів. Платежі аутентифікуються клієнтом з його банківському порталі, що дозволяє уникнути ризику неплатежу [37].

BENTracker заснований на SWIFT gpi Metroline від BNP Paribas, який надає міжнародним платіжним організаціям у режимі реального часу інформацію про хід та статус кожної з їхніх транзакцій доти, доки рахунок їх одержувача не буде зарахований. Це рішення без будь-яких технічних обмежень для бенефіціара, що гарантує надійний захист конфіденційних даних. Корпоративні клієнти BNP Paribas можуть запропонувати своїм одержувачам відстеження платежів у режимі реального часу безпечним способом, що забезпечує ефективність, прозорість та довіру [38].

Впровадження стійкої мобільності в компаніях є ключовою темою для Arval, компанії BNP Paribas, що займається лізингом транспортних засобів та відповідальними рішеннями в галузі мобільності, яка є європейським лідером у галузі довгострокового лізингу професійних транспортних засобів. Експерти Arval показали, як компаніям можливо та вигідно впроваджувати плани сталої мобільності. Ключовим моментом є підвищення корпоративної культури та привабливості, що спонукає співробітників розвивати свої навички.

Як банк і інвестор, BNP Paribas має багатогалузевий досвід, який дозволяє йому діяти на декількох фронтах, виступаючи в якості каталізатора інновацій для своїх численних та різноманітних клієнтів та партнерів. В області мобільності це означає підтримку всіх форм переходу до стійкішої енергії та мобільності у всьому світі.

У Чилі, наприклад, Група співпрацювала з місцевою владою, щоб сприяти розгортанню понад 400 електричних автобусів у столиці Сантьяго. У Швеції вона надала значну фінансову підтримку перспективному стартапу Northvolt, що розробляє акумулятори для електромобілів. У Бельгії, поряд з ENGIE, Arval запустив Numobi, унікальний сервіс, метою якого є просування електромобілів серед професіоналів та приватних осіб [39].

Декілька організацій, таких як Personal Finance, BNP Paribas Cardif, BNP Paribas CIB та BNP Paribas Real Estate, уважно стежать за розвитком глибоких технологій, щоб краще передбачити технологічні прориви у банківському секторі – це гарантує лідерство BNP Paribas у середньостроковій перспективі.

Використовуючи методологію MESIS (Вимірювання та моніторинг соціального впливу)*, спільно створену BNP Paribas, Група провела 2021 року початкову оцінку своєї мікрофінансової діяльності у всьому світі. Даний звіт дозволяє банку оцінити та задокументувати власну мікрофінансову діяльність. Ця методологія являється потужним інструментом управління для вимірювання та аналізу соціальної ефективності партнерських мікрофінансових організацій у всьому світі. Таким чином, це допоможе банку орієнтуватися та приймати рішення для подальшої підтримки сектору на довгі роки.

Через 32 роки після першого партнерства BNP Paribas у галузі мікрофінансування в Гвінеї загальна сума кредитів на загальну суму майже 1,2 мільярда євро була надана 2,9 мільйонам бенефіціарів по всьому світу у Франції, Бельгії, Італії, Люксембурзі, Нідерландах, США, Південної Африки, Бразилії, Китаї, Індії, Індонезія, Марокко, Сенегал та В'єтнам. Загалом BNP Paribas надає підтримку у 14 країнах, 13 з яких брали участь у дослідженні для звіту.

Сьогодні майже два мільярди людей у всьому світі позбавлені доступу до банківських послуг. Мікрофінансування дає їм доступ до традиційних фінансових послуг (кредит, заощадження, страхування, грошові перекази). Дане фінансування широко використовується в країнах з економікою, що розвивається, і зростає в усьому світі, особливо в країнах з вищими доходами. Як зазначається у звіті, у 2021 році 18 партнерських МФО BNP Paribas допомогли підтримати 8 101 715 бенефіціарів, 224 000 з яких отримали підтримку Групи на середню суму 6 595 євро. В результаті було створено 1337826 робочих місць [40].

BNP Paribas Asset Management («BNPP AM») оголошує про випуск облігацій BNP Paribas Sustainable Asian Cities Bond, фонду облігацій,

zareєстрованого в Люксембурзі і що пропонує інвесторам як регіональні, так і тематичні можливості для використання можливостей довгострокового зростання, запропонованих стійкою урбанізацією в Азії.

Випуск облігацій BNP Paribas Sustainable Asian Cities Bond є частиною розробки стійких тематичних рішень BNPP AM з подвійним підходом до вибору портфельних акцій. Фонд інвестує як:

В екологічних, соціальних та стійких облігаціях, які допомагають фінансувати проекти, природно пов'язані зі стійкими містами (наприклад, чистий транспорт, відновлювані джерела енергії або охорона здоров'я інфраструктури), використовуючи запатентовану методологію BNPP AM для оцінки тематичних облігацій.

Так і в звичайних облігаціях, випущених емітентами, щонайменше 20% доходу яких надходить від діяльності, що сприяє розвитку стійких міст, як-от інтелектуальні мережі чи забудовники, з включенням фільтрів ESG [41].

У BNP Paribas мета співробітників бути довгостроковим партнером для клієнтів банку. Діяльність працівників спрямована на підтримці проектів клієнтів, вміння керувати їхніми інвестиціями та заощадженнями, а також через страхування захищати людей, їхні товари та майно.

Співробітники BNP Paribas прагнуть надавати послуги, які мають на меті і актуальні для клієнтів та навколишнього світу. Вони роблять це найчіткіше через свою щоденну місію в компанії, а також через корпоративне волонтерство. Банк працює із зацікавленими сторонами та приймає соціальні та екологічні цілі, що відповідають глобальним стандартам, таким як Цілі сталого розвитку ООН, та цілі фінансової спільноти, такі як Принципи відповідальної банківської справи та Принципи відповідального інвестування.

Група вживає заходи для підтримки причин, поєднуючи фінансові рішення, партнерські відносини із зацікавленими сторонами, ініціативи роботодавців та закупівель, підтримку проектів, що ґрунтуються на солідарності, благодійності, волонтерстві та програмах внутрішнього підприємництва.

BNP Paribas розробляє інструменти для вимірювання впливу на навколишнє середовище та суспільство та приділяє особливу увагу діям, у яких беруть участь усі співробітники.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній бакалаврській роботі здійснено теоретичне узагальнення та аналіз стану основних торговельних та фінансових посередників на міжнародному ринку, проведена оцінка діяльності фінансових посередників на фінансовому ринку, а також представлена конкурентна стратегія на прикладі французького банку BNP Paribas та оголошено підвищення ефективності посередницької діяльності даного банку. Результати дослідження дозволили сформулювати наступні висновки:

1. На підставі узагальнення основних наукових підходів до визначення понять за темою бакалаврської роботи, уточнено основні поняття:

Посередники – це особи і фірми, сприяючі зверненням товарів і послуг на внутрішніх і зовнішніх ринках. Саме торговельні посередники створюють додатковий комунікаційний ефект щодо просування продукції.

Торгівля через посередників використовується, зокрема, середніми і малими підприємствами, які для виконання зовнішньоторговельної діяльності формують у своїй кадровій структурі вмонтований експортний відділ.

Приведені різні види посередників та їх діяльність: посередницькі агенти, брокери, повірені посередники, комісіонери, дистриб'ютори, фізичні та юридичні особи, фінансові посередники. Статистка чітко дає зрозуміти, що майже 80% світового обігу товарів і послуг здійснюється за допомогою посередників.

2. Жодна фірма не в змозі досягти конкурентних переваг за всіма комерційними характеристиками товару та шляхами його просування на ринок. Посередницька діяльність та розвиток фінансового ринку залежать один від одного, у зв'язку з цим, фінансові інститути виступають ініціаторами надання фінансових послуг, формують їх пропозицію, створюють взаємовигідні зустрічі, цим самим задовольняють інтереси клієнтів, мають успішний простір для обміну між продавцями і покупцями фінансових активів та продуктивно управляють залученим капіталом.

3. Для кожного підприємства однією із головних цілей є залучення посередників для підвищенні економічності зовнішньоторгових операцій. Сформована оцінка посередницької діяльності на міжнародному ринку – головний інструмент у вірному виборі посередника для підприємства. Тому у виборі будь-якого посередника для ефективного і виграшного результату стоїть цілий перелік показників, чинників, повної свідомості та розуміння роботи посередницької діяльності, її переваги та недоліки в порівнянні із іншими посередницькими компаніями.

4. Оцінка діяльності фінансових посередників допомагає у правильному виборі фінансового посередника для зменшення втрат від неефективного використання фінансових ресурсів і знизити інвестиційні ризики для позичальників і кредиторів.

5. В Україні фінансовими посередниками представлені банки та небанківські фінансово-кредитні установи. Станом на 1.03.2022 року в Україні зареєстровано 69 банків, з них 31 банк з іноземним капіталом. На даний момент банки являються найсильнішою і більш розвиненою діяльністю серед інших фінансових посередників, через слабкий розвиток фондового ринку. Статистичні дані підтверджують платоспроможність банків у 77,5 млрд грн чистого прибутку України - п'ять найприбутковіших банків сформували 67% усього прибутку. Банківська система складається з Національного банку України, який займає провідне місце в регулюванні всієї економіки країни.

6. У США виділяють чотири типи основних фінансових посередників: інвестиційні фонди, установи депозитного типу, договірні ощадні установи, інші фінансові інституції (фінансові компанії). Станом на 31.12.2021 року кількість комерційних банків США складає 2 129 банків, загальний розмір активів який становить 21 578 978 долл. США. За всесвітнім рейтингом саме американський фондовий ринок випускає найбільший приріст капіталу.

7. У Європейському Союзі розділяються фінансові посередники на три сектори: валютно-фінансові установи, страхові та пенсійні фонди та окремо фінансові корпорації. За аналітичними та статистичними даними у результаті

фінансової кризи 2008 року кількість банків ЄС скоротилася майже на 30%, станом на січень 2020 року залишилось 5441 банків - зникла кожна четверта кредитна організація.

8. У стратегії конкуренції BNP Paribas, увага спрямована на стратегія підвищення рівня обслуговування у 65 країнах, завдяки досконалій групі співробітників із 190 000 осіб, які підвищують рівень діяльності банку. Завдяки постійній досконалості роботи та навичок робітників, клієнти отримують нові або більш якісні послуги. Завдяки цьому BNP Paribas матиме вищий рівень конкурентоспроможності на міжнародному ринку. Статистика банку демонструє дохід у розмірі 13 218 мільйонів євро за 2021 рік.

9. BNP Paribas вживає заходи для підтримки причин, поєднуючи фінансові рішення, партнерські відносини із зацікавленими сторонами, ініціативи роботодавців та закупівель, підтримку проектів, що ґрунтуються на солідарності, благодійності, волонтерстві та програмах внутрішнього підприємництва – данні напрями ефективно демонструють підвищення ефективності діяльності банку.

Отже, у фінансово-економічному просторі існує велика кількість різновидностей посередників, всіх їх об'єднує одна мита - знаходження клієнтів для замовників, в той же час кожен із них має свою особисту місію, що вбачається у бакалаврській роботі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Посередницька діяльність на світових товарних ринках: навчальний посібник. В.В. Рокоча, Б.М. Одягайло, В.І. Терехов, С.А. Філатов; під загальною ред. В.В. Рокочої. Київ: ВНЗ Університет економіки та права «КРОК», 2020. 150 с.
2. Маркетинг : навчальний посібник / Ю. Є. Петруня, В. Ю. Петруня. 3-тє вид., переробл. і доповн. Дніпропетровськ : Університет митної справи та фінансів, 2016. – 362 с.
3. Логістика: Підручник/ В.М. Марченко, В.В. Шутюк. Київ.: Видавничий дім «Артек», 2018. 312 с.
4. Пратеек Агарвал – Фінансові посередники. Інтелектуальний економіст. 2019. URL: <https://www.intelligenteconomist.com/financial-intermediaries/>.
5. Міжнародні фінанси: навч. посіб. / О.М. Мозговий. Київ.: КНЕУ, 2000. 557 с.
6. Транснаціональні банки. Енциклопедичний словник економіки та права. URL: www.vedomosti.ru/glossary/30798.
7. TOP 20 Largest World Banks in 2022 by Total Assets. URL: <https://fxssi.com/top-20-largestworld-banks-in-current-year>.
8. Банківські системи зарубіжних країн: підручник. / П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, О.Д. Гордей. Київ.: Центр учбової літератури, 2010. 586 с.
9. Світовий банк. Вікіпедія. URL: http://uk.wikipedia.org/wiki/Світовий_банк.
10. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: підручник. Ю.М. Лисенков, Т.А. Коротка. Київ.: Зовнішня торгівля, 2005. 118 с.
11. Методи оцінки конкурентоспроможності банку. О. В. Мірошниченко. Економіка Крима. 2009. № 28. 42–47 с.
12. Большая актуальная политическая энциклопедия. А.В. Беляков, О.А. Матвейчев. Эксмо. 2009. 412 с.

13. Экономика. Толковый словарь. И.М.. Осадчая. ИНФРА-М. 2000. 356 с.
14. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Р.А. Фатхутдинов. Эксмо. 2005. 544 с.
15. Теоретические и методологические аспекты использования концепции конкурентоспособности в научных исследованиях. А. И. Коваленко. Теоретическая конкуренция. 2013. № 6. 72—82 с.
16. Фінансовий менеджмент у банку. Л.О. Примостка. Київ.: КНЕУ, 2004. 468 с.
17. Управління конкурентоспроможністю банків в умовах трансформаційної економіки: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.04.01 "Фінанси, грошовий обіг та кредит" / І.П. Волощук. Київ., 2002. 23 с.
18. Методи оцінки конкурентоспроможності банку. О.В. Мірошніченко. Экономика Крыма. 2009. № 28. 18 с.
19. Сутність конкурентоспроможності банку. М.В. Медведєв. Управління розвитком. 2013. №12. 38—39 с.
20. Система управління конкурентоспроможністю банку. І.В. Сало, О.В. Мірошніченко. Актуальні проблеми економіки. 2012. №5. 279—286 с.
21. Банківський маркетинг. І.О. Лютий, О.О. Солодка. Київ.: Центр навчальної літератури, 2010. 776 с.
22. Фінансове посередництво: В. В. Зимовець, С. П. Зубик. КНЕУ, 2004. 288 с.
23. Ринок фінансових послуг: С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. Знання, 2010. 532 с.
24. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы: Учебник для вузов.; под ред. Проф. Стровского Л.Е.М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. 408 с.
25. Офіційний сайт Forbs URL: <https://forbes.ua/news/meta-marka-tsukerberga-vyletela-iz-top-10-krupneyshikh-kompaniy-mira-18022022-3743>.

26. Статистична інформація. Державний комітет статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
27. Братусь Г.А. Класифікація основних видів економічної ефективності торговельного підприємства. Торгівля і ринок України. 2013. № 36. 146–154 с.
28. В.В.Апопій «Комерційна діяльність», Київ «Знання», 2008 р. 501-51 с.
29. Фінансовий ринок : навч. посіб. / В. В. Васильєва, О. Р. Васильченко. Донецьк: Норд-Прес-МЕГІ, 2007. 403 с.
30. Офіційний сайт Національного банку України URL: www.bank.gov.ua.
31. Federal Reserve Board – Home офіційний сайт. URL: <https://www.federalreserve.gov/releases/lbr/current/default.htm>.
32. Financial Institutions, Markets, and Money / D.S. Kidwell, D.W. Blackwell, D.A. Whidbee, R.W. Sias. – 11th ed. – Danvers : John Wiley & Sons, Inc., 2012. – 708 p.
33. Freedom finance. 2021. URL: <https://ffin.ua/ru/blog/articles/investytsiini-ohliady/post/yak-skilky-ta-u-shcho-investuiut-amerykantsi>.
34. One Third of European Banks Closed Since. 2008. URL: <https://finanso.se/one-third-of-european-banks-closed-since-2008>.
35. EBF Banking in Europe - Facts and Figures.docx 2020. URL: file:///C:/Users/Slobodyanik/Downloads/FINAL_Banking_in_Europe_EBF_Facts_and_Figures_2021_11_January_2022.pdf.
36. Офіційний сайт BNP Paribas URL: <https://group.bnpparibas/>.
37. BNP Paribas s'associe à Token et lance « Instanea » une solution de paiements instantanés pour ses clients commerçants en Europe. **Carlo Bovero. 2021.** URL: <https://group.bnpparibas/communique-de-presse/bnp-paribas-associe-token-lance-instanea-solution-paiements-instantanes-clients-commerçants-europe>.
38. BNP Paribas rolls out BENTracker, an innovative solution that enables international credit transfer issuers to offer their beneficiaries real-time monitoring of their transactions with simplicity and security. 2021 URL: <https://group.bnpparibas/en/press-release/bnp-paribas-rolls-benetracker-innovative->

[solution-enables-international-credit-transfer-issuers-offer-beneficiaries-real-time-monitoring-transactions-simplicity-security.](#)

39. Ability to act across many sectors. 2021. URL: [https://group.bnpparibas/en/news/movin-on-summit-bnp-paribas-co-constructs-tomorrow-s-mobility-solutions.](https://group.bnpparibas/en/news/movin-on-summit-bnp-paribas-co-constructs-tomorrow-s-mobility-solutions)

40. Microfinance: The first social performance report highlights BNP Paribas' commitments. Claudia Belli. 2022. URL: [https://group.bnpparibas/en/news/microfinance-the-first-social-performance-report-highlights-bnp-paribas-commitments.](https://group.bnpparibas/en/news/microfinance-the-first-social-performance-report-highlights-bnp-paribas-commitments)

41. BNP Paribas Asset Management lance le premier fonds obligataire sur les villes durables en Asie. 2022. URL: [HTTPS://MEDIAROOM-FR.BNPPARIBAS-AM.COM/ACTUALITES/BNP-PARIBAS-ASSET-MANAGEMENT-LANCE-LE-PREMIER-FONDS-OBLIGATAIRE-SUR-LES-VILLES-DURABLES-EN-ASIE-6A40-35B20.HTML.](HTTPS://MEDIAROOM-FR.BNPPARIBAS-AM.COM/ACTUALITES/BNP-PARIBAS-ASSET-MANAGEMENT-LANCE-LE-PREMIER-FONDS-OBLIGATAIRE-SUR-LES-VILLES-DURABLES-EN-ASIE-6A40-35B20.HTML)

ДОДАТКИ

Додаток А

Кількість комерційних банків в Україні з 2021 по 2022 рр. [30]

	Кількість діючих банків	з іноземним капіталом	У т.ч. зі 100% іноземним капіталом
на 1.01.2021	74	33	23
на 1.02.2021	73	33	23
на 1.03.2021	73	33	23
на 1.04.2021	73	33	23
на 1.05.2021	73	33	23
на 1.06.2021	73	33	23
на 1.07.2021	73	33	23
на 1.08.2021	72	33	23
на 1.09.2021	71	33	23
на 1.10.2021	71	33	23
на 1.11.2021	71	33	23
на 1.12.2021	71	33	23
на 1.01.2022	71	33	23
на 1.02.2022	71	33	23
на 1.03.2022	69	31	22

Додаток Б

Кількість комерційних банків в Україні з 2008 по 2022 рр. [30]

	Кількість діючих банків	З них з іноземним капіталом	У т.ч. зі 100% іноземним капіталом
на 1.01.2008	175	47	17
на 1.01.2009	184	53	17
на 1.01.2010	182	51	18
на 1.01.2011	176	55	20
на 1.01.2012	176	53	22
на 1.01.2013	176	53	22
на 1.01.2014	180	49	19
на 1.01.2015	163	51	19
на 1.01.2016	117	41	17
на 1.01.2017	96	38	17
на 1.01.2018	82	38	18
на 1.01.2019	77	37	23
на 1.01.2020	75	35	23
на 1.01.2021	74	33	23
на 1.01.2022	71	33	23

Протокол аналізу звіту подібності науковим керівником

Заявляю, що я ознайомився (-лась) з Повним звітом подібності, який був згенерований Системою виявлення і запобігання плагіату щодо роботи:

Автор: Слободяник Альона Миколаївна

Назва: Проблеми становлення та розвитку міжнародної торговельно-посередницької діяльності

Координатор: к.е.н., доц. Машина Ю.П.

Підрозділ: кафедра міжнародних фінансів

Коефіцієнт подібності 1:32.3

Коефіцієнт подібності 2:16.3

Тривога: 4

Після аналізу Звіту подібності констатую наступне:

виявлені в роботі запозичення є сумлінними і не мають ознак плагіату. Тому робота визнається самостійною і допускається до захисту;

виявлені в роботі запозичення не мають ознак плагіату, але їх надмірна кількість викликає сумніви щодо цінності роботи і самостійності її автора. Роботу направити на доопрацювання;

виявлені в роботі запозичення є недоброчесними і мають ознаки плагіату або в ній містяться навмисні спотворення тексту, що вказують на спроби приховування недоброчесних запозичень.

У зв'язку з чим, робота не допускається до захисту

Обґрунтування:

.....

.....
 Дата

.....
 Підпис Наукового керівника

Форма короткого звіту подібності



Дата звіту 5/29/2022
Дата редагування ---



Звіт не був оцінений.

метадані

Заголовок

Проблеми становлення та розвитку міжнародної торговельно-посередницької діяльності

Автор

Науковий керівник

Слободяник Альона Миколаївна

к.е.н., доц. Машина Ю.П.

підрозділ

кафедра міжнародних фінансів

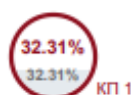
Перелік можливих спроб маніпуляцій з текстом

У цьому розділі ви знайдете інформацію щодо текстових спотворень. Ці спотворення в тексті можуть говорити про МОЖЛИВІ маніпуляції в тексті. Спотворення в тексті можуть мати навмисний характер, але частіше характер технічних помилок при конвертації документа та його збереженні, тому ми рекомендуємо вам підходити до аналізу цього модуля відповідально. У разі виникнення запитань, просимо звертатися до нашої служби підтримки.

Заміна букв		4
Інтервали		0
Мікропробіли		54
Білі знаки		0
Парафрази (SmartMarks)		322

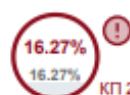
Обсяг знайдених подібностей

Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати компетентна / уповноважена особа.



25

Довжина фрази для коефіцієнта подібності 2



14514

Кількість слів



113307

Кількість символів

Подібності за списком джерел

Прокручіть список та аналізуйте, особливо, фрагменти, які перевищують КП 2 (позначено жирним шрифтом). Скористайтеся посиланнями "Позначити фрагмент" та перегляньте, чи є вони короткими фразами, розкиданими в документі (випадковій схожості), численними короткими фразами поруч з іншими (мозаїчний плагіат) або великими фрагментами без зазначення джерела (прямий плагіат).

10 найдовших фраз

Копію тексту

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	НАЗВА ТА АДРЕСА ДЖЕРЕЛА URL (НАЗВА БАЗИ)	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИФІКАЦІЙНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
1	https://stud_wiki/international/2c0a65625b3ad78a5c43a89421206d27_0.html	116	0.80 %
2	https://my.ukrsibbank.com/ua/personal/news/413409/	115	0.79 %
3	http://www.investplan.com.ua/pdf/3_2016/9.pdf	85	0.59 %
4	http://el-conf.com.ua/wp-content/uploads/2018/11/%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B02.pdf	78	0.54 %