

Київський національний торговельно-економічний  
університет  
Факультет фінансів та обліку  
Кафедра банківської справи

***ФІНАНСОВІ УСТАНОВИ  
В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ДИСБАЛАНСІВ***

**Збірник наукових статей студентів,  
які здобувають освітній ступінь «магістр»  
за спеціальністю «Фінанси, банківська справа  
та страхування»  
спеціалізаціями: «Управління банківським бізнесом»,  
«Фінансове посередництво», «Фінансове брокерство»**

Київ 2021

## **Розповсюдження і тиражування без офіційного дозволу КНТЕУ заборонено**

УДК: 336.7:339.9

Ф 59

**Фінансові** установи в умовах глобальних дисбалансів : зб.  
Ф 59 наук. ст. студ. / відп. ред. Н. П. Шульга. – Київ : Київ. нац. торг.-  
екон. ун-т, 2021. – 386 с.

У збірнику розглядаються актуальні проблеми, які притаманні діяльності фінансових установ у сучасних умовах розвитку фінансового ринку, зокрема: регулювання діяльності системно важливих банків; формування ефективної валютної політики центрального банку; управління діловою репутацією банку; оцінювання конкурентної позиції банку; знаходження сучасних трендів процентної політики НБУ; розробки антикризової політики банку; визначення факторів впливу на фінансову стабільність банківської системи України; управління репутацією банку; формування транспарентності управління ризиками банків та шляхи підвищення її рівня; розробки фінансової стратегії банку; формування системи внутрішнього контролю в банках та напрями її удосконалення; оцінки рівня конкуренції в банківській системі України; знаходження шляхів адаптації зарубіжного досвіду застосування превентивних заходів на випадок банкрутства банку.

Особливу увагу у збірнику студентських наукових статей приділено проблемам: формування системи оцінки конкурентної позиції банку; розвитку системи гарантування вкладів в Україні; оцінювання ефективності кредитної діяльності банку; створення ефективної рекламної діяльності банків; розробки методів управління валютним ризиком банку; ідентифікації бізнес-моделей банків, управління якістю депозитного та кредитного портфелів банку; формування корпоративного бренда банку; інтеграції ринку платіжних послуг України у світовий фінансовий простір; використання електронних грошей в Україні; формування збутової політики банку та шляхам розвитку збутових каналів, функціонування та розвитку електронних платіжних засобів; визначення ролі достатності капіталу у капіталізації банків; забезпечення прибутковості діяльності банків.

Матеріали подано в авторській редакції. Відповідальність за зміст матеріалів несуть автори.

**УДК: 336.7:339.9**

**Редакційна колегія:** Н.П. Шульга, д-р екон. наук, проф.; І.А. Аванесова, канд. екон. наук, доц.; Л.А. Гербич, канд. екон. наук, доц.; Л.В. Жураховська, канд. екон. наук, доц.; Н.О. Маслова, канд. екон. наук, доц.; Т.О. Плісак, канд. екон. наук, доц.; Л.В. Недеря, канд. екон. наук, доц.; О.Є. Еркес, канд. екон. наук, доц.; Ю.В. Серажим, канд. екон. наук, доц.; К.О. Кіреєва, канд. екон. наук, доц.; О.В. Калита, канд. екон. наук, ст. викладач; Л.Л. Бесянко, канд. екон. наук, ст. викладач; Л.О. Нетребчук, ст. викл.; К.Ф. Черкашина, канд. екон. наук, доц.; С.М. Савлук, д-р екон. наук, доц.; Д. Стрельчук, студ. ФФО, 3 курс, 3.2 група.

**Відповідальний за випуск** Н.П. Шульга, д-р екон. наук, проф.

*Видається за рекомендацією кафедри банківської справи КНТЕУ  
(протокол № 24 від 02.06.2021)*

© Київський національний торговельно-  
економічний університет, 2021

## ЗМІСТ

|             |   |
|-------------|---|
| ВСТУП ..... | 8 |
|-------------|---|

### БАНКИ В УМОВАХ ФІНАНСОВИХ ДИСБАЛАНСІВ

|  |    |
|--|----|
| <b><i>АВРАМЕНКО В.</i></b><br>Роль достатності капіталу банків у капіталізації банків .....                            | 9  |
| <b><i>БУЛУЙ К.</i></b><br>Оцінка рівня конкуренції в банківській системі України .....                                 | 13 |
| <b><i>БУРЯКОВА Д.</i></b><br>Підходи до оцінки конкурентної позиції банку .....  | 17 |
| <b><i>ВАСИЛЬЧЕНКО А.</i></b><br>Теоретичні аспекти збутової політики банку<br>та шляхи розвитку збутових каналів ..... | 24 |
| <b><i>ВЕЛИКА І.</i></b><br>Регулювання діяльності системно важливих банків .....                                       | 30 |
| <b><i>ГАРБАРЧУК Т.</i></b><br>Валютна політика центрального банку .....  | 34 |
| <b><i>ГЛАДЧЕНКО Н.</i></b><br>Концептуальні положення достатності капіталу банків України .....                        | 39 |
| <b><i>ГОЛОВАЧ А.</i></b><br>Теоретичні аспекти функціонування та розвитку електронних платіжних засобів .....          | 45 |
| <b><i>ГОРБУНОВА Ю.</i></b><br>Теоретичні засади управління діловою репутацією банку .....                              | 49 |
| <b><i>ГОРЕЦЬКА Ю.</i></b><br>Теоретичні аспекти комунікаційної політики банку .....                                    | 54 |
| <b><i>ДЖЕВАГА А.</i></b><br>Банківське іпотечне кредитування фізичних осіб в Україні .....                             | 59 |
| <b><i>ДИКУН І.</i></b><br>Теоретичні засади оцінювання конкурентної позиції банку .....                                | 64 |
| <b><i>ЗАБУДСЬКА Г.</i></b><br>Сучасні тренди процентної політики НБУ .....   | 69 |
| <b><i>КОЛОМІЄЦЬ І.</i></b><br>Антикризова політика банку .....   | 74 |
| <b><i>КОРОЛЮК О.</i></b><br>Фактори впливу на фінансову стабільність банківської системи України .....                 | 78 |

|  |     |
|--|-----|
| <b>КОШМАН А.</b>   |     |
| Теоретичні засади управління репутацією банку .....                                    | 83  |
| <b>ЛАПЦАЙ К.</b>   |     |
| Транспарентність управління ризиками банків та шляхи підвищення її рівня .....         | 89  |
| <b>ЛЕВЧЕНКО Ю.</b>   |     |
| Управління каналами збуту банку на роздрібному ринку .....                             | 93  |
| <b>ЛЕГУСОВА В.</b>   |     |
| Довгострокове рефінансування банків України .....                                      | 98  |
| <b>ЛИНЕНКО А.</b>  |     |
| Теоретичні та нормативні засади регулювання ліквідності вітчизняних банків.....        | 103 |
| <b>ЛЬОДОВА К.</b>  |     |
| Фінансова стратегія банку: економічний зміст та класифікація .....                     | 108 |
| <b>МАЗУР Р.</b>  |     |
| Система внутрішнього контролю в банках та напрями її удосконалення .....               | 113 |
| <b>МАРТИНЮК Д.</b>   |     |
| Зарубіжний досвід застосування превентивних заходів на випадок банкрутства банку ..... | 117 |
| <b>МАРУШКО А.</b>  |     |
| Прибутковість банків: сутність, показники та фактори впливу.....                       | 122 |
| <b>МИРОШНІЧЕНКО В.</b>   |     |
| Фінансова стабільність банків України .....  | 128 |
| <b>МИХАЛЬЧУК Д.</b>  |     |
| Розвиток системи гарантування вкладів в Україні.....                                   | 133 |
| <b>МІЩАНЮК О.</b>  |     |
| Наукові погляди на оцінювання ефективності кредитної діяльності банку .....            | 138 |
| <b>НОЩЕНКО О.</b>  |     |
| Теоретичні аспекти рекламної діяльності банків .....                                   | 145 |
| <b>ОЛІЙНИК В.</b>  |     |
| Характеристика методів управління валютним ризиком банку.....                          | 150 |
| <b>ОМЕЛЕНЧУК В.</b>  |     |
| Ідентифікація бізнес-моделей банків .....  | 154 |
| <b>ПІДДУБНА В.</b>   |     |
| Теоретичні засади управління якістю кредитного портфеля банку .....                    | 158 |
| <b>ПОБЕРЕЖНА Т.</b>  |     |
| Якість депозитного портфеля банку та шляхи поліпшення.....                             | 164 |

|  |     |
|--|-----|
| <b>ПОЛОВЕЦЬ С.</b>   |     |
| Теоретичні підходи до формування корпоративного бренда банку .....                                   | 168 |
| <b>ПОНОМАРЕНКО Г.</b>  |     |
| Інтеграція ринку платіжних послуг України у світовий фінансовий простір.....                         | 173 |
| <b>ПОПОВИЧЕНКО Б.</b>  |     |
| Використання електронних грошей в Україні .....  | 179 |
| <b>ПРІНЬКО І.</b>  |     |
| Капітал банку та методи його оцінювання .....  | 183 |
| <b>РАДЧЕНКО Д.</b>   |     |
| Методичні засади оцінки ліквідності банку .....  | 188 |
| <b>САЦИК В.</b>  |     |
| Сутність та особливості формування кредитної політики банку.....                                     | 194 |
| <b>СИДОРЕНКО І.</b>  |     |
| Сутність, дохідність та ризику кредитного портфеля банку .....                                       | 199 |
| <b>СИМОНЕНКО Д.</b>  |     |
| Методи управління кредитним ризиком.....   | 205 |
| <b>СМОРОДА А.</b>  |     |
| Управління непрацюючими кредитами банку .....  | 211 |
| <b>СОСНИЦЬКИЙ М.</b>   |     |
| Перспективи розвитку електронних грошей в Україні .....  | 216 |
| <b>СОТНІКОВ О.</b>   |     |
| Визначення та підходи до оцінки рівня конкуренції банківської системи України .....                  | 222 |
| <b>СТЕЦЬ Л.</b>  |     |
| Неплатоспроможність банку: сутність та причини виникнення .....                                      | 227 |
| <b>ТЕРЕШКО І.</b>  |     |
| Формування резервів за активними операціями банку .....  | 233 |
| <b>ТЕРЕЩЕНКО А.</b>  |     |
| Поняття інвестиційної політики банків<br>та основні методи управління інвестиційною діяльністю ..... | 241 |
| <b>ТКАЧУК О.</b>   |     |
| Методичні підходи до рейтингової оцінки банків.....  | 246 |
| <b>ХАЛАБУДА А.</b>   |     |
| Витрати банку та напрями їх скорочення.....  | 253 |
| <b>ХАМТІНІ Д.</b>  |     |
| Сутність процентної політики центрального банку .....  | 258 |

|   |     |
|---|-----|
| <b><i>ХОРУЖА О.</i></b>   |     |
| Розвиток системи гарантування вкладів.....  | 262 |
| <b><i>ЦІПАК К.</i></b>  |     |
| Інструменти та підходи стратегічного аналізу за його етапами.....                         | 268 |
| <b><i>ЧЕРНЕНКО Ю.</i></b>   |     |
| Забезпечення конкурентоспроможності банку на локальних сегментах ринку.....               | 271 |
| <b><i>ШЕРСТНЬОВА В.</i></b>   |     |
| Сучасні інструменти оцінки кредитного ризику банку .....                                  | 276 |
| <b><i>ЩЕРБА Н.</i></b>  |     |
| Нормативно-правові засади виведення неплатоспроможних банків<br>з вітчизняного ринку..... | 281 |

## **БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ У КРЕДИТНО-ФІНАНСОВИХ УСТАНОВАХ**

|  |     |
|--|-----|
| <b><i>ДЕНКОВА Г.</i></b>   |     |
| Теоретичні та нормативно-правові аспекти оцінки<br>ефективності діяльності фінансової установи ..... | 287 |
| <b><i>ЗАМУРІЙ М.</i></b>   |     |
| Криптовалюти: нові можливості та загрози для фінансового ринку.....                                  | 292 |
| <b><i>КОТИК Я.</i></b>   |     |
| Методика оцінки інвестиційної привабливості підприємства .....                                       | 297 |
| <b><i>ЛЯШЕНКО А.</i></b>   |     |
| Обґрунтування необхідності управління активами недержавного пенсійного фонду .....                   | 301 |
| <b><i>ШУШПАНОВА А.</i></b>   |     |
| Теоретичні аспекти управління каналами збуту страхових компаній.....                                 | 305 |

## **BUSINESS PROCESSES IN FINANCIAL-CREDIT INSTITUTIONS**

|   |     |
|---|-----|
| <b><i>KARPIUK L.</i></b>  |     |
| Theoretical fundamentals of non-government pension funds activities in Ukraine .....    | 310 |
| <b><i>KHOLOIMOVA A.</i></b>   |     |
| Substantiation of the need for the insurance services domestic market functioning ..... | 317 |
| <b><i>KUZ V.</i></b>  |     |
| The company's investment attractiveness assessment and ways to increase IT .....        | 322 |
| <b><i>LAPIN Y.</i></b>  |     |
| Micro lending in Ukraine.....   | 328 |

|  |     |
|--|-----|
| <b><i>METENKO Y.</i></b>   |     |
| Combining banking and insurance activities in Ukraine:<br>implementation of foreign experience ..... | 333 |
| <b><i>ROMANENKO I.</i></b>   |     |
| Theoretical basics of anti-crisis management in Ukrainian banking sector.....                        | 338 |
| <b><i>ZHYLYCH T.</i></b>   |     |
| Theoretical fundamentals of currency risk management of a financial institution.....                 | 343 |
| <b><i>PANCHENKO A.</i></b>   |     |
| Theoretical aspects of capital management<br>of non-banking financial institutions .....             | 347 |

## **МЕХАНІЗМ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ БРОКЕРІВ**

|  |     |
|--|-----|
| <b><i>БОКАЧ В.</i></b>   |     |
| Брокерська діяльність на валютному ринку .....                                   | 353 |
| <b><i>КІРОВ М.</i></b>   |     |
| Теоретичні основи функціонування інституту фінансових брокерів .....             | 358 |
| <b><i>МАЙДАНИК Є.</i></b>  |     |
| Брокерська діяльність на страховому ринку України .....                          | 364 |
| <b><i>НАПАДОВСЬКИЙ І.</i></b>  |     |
| Стратегії формування інвестиційного портфеля приватного інвестора.....           | 371 |
| <b><i>СОНДАК А.</i></b>  |     |
| Оцінка тенденцій брокерських послуг на фінансовому ринку України.....            | 375 |
| <b><i>ШЕВЧУК Я.</i></b>  |     |
| Теоретичні основи управління якістю брокерських послуг на страховому ринку ..... | 380 |

## ВСТУП

В умовах пандемії коронавірусу COVID-19, що стала каталізатором розгортання глобальної фінансової кризи, перед фінансово-банківською системою України та світу постали проблеми віднайдення ефективних інструментів збереження стабільності як світової фінансової системи в цілому, так і кожної окремої країни. Глибина впливу негативних наслідків на економіку кожної країни безпосередньо залежатиме від економічної «міцності» та виважених дій як центрального банку, так і керівництва кожної фінансової установи. Саме тому питання щодо формування ефективних моделей розвитку фінансових установ в умовах глобальних дисбалансів є сьогодні найважливішим питанням, якому приділяють значну увагу науковці та практики.

У збірнику «Фінансові установи в умовах глобальних дисбалансів» представлені результати наукової діяльності студентів освітнього ступеня «магістр» спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» спеціалізацій: «Банківська справа», «Фінансове посередництво» та «Фінансове брокерство» за 2021 рік.

Наукові пріоритети студентів націлені на дослідження найбільш актуальних проблем, які притаманні діяльності фінансових установ у сучасних умовах розвитку фінансового сектору економіки, зокрема у збірнику розглядаються актуальні проблеми: регулювання діяльності системно важливих банків; формування ефективної валютної політики центрального банку; управління діловою репутацією банку; оцінювання конкурентної позиції банку; знаходження сучасних трендів процентної політики НБУ; розробки антикризової політики банку; визначення факторів впливу на фінансову стабільність банківської системи України; управління репутацією банку; формування транспарентності управління ризиками банків та шляхи підвищення її рівня; розробки фінансової стратегії банку; формування системи внутрішнього контролю в банках та напрями її удосконалення; оцінки рівня конкуренції в банківській системі України; знаходження шляхів адаптації зарубіжного досвіду застосування превентивних заходів на випадок банкрутства банку.

Особливу увагу у збірнику студентських наукових статей приділено проблемам: формування системи оцінки конкурентної позиції банку; розвитку системи гарантування вкладів в Україні; оцінювання ефективності кредитної діяльності банку; створення ефективної рекламної діяльності банків; розробки методів управління валютним ризиком банку; ідентифікації бізнес-моделей банків, управління якістю депозитного та кредитного портфелів банку; формування корпоративного бренда банку; інтеграції ринку платіжних послуг України у світовий фінансовий простір; використання електронних грошей в Україні; формування збутової політики банку та шляхам розвитку збутових каналів, функціонування та розвитку електронних платіжних засобів; визначення ролі достатності капіталу у капіталізації банків; забезпечення прибутковості діяльності банків.



# БАНКИ В УМОВАХ ФІНАНСОВИХ ДИСБАЛАНСІВ

## РОЛЬ ДОСТАТНОСТІ КАПІТАЛУ БАНКІВ У КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВ

**АВРАМЕНКО В., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*У статті розглянуто основні положення та роль достатності капіталу у забезпеченні капіталізації банків України. Розглянуто взаємозв'язок достатності капіталу та капіталізації банків. Проаналізовано сучасні тенденції забезпечення достатності капіталу українських банків. Проведено аналіз регулятивного капіталу та його достатності, а також достатності основного капіталу банків. Розглянуто ряд факторів, які мають безпосередній вплив на розмір власного капіталу банку. Визначено проблеми та напрями вдосконалення достатності капіталу банків.*

*The article considers the main provisions and the role of capital adequacy in ensuring the stability of Ukrainian banks. The relationship between capital adequacy and bank capitalization is considered. Current trends in ensuring capital adequacy of Ukrainian banks are analyzed. The analysis of regulatory capital and its adequacy, as well as the capital adequacy of banks is carried out. A number of factors that have a direct impact on the size of the bank's equity are considered. Problems and directions of improving the capital adequacy of banks are identified.*

Актуальність теми. Швидке зростання ринку банківських послуг вимагає застосування учасниками банківської діяльності постулатів сучасних теорій ризик-менеджменту для прийняття рішень щодо поєднання бажаного рівня ризику і мінімальних втрат капіталу. Саме власний капітал кожної окремої банківської установи відіграє роль одного з найважливіших показників стабільності та надійності банківської установи. Він допомагає захистити окремі банки від неплатоспроможності, тим самим сприяючи безпеці і надійності загальної банківської системи.

Достатній капітал підтримує життєздатність банку на всіх етапах його функціонування і має важливе значення для забезпечення його платоспроможності і стійкості. Тому питання капіталізації банків знаходиться в центрі уваги органів банківського регулювання досить тривалий період часу і не втрачає своєї актуальності на сучасному етапі розвитку банківської системи країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних науковців, які займаються дослідженням проблем, пов'язаних з аналізом капіталу банків і підвищенням рівня капіталізації банківської системи загалом, на особливу увагу заслуговують праці Ю. Макаренка [3], Г. Бортнікова, О. Ю. Сови [4], В. Коваленко, І. Пасічника, К. Ларіонової та ін. Проте, незважаючи на вагомий результат наукових досліджень, спірними залишаються питання щодо формування оптимального рівня капіталу, а також впливу достатності капіталу на фінансову стійкість банку. Вивчення праць вказаних науковців дозволяє ґрунтовно підійти до дослідження даної теми.

Метою статті є узагальнення теоретичних засад механізму забезпечення фінансової стійкості банку на основі управління його власним капіталом, надання практичних рекомендацій щодо застосування показників капіталу для оцінки фінансової стійкості банку і розроблення пропозицій щодо вирішення проблем нарощування капіталу банків.

Об'єктом дослідження є процес забезпечення достатності капіталу банків.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні аспекти реалізації достатності капіталу банків.

Капітал банку відіграє важливу роль у забезпеченні стабільного розвитку банківського сектору в Україні. Саме достатність банківського капіталу дозволяє оцінити реальний та оптимальний рівні капіталізації банківського сектору країни.

Розглянемо основні визначення щодо тлумачення «капіталізація банку».

Так, Й. С. Завадський в Економічному словнику поняття «капіталізація» описує як:

- перетворення майна на грошовий капітал;
- процес утворення фіктивного капіталу у вигляді акцій, облігацій, заставних листів іпотечних банків [5].

У Фінансово-кредитному економічному словнику А. Г. Грязнова описує капіталізацію як використання прибутку підприємства, банку, небанківської фінансово-кредитної установи, страхової компанії або будь-якої іншої організації для збільшення власного капіталу [6].

Подивившись на трактування вченими даного визначення, можемо його узагальнити і сказати, що «капіталізація банку» – вартісна оцінка капіталу банку з точки зору витрат на його створення (відновлення) або його спроможності створювати додану вартість.

На наш погляд, основною складовою капіталізації банків України є достатність капіталу банків. Адже саме достатність капіталу забезпечує фінансову стійкість банку та дає змогу поглинути ризики і зберегти платоспроможність у складній ситуації. Тому саме на достатності будемо акцентувати нашу увагу.

На сьогоднішній день, вітчизняна практика оцінювання й регулювання достатності власного капіталу банків визначається насамперед нормативними вимогами до неї. Національний банк України відповідно до вимог Базеля I встановлює нормативи достатності капіталу, які мають дотримуватися банками за будь-яких умов. Принципи розрахунку нормативів НБУ та їхні нормативні значення регламентуються Інструкцією «Про порядок регулювання діяльності банків України» [1].

Базельський комітет – головний ідеолог впровадження єдиних стандартів в сфері банківського регулювання. Основні реформи пакету «Базель III» стосуються попередження колапсу з років банківської кризи 2008 року. Акценти спрямовані на посилення вимог до якості банківського капіталу, підвищення ліквідності банків і їх фінансової незалежності. Для цього підвищуються вимоги до адекватності капіталу банку, вводиться обмеження на співвідношення його позикових і власних коштів, впроваджуються додаткові показники контролю за ліквідністю [7].

Банківський нагляд провадить свою діяльність через систему заходів, а саме: превентивні та протекційні заходи. Основною групою превентивних заходів банківського нагляду є економічні нормативи. В національній монетарній практиці економічні нормативи діяльності банків -показники, встановлені Національним банком України з метою регулювання банківської діяльності на основі безвиїзного нагляду для здійснення моніторингу діяльності окремих банків і банківської системи в цілому [3].

До нормативів капіталу банку належать: норматив мінімального розміру регулятивного капіталу (Н1), норматив адекватності регулятивного капіталу (Н2), норматив достатності основного капіталу (Н3) [2].

Норматив мінімального розміру регулятивного капіталу (Н1) з травня 2020 року змінився і наразі становить 200 млн. грн. В пояснювальній записці до законопроекту йшлося: «Існує потреба зменшити вимоги до мінімального розміру статутного капіталу банків з 500 млн грн до 200 млн грн, що обумовлено необхідністю приведення законодавчих вимог до мінімального розміру статутного капіталу банків в Україні у відповідність із сьогоднішніми економічними реаліями. З огляду на ситуацію в банківській системі України, а також з огляду на поточний стан економіки України в умовах складної епідеміологічної ситуації, яка склалася в країні й у світі, вважаємо, що зменшення вимог до мінімального

розміру статутного капіталу матиме стабілізаційний ефект» [8].

Економічний норматив Н2 відображає здатність банку своєчасно та в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями грошового характеру. Чим вище значення показника достатності (адекватності) регулятивного капіталу, тим більша частка ризику, що її беруть на себе власники банку. І, навпаки, чим нижче значення показника, тим більша частка ризику, що її приймають на себе кредиторів та вкладників банку. Н2 встановлюється з метою запобігання надмірному перекиданню банком кредитного ризику та ризику неповернення банківських активів на кредиторів і вкладників банку.

Н2 визначається як співвідношення регулятивного капіталу до сумарних активів і певних позабалансових інструментів, зменшених на суму створених відповідних резервів за активними операціями та на суму забезпечення кредиту (вкладень у боргові цінні папери) безумовним зобов'язанням або грошовим покриттям у вигляді застави майнових прав і зважених за ступенем кредитного ризику. Нормативне значення коефіцієнта Н2 для діючих банків повинно бути не менше 10%. Норматив достатності основного капіталу (Н3) має бути не менше 7%.

Дослідивши показник Н1, можемо сказати, що регулятивний капітал банків України з кожним роком зростає (рис. 1), що говорить нам про фінансову стійкість та стабільність банківської діяльності (на 01.12.2018р. він становить 121742,1 млн. грн.; на 01.12.2019р. – 147073,2 млн. грн.; на 01.12.2020р. – 181880,6 млн. грн.).

Оцінивши норматив достатності регулятивного капіталу (Н2) (рис. 1), видно, що фактичний показник Н2 є вищим за нормативне значення (10%) в платоспроможних банках України, спостерігається тенденція до його підвищення (2018р. – 15,52%; 2019р. – 18,72%; 2020р. – 21,63%). Це пов'язано насамперед зі зростанням регулятивного капіталу.

Проаналізувавши показник Н3 (рис. 1), помічаємо також і зростання достатності основного капіталу (на 01.12.2019 – 13,28%; на 01.12.2020 – 15,51%).

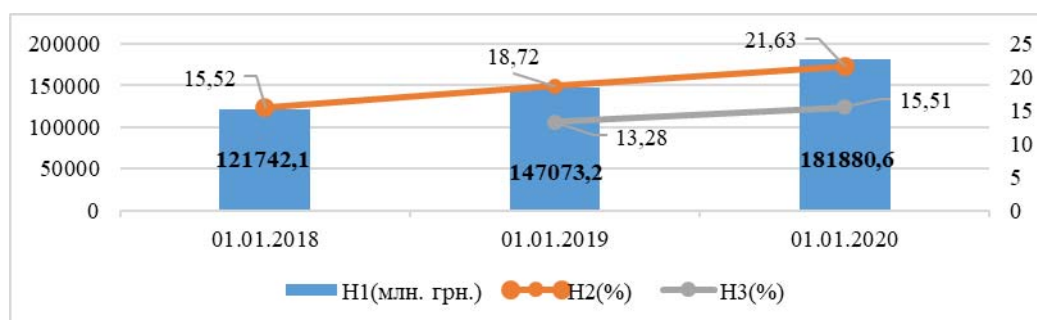


Рис. 1. Нормативи капіталу банків України

\* побудовано автором за даними [9]

Можемо сказати, що достатньо високі рівні нормативів капіталу Н2, Н3 по банкам свідчать, з одного боку, про достатність власного капіталу (базової його складової), але з іншого боку, вказують на невисокий рівень технологічності та конкурентоспроможності вітчизняних кредитних установ.

Тому банкам слід не лише неухильно дотримуватись нормативних вимог регулюючих органів, а й ефективно проводити менеджмент власного капіталу, з метою забезпечення ліквідності та прибутковості.

Розглянувши основні нормативи достатності капіталу, бачимо, що ситуація в банківському секторі є стабільно позитивною.

Крім цього, на розмір власного капіталу банку мають безпосередній вплив і ряд інших факторів, з якими тією чи іншою мірою стикаються всі банківські установи на ринку, а саме:

– обсяги активних операцій – орієнтуючись на певне коло клієнтів, банки повинні мати власний капітал у такому розмірі, щоб задовольнити всі обґрунтовані потреби своїх

постійних клієнтів у позикових коштах без порушення встановлених нормативів;

– особливості клієнтів банку – переважання серед банківських клієнтів великих та кредиторомістких підприємств вимагає від банку більшого розміру власного капіталу при тому самому обсязі активних операцій порівняно з тим банком, який орієнтується на дрібних клієнтів. У першого банку будуть більші ризики на одного позичальника, які, як відомо, обмежуються;

– ступінь ризику активних операцій – орієнтація банку на проведення операцій, пов'язаних зі значним ризиком, з використанням новітніх технологій вимагає від банку більшого розміру власних коштів, і, навпаки, переважання в кредитному портфелі банку позик з мінімальним ризиком допускає відносно зменшення обсягу власного капіталу банку;

– розвиток ринку кредитних ресурсів і характер кредитної політики НБУ – лібералізація кредитної політики при розвинутому ринку полегшує доступ банків до кредитних ресурсів і знижує їхню потребу у власних коштах. В іншому разі посилення кредитної політики в поєднанні з недостатньо розвинутим фінансовим ринком зумовлює необхідність нарощення капіталу.

Достатній розмір власного капіталу створює своєрідний буфер, який дає змогу банкам залишатися платоспроможними та продовжувати свою діяльність, не зважаючи на можливі ризики й несприятливі ситуації на ринку [10].

В 2020 році НБУ проводив стрес-тестування 16 українських банків. Основною метою якого було оцінити, наскільки конкретний банк є стійким до «виняткових, але ймовірних шоків». Воно передбачало оцінку якості активів (asset quality review – AQR) для всіх банків та додатково стрес-тестування для окремо визначеного переліку великих банків. За результатами стрес-тестування, 7 приватних і 2 державні банки показали ризики достатності капіталу. Саме тому, на нашу думку, було зменшено норматив мінімального розміру регулятивного капіталу з 500 млн грн до 200 млн грн, щоб врегулювати показники достатності капіталу банків.

Фінансова стійкість банків залежить як від внутрішніх, так і від зовнішніх факторів, проте визначальним стає розмір та достатність капіталу банківської установи. Перевищення критичних значень показників фінансової стійкості, здійснення агресивної кредитної політики, відсутність сформованих резервів в необхідному обсязі відповідно до кредитного, процентного, валютного, інвестиційного та інших ризиків, недотримання вимог банківського законодавства зумовлює погіршення фінансової стійкості банку, що може створити реальну загрозу невиконання його зобов'язань перед клієнтами, а в подальшому може призвести і до банкрутства [4, с. 53].

До пропозицій щодо вирішення проблем нарощування капіталу банків відносимо вдосконалення банківського законодавства, активізацію ролі банківських асоціацій, активізацію регулятивної політики НБУ, вдосконалення системи ризик-менеджменту в банках, консолідацію банківського капіталу.

Висновок. Отже, дослідивши достатність капіталу українських банків, варто відзначити, що високий рівень капіталу сприяє зміцненню громадської довіри до банківської системи в цілому. Чим більше капітал банку, тим він стійкіший відносно втрат і більшою мірою здатний здійснювати активні операції, в тому числі в періоди спадів ділової активності в країні. У своїй політиці Національний банк України керується необхідністю максимального зниження ризиків у діяльності банків, створення правових умов для підвищення їхньої фінансової та конкурентної спроможності. Саме тому одним із найважливіших завдань розвитку банківської системи повинно бути підвищення рівня капіталізації банківської системи відповідно до обсягів банківських операцій та ризиків, притаманних діяльності банку.

### Список використаних джерел

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. №2121-III. Дата оновлення: 03.07.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text> (дата звернення: 18.01.2021).

2. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Постанова Національного банку України від 28 серпня 2001 р. № 368. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01#Text> (дата звернення: 18.01.2021).
3. Макаренко Ю. П., Тригуб А. В. Сучасний стан та шляхи удосконалення банківського регулювання та нагляду. *Інвестиції: практика та досвід*. Дніпро, 2017. № 12. С. 62-67.
4. Сова О. Ю. Роль достатності капіталу банків у зміцненні банківського нагляду. *Вчені записки університету «КРОК»*. Київ, 2019. № 3 (55). С. 48 – 55.
5. Економічний словник URL: [http://library.nlu.edu.ua/POLN\\_TEXT/KNIGI /KONDOR/EKONOMIC\\_SL\\_2006.pdf](http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/KNIGI /KONDOR/EKONOMIC_SL_2006.pdf)
6. Фінансово-кредитний економічний словник URL: <http://economics.niv.ru/doc/ dictionary/ financial-credit/fc /slovar-202->
7. Базель III як банківська карта євроінтеграції. URL: <https://www.eurointegration.com.ua /experts/2014/07/8/7024038/> (дата звернення: 20.01.2021)
8. Мінімальний статутний капітал банків знизили до 200 млн грн. URL: [https://lb.ua/economics/2020/05/13/457418\\_minimalniy\\_ustavniy\\_kapital\\_bankov.html](https://lb.ua/economics/2020/05/13/457418_minimalniy_ustavniy_kapital_bankov.html) (дата звернення 20.01.2021)
9. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення 20.01.2021)
10. Поняття достатності капіталу банку. URL: <http://banking.uabs.sumdu.edu.ua/images/ department/banking/discip/ BankivskiOperacii/btp/t15.pdf> (дата звернення 27.01.2020)

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, ст. викладача КАЛИТИ О.В.

## ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНЦІЇ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

**БУЛУЙ К., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*У статті розкрито теоретичні засади конкуренції в банківській сфері, визначено її суть та особливості. Виявлено тенденції розвитку конкуренції, які базуються на аналізі конкуренції з точки зору поведінки банків і рівноваги банківського ринку.*

*Theoretical principles of competition in the banking sector are revealed, its essence and features are defined in the article. There are tendencies of development of competition that are based on the analysis of competition from the point of view of banking dealing and balance of banking market.*

Актуальність теми. Глобальні тренди на сучасних світових фінансових ринках свідчать про фундаментальну роль конкуренції у розвитку банківської діяльності. Банківська конкуренція є рушійною силою якісних змін, пов'язаних із упровадженням інноваційних фінансових інструментів, технологій, методів та систем управління, які спрямовані на максимальне задоволення потреб клієнтів і розширення доступності фінансових послуг. Крім того, ефективна конкуренція сприяє нарощуванню інвестиційного потенціалу банківської системи та посиленню ролі банків у економічному зростанні країни.

Дослідженням банківської конкуренції займалися такі вітчизняні вчені як: Карчева Г. Т. [4], Шірінян А. С. [1], Ярошенко А. С. [2], Мірошніченко [3] та інші.

Мета роботи. Розглянути, проаналізувати та узагальнити тенденції розвитку конкуренції в банківському секторі України на сучасному етапі.

Об'єктом дослідження є явища конкуренції й концентрації у банківській галузі економіки.

Предметом дослідження виступають теоретико-методологічні засади оцінки впливу конкуренції на діяльність банківської галузі економіки.

Конкуренція в банківській сфері є динамічним процесом, у ході якого банки, шляхом використання інструментів маркетингу, намагаються розширити ринкову частку, збільшити обсяги продажів банківських продуктів і послуг, досягти високого прибутку. Сферою банківської конкуренції є ринок банківських продуктів і послуг. Слід зазначити, що поняття банківської конкуренції досить умовне, оскільки конкурують на ринку банківських продуктів (послуг) не тільки банки.

Банківська конкуренція є основною рушійною силою на ринку банківських продуктів. Банківська конкуренція – це процес суперництва банків між собою та з іншими фінансово-кредитними інститутами, у ході якого вони прагнуть забезпечити собі провідні позиції на ринку банківських послуг [1, с. 43].

Доцільно виділити такі особливості банківської конкуренції:

- 1) об'єкт конкуренції – це не товар, а банківські ресурси, сформовані банком для здійснення операції;
- 2) банк на ринку може виступати і як продавець, і як покупець;
- 3) виробництво і продаж банківських і фінансових послуг можуть бути сконцентровані в одному банку без залучення зовнішніх каналів продажів;
- 4) діяльність банків та їх установ суворо регламентується НБУ;
- 5) конкурента боротьба існує не лише між банківськими установами, але й між банківськими та небанківськими фінансовими установами [2, с. 24].

Сутність банківської конкуренції відображається на найважливішій характеристиці банківських послуг на ринку, а саме на її конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність банку є ключовим показником, що визначає рівень її ефективності.

Банки є багатопрофільними, багатогалузевими, які здійснюють діяльність на багатьох ринках: фінансовому, ринку банківських послуг, праці, устаткування, інформаційному, рекламному та інших. Саме тому банківська конкуренція характеризується широким включенням в економічне суперництво інших небанківських фінансових та нефінансових установ, основна діяльність яких не пов'язана з реалізацією банківських операцій. Це суперництво, в ході якого вони прагнуть забезпечити собі міцне становище на ринку кредитів і банківських послуг, а також на альтернативних нових ринках послуг-замінників. Виділяють три рівні банківської конкуренції у залежності від складу суб'єктів, що конкурують між собою:

- 1) Конкуренція між комерційними банками. Її рівень і гострота визначаються насамперед співвідношенням між універсальними і спеціалізованими банками. Функціонує обернена залежність: чим вищий рівень спеціалізації в банківській сфері, тим нижчий рівень конкуренції. Оскільки визначальною тенденцією в банківській сфері є ріст універсалізації банків, то цілком логічним буде висновок про загострення конкуренції на цьому рівні.
- 2) Конкуренція комерційних банків з небанківськими кредитно-фінансовими установами, до яких належать ломбарди, пенсійні фонди, інвестиційні фонди, установи кредитної кооперації тощо.
- 3) Конкуренція комерційних банків з нефінансовими організаціями (з відділеннями зв'язку у сфері грошових переказів, з торговими підприємствами, що реалізують товари в кредит, з структурами, що емітують і обслуговують платіжні картки тощо). Результатом універсалізації комерційних банків і загострення конкуренції на банківському ринку є поява фінансових конгломератів [3, с.44].

На кожному із рівнів можна виділити два підрівні банківської конкуренції:

- 1) індивідуальна конкуренція, при якій конкурують окремі кредитні інститути;
- 2) групова конкуренція, при якій конкурують групи кредитних інститутів [4, с.281].

Залежно від пріоритету ринкових суб'єктів, що приймають участь в конкуренції виділяють конкуренцію між такими суб'єктами:

- 1) конкуренцію продавців;
- 2) суперництво кредитних інститутів за найвигідніші умови продажу;
- 3) конкуренцію покупців;
- 4) змагання наявних і потенційних клієнтів за кращі умови доступу до банківських продуктів [4, с.279].

Для сучасної банківської системи України характерний активний стан структурної трансформації.

Динаміку кількості банків в Україні, починаючи у 2008 – 2021 роках наведено нами в Таблиці 1.

*Таблиця 1*

**Кількість діючих банків в Україні у 2008-2021 рр., одиниць, станом на 01.01\***

|         | Кількість діючих банків | З них з іноземним капіталом | У т.ч. зі 100% іноземним капіталом |
|---------|-------------------------|-----------------------------|------------------------------------|
| на 2008 | 175                     | 47                          | 17                                 |
| на 2009 | 184                     | 53                          | 14                                 |
| на 2010 | 182                     | 51                          | 18                                 |
| на 2011 | 176                     | 55                          | 20                                 |
| на 2012 | 176                     | 53                          | 22                                 |
| на 2013 | 176                     | 53                          | 22                                 |
| на 2014 | 180                     | 49                          | 19                                 |
| на 2015 | 163                     | 51                          | 19                                 |
| на 2016 | 117                     | 41                          | 17                                 |
| на 2017 | 96                      | 38                          | 17                                 |
| на 2018 | 82                      | 38                          | 18                                 |
| на 2019 | 77                      | 37                          | 23                                 |
| на 2020 | 75                      | 35                          | 23                                 |
| на 2021 | 74                      | 33                          | 23                                 |

*Складено автором на основі джерела [5]*

Як видно з табл. 1, зростання чисельності банків спостерігалось перед кризами в 2008 р. та в 2013 р. Несприятлива економіко-політична ситуація в країні та політика очищення банківської системи Національним банком України від проблемних банків вплинули на різке скорочення кількості банківських установ. «Банкопад» сприяв оздоровленню банківської системи. Ліквідація низки проблемних банків, з одного боку, позитивно вплинула на прозорість банківської системи, а з іншого – призводить до погіршення конкурентного середовища та умов надання банківських послуг у зв'язку із суттєвим зменшенням кількості учасників банківського сектору. Кількість комерційних банків в Україні на 1.01.2021 становила 74, з них 33 з іноземним капіталом.

Слід підкреслити, що незважаючи на зменшення кількості банків та труднощі у їх діяльності, спостерігається збільшення активів системних банків України, що дозволяє зробити висновок про підвищення їх потужності та стабільності. Дані щодо ТОП-20 банків за обсягом активів у 2020 – 2021 рр. надаються нами у Таблиці 2.

## ТОП-20 банків за обсягом активів у 2020 – 2021 рр. станом на 01.01, тис. грн.\*

|     |                              | Обсяги активів, тис. грн. |             | Динаміка (приріст) |       |
|-----|------------------------------|---------------------------|-------------|--------------------|-------|
|     |                              | 2021                      | 2020        | тис. грн.          | %     |
| 1.  | <b>ПриватБанк</b>            | 386 939 574               | 314 105 943 | 72 833 631         | 23,2  |
| 2.  | <b>Ощадбанк</b>              | 235 715 838               | 250 865 625 | -15 149 787        | -6,0  |
| 3.  | <b>Укрексімбанк</b>          | 192 513 572               | 140 338 187 | 52 175 385         | 37,2  |
| 4.  | <b>Укргазбанк</b>            | 142 682 781               | 119 336 451 | 23 346 330         | 19,6  |
| 5.  | <b>Райффайзен Банк Аваль</b> | 111 547 920               | 92 218 260  | 19 329 660         | 21,0  |
| 6.  | <b>Альфа-Банк</b>            | 97 490 789                | 71 909 379  | 25 581 410         | 35,6  |
| 7.  | <b>ПУМБ</b>                  | 75 263 954                | 55 437 218  | 19 826 735         | 35,8  |
| 8.  | <b>Укрсиббанк</b>            | 72 521 777                | 53 299 096  | 19 222 681         | 36,1  |
| 9.  | <b>ОТП Банк</b>              | 58 966 183                | 44 889 432  | 14 076 750         | 31,4  |
| 10. | КредіАгроколь                | 50 408 346                | 35 312 771  | 15 095 575         | 42,7  |
| 11. | <b>Південний</b>             | 36 173 904                | 26 683 671  | 9 490 234          | 35,6  |
| 12. | <b>Універсал Банк</b>        | 33 918 531                | 17 796 355  | 16 122 176         | 90,6  |
| 13. | Сбербанк                     | 29 938 333                | 27 818 040  | 2 120 293          | 7,6   |
| 14. | Сітібанк                     | 27 853 652                | 31 401 485  | -3 547 833         | -11,3 |
| 15. | Прокредит Банк               | 27 137 240                | 23 879 049  | 3 258 190          | 13,6  |
| 16. | <b>Кредобанк</b>             | 25 228 130                | 19 135 777  | 6 092 353          | 31,8  |
| 17. | <b>Таскомбанк</b>            | 23 994 698                | 19 211 144  | 4 783 554          | 24,9  |
| 18. | Восток                       | 16 321 261                | 10 802 871  | 5 518 390          | 51,1  |
| 19. | Кредит Дніпро                | 13 027 638                | 8 584 750   | 4 442 888          | 51,8  |
| 20. | ІНГ Банк                     | 11 524 975                | 13 222 130  | -1 697 155         | -12,8 |

\*Складено автором на основі джерела [5]

У таблиці 2 наведено 20 найбільших українських банків за загальними активами станом на 1 січня 2021 року. Також вказані активи цих банків станом на 1 січня 2020 року та їх приріст протягом 2020 року. Жирним шрифтом виділені банки, які станом на 2020 рік класифіковані Національним банком України як системно важливі, тобто до яких застосовується додатковий нагляд та регулювання з боку держави з метою зменшення ризиків порушення їх фінансової стабільності. Системно важливі банки: Альфа-банк, Кредобанк, ОТП банк, Ощадбанк, Південний, Приватбанк, ПУМБ, Райффайзен Банк Аваль, Таскомбанк, Укргазбанк, Укрексімбанк, Укрсиббанк, Універсал Банк. Системно важливі банки займають провідну роль в банківському секторі та є основними конкурентами на ринку [5].

Зростаюча конкуренція на ринку банківських послуг змушує комерційні банки спрямовувати розвиток власних послуг у координації з розвитком бізнесу своїх клієнтів, їх стратегічними цілями і завданнями. Зокрема, банк повинен мати на меті досягнення цілей своїх клієнтів. З цією метою банк має постійно вдосконалювати якість власних послуг та покращувати рівень обслуговування клієнтів, застосовувати новітні банківські технології тощо. Оскільки розвиток банківської конкуренції значно впливає на загальний економічний стан країни в цілому, перед державою стоїть завдання забезпечити нормальне та адекватне конкурентне середовище для банківських установ. Реалізація державного регулювання може виражатися у вдосконаленні законодавчої бази щодо регулювання конкуренції в банківському секторі.



Висновки. Отже, ми визначили, що конкуренція на ринку банківських послуг значно відрізняється від конкуренції на інших ринках, це обумовлено організаційно-правовими та інформаційно-аналітичними особливостями сучасного банківництва, функціями банків в економічній системі, впливом глобалізаційних та інтеграційних процесів на ринку.

У даній статті було проаналізовано, як змінювалась кількість діючих банків протягом 2008-2021 років у зв'язку із особливостями економіко-політичної ситуації в країні. Так, проведення політики «очищення» банківської системи призвело до різкого зниження кількості банків на ринку, що сприяло оздоровленню банківської системи України в цілому. Таким чином збільшилась кількість активів банків та конкуренція на банківському ринку зросла.

Також нами була проаналізована динаміка активів 20 банків України, де ми прослідковуємо, яким чином змінився обсяг активів за рік, виокремлюємо системно важливі банки, які є лідерами та основними конкурентами на банківському ринку.

Можна зробити висновок, що кінцевою метою функціонування банку в сучасних умовах соціально-політичної кризи та нестабільної економічної ситуації є формування конкурентних переваг, які дають змогу виділити банківську установу на фоні конкурентів на ринку, і забезпечення їх високого рівня в довгостроковій перспективі.

### **Список використаних джерел**

1. Шірінян А. С., Шірінян Л.В. Конкурентоспроможність ринку банківських послуг України: фактор масштабу // Економіка України, 2019. – № 1. – С. 42–65.
2. Ярошенко А. С. Оцінка та регулювання конкуренції в банківській системі України: Автореферат дис. к. е. н. / А. С. Ярошенко. – Суми, 2018. – 24 с.
3. Miroshnichenko O.V. Methods of assessing the competitiveness of the bank / O.V. Miroshnichenko // Economy of the Crimea. – 2009. – No. 28. – S. 42–47.
4. Карчева Г. Т. Ефективність та конкурентоспроможність банківської системи України: монографія д-ра екон. наук / (Г. Т. Карчева, Т. С. Смовженко, В. І. Міщенко та ін.); за заг. ред. д-ра екон. наук Г. Т. Карчевої. – Київ :ДВНЗ «Університет банківської справи», 2016. – 279 с.
5. Національний банк України. – Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua>

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, МВА,  
доцента ЖУРАХОВСЬКОЇ Л.В.

## **ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ БАНКУ**

**БУРЯКОВА Д., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*У статті проведений аналіз існуючих аспектів конкурентної позиції банків в сучасних умовах. Автором ретельно проаналізовані всі існуючі підходи до визначення конкурентної позиції банку та надані рекомендації щодо удосконалення підходів до оцінки.*

*The article analyzes the existing aspects of the competitive position of banks in modern conditions. The author carefully analyzes all existing approaches to determining the competitive position of the bank and provides recommendations for improving approaches to evaluation.*

Актуальність теми. Ефективність функціонування ринку банківських послуг можна визначити в ході стратегічної діагностики як ринку загалом, так і його учасників зокрема. Ця проблема досі залишається актуальною для кожного банку. Сьогодні, в умовах реформування банківської системи України, питання конкурентоспроможності банків є важливими та вимагають створення підходів щодо оцінки їхньої конкурентної позиції. Системний моніторинг та здійснення регулярної оцінки обґрунтованими методами призводить до вирішення задачі забезпечення ефективної діяльності кожного банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями формування конкурентної позиції банків займалися такі відомі вчені, як Куденко Н.В., Руда О. Л., Четова-Терашвілі Т.М., Циганов О. Р., Смолін І.В., Шевцова О. Й., Цибульська Е. І., Халімон Т.М. та ін. Актуальною залишається проблема створення системного підходу до визначення рівня конкурентоспроможності банку, завдяки якій досягається довгострокова ефективність його діяльності. Недостатньо дослідженими постають питання формування конкурентної позиції банків в сучасних умовах реформування банківської системи та ґрунтовного її перетворення. В умовах фінансової нестабільності, обумовленою фінансовою кризою та пандемією коронавірусу COVID 19, виникає необхідність в глибокому дослідженні особливостей формування конкурентної позиції банків в сучасних умовах.

Метою статті є теоретичне обґрунтування методичних основ та особливостей формування конкурентної позиції банків.

Об'єктом дослідження є процес оцінки конкурентної позиції банку.

Предметом дослідження є методичні підходи до визначення конкурентної позиції банків.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні далеко не всі вітчизняні банки готові до ведення конкурентної боротьби на рівні, який вимагає сучасний ринок банківських послуг. Навіть маючи конкурентоспроможні послуги, деякі банки не можуть реалізувати цю перевагу через відсутність практики використання всього комплексу засобів конкурентної боротьби: цінової політики, ефективних методів стимулювання, створення позитивного іміджу тощо.

За таких умов банкам необхідно правильно оцінити ситуацію на ринку банківських послуг та власні можливості щодо забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності. Визначення власної конкурентної позиції являє собою вихідну дію конкурентного аналізу. Для визначення конкурентної позиції використовуються кількісні характеристики і, зокрема, статистичні показники.

Визначають дефініцію «конкурентна позиція», ми погоджуємося з думкою вчених, Халімона Т.М. [1], Смоліна І.В. [2] та Цибульської Е. І. [3], які визначають її як «порівняльну характеристика основних ринкових параметрів компанії в сучасних умовах та її продуктів щодо аналогічних параметрів конкурента». Для визначення конкурентної позиції використовуються кількісні характеристики і, зокрема, статистичні показники. Отже, на нашу думку, конкурентна позиція банків – це певне його положення у ринковому сегменті завдяки більш ефективній реалізації обраної ним конкурентної стратегії стосовно аналогів. Бажанням кожного банків в сучасних умовах є забезпечення сталої конкурентної позиції.

Сучасна економічна наука виділяє кілька ступенів конкурентної позиції: домінуюча, сильна, сприятлива, надійна, слабка, нежиттєздатна. Звичайно, поділ це носить певною мірою умовний характер і межі між позиціями в достатній мірі розпливчасті. Домінуючою вважається конкурентна позиція, що забезпечує можливість впливу на ринок в цілому, де підприємство займає більшу частину ринку. Сильна позиція полягає в можливості диктувати свої умови ринку і впливати на конкурентне середовище. Сприятлива конкурентна позиція створює передумови отримання вигідних умов реалізації власної продукції, є можливості розширення ринку. Надійною можна вважати позицію, забезпечену товарними і фінансовими ресурсами і стійку до коливань ринку [3, с. 78].

Домінуючою вважається конкурентна позиція, що забезпечує можливість впливу на ринок в цілому, де певний банк займає більшу частину. Сильна позиція банків в сучасних

умовах полягає в можливості диктувати свої умови ринку і впливати на конкурентне середовище. Сприятлива конкурентна позиція створює передумови для банків в отриманні вигідних умов реалізації власної продукції. Надійною можна вважати позицію банків в сучасних умовах, забезпечену фінансовими ресурсами і стійкою зміною до кон'юнктури ринку. Слабка позиція банків в конкуренції – звичайно невелика частка ринку, що має до того ж тенденцію до скорочення, банків не має ні конкурентоспроможної продукції, ні надійного способу реалізації.

У процесі аналізу та вибору конкурентних позицій банки широко використовують підходи, уже розроблені світовою економічною теорією та практикою. До найбільш поширених із них належать моделі Boston Consulting Group (BCG), General Electric/McKinsey, Artur de Little [3, с. 276]. Їх використання значною мірою полегшує процес стратегічного управління конкурентоспроможністю банку. Однак, зазначені підходи мають певні недоліки, що обмежують їх застосування.

Досвід застосування матриць показує, що цей метод себе виправдовує, не дивлячись на досить складні і трудомісткі підготовчі розрахунки. Формується стійка методична база, що забезпечує необхідну орієнтацію керівництва на підтримку конкурентних позицій банку. Здійснено аналіз найбільш відомих і застосовуваних у практичній діяльності підприємств методів проведення маркетингових досліджень конкурентного положення фірми (табл. 1).

Таблиця 1

**Методи оцінки конкурентних позицій підприємства на цільовому ринку\***

| Показники аналізу  | Змінні, що використовуються при аналізі   | Принцип побудови                                | Переваги   | Недоліки  | Доцільність застосування методу на вітчизняних підприємствах   |
|--|---|---|--|---|--|
| <b>Модель БКГ</b>  |   |   |  |   |  |
| Темп зростання ринку; відносна ринкова частка  | Обсяг продаж; Питомі витрати  | Матриця 2x2                                     | Простота використання; дає можливість визначити стратегії подальшого розвитку підприємства | Мала кількість аналізованих факторів; не робиться аналіз причини явища; побудова відбувається на не чіткому визначенні частки ринку; змінні не кращим способом характеризують діяльність підприємства | Доцільна для аналізу стратегічних господарських одиниць у рамках підприємства, однак утруднено визначення частки ринку |
| <b>Модель М. Портера</b>   |   |   |  |   |  |
| Структура й динаміка діючих конкурентів; потенційні конкуренти; тиск товарів-замінників; положення постачальників у галузі | При аналізі діючих конкурентів використовують показники: Рентабельність виробництва; ринкова частка | Порівняльний аналіз; осі координат; матриця 2x2 | Дає можливість визначити всебічний вплив зовнішніх сил на конкуренцію                      | Необхідність для проведення аналізу кваліфіковані кадри зі спеціальною підготовкою; можуть виникнути труднощі зі збиранням даних  | Застосування можливе й необхідне   |
| <b>Метод «Мак-Кінзі»</b>   |   |   |  |   |  |

Продовження табл. 1

| Показники аналізу  | Змінні, що використовуються при аналізі                                    | Принцип побудови  | Переваги   | Недоліки   | Доцільність застосування методу на вітчизняних підприємствах                             |
|--|--|---|--|--|--|
| Привабливість ринку; конкурентоспроможність фірми  | 6 змінних привабливості ринку; 9 змінних відносної переваги фірми на ринку | Оцінки експертів, матриця 3x3   | Порівняно з БКГ пропонує більш детальний аналіз; дає можливість визначити стратегічне положення фірми; пропонує стратегічні альтернативи розвитку підприємства; високи вимоги до компетенції експертів | Розбивка осей матриці спірна; втрачається значення певних факторів при підсумовуванні декількох оцінок; не дає можливості визначити, як варто перешикувати структуру бізнес портфеля підприємства; пропонувані стратегії маркетингу поверхні | Застосування недоцільне через можливі похибки при виконанні і невизначеності результатів |
| Метод LOST   |  |   |  |  |  |
| Існуюче положення фірми; стратегії діяльності; довгострокові цілі; короткострокові цілі; кадровий потенціал; плани розвитку; організація менеджменту | Індивідуальні вибираються змінні по кожному фактору                        | Тест-таблиця власного підприємства й основних конкурентів                     | Проводиться багатофакторний аналіз, що враховує всі аспекти господарської діяльності   | Труднощі зі збиранням даних для проведення аналізу; не оцінюється підприємств за основними елементами маркетингу   | Застосування можливе   |
| Ситуаційний (SWOT) аналіз  |  |   |  |  |  |
| Внутрішнє середовище перед прийняттям маркетингу; фінанси; виробництво; організація й кадри  | По кожному фактору визначаються показники в індивідуальному порядку        | Матриця можливості загрози, сильні/слабкі сторони; таблиця профілю середовища | Дає можливість зіставити погрози й можливості ринку із сильними й слабкими сторонами підприємства; допускає вироблення стратегій діяльності  | Недостатньо враховуються фактори зовнішнього середовища; для аналізу навколишнього середовища необхідне складання окремої профільної таблиці; потребує значного часу й висококваліфікованого кадрового потенціалу                            | Застосування необхідне   |

| Показники аналізу  | Змінні, що використовуються при аналізі    | Принцип побудови   | Переваги  | Недоліки  | Доцільність застосування методу на вітчизняних підприємствах |
|--|--|--|---|---|--|
| Метод експертного оцінювання                               |  |  |   |   |  |
| Продукти; ціна; канали збуту; просування продукту на ринку | По кожному фактору вибираються свої змінні | Проводиться оцінювання експертів у певному діапазоні, підсумуються оцінки, порівнюються результати | Дає можливість оцінити діяльність конкурентів на ринку при відсутності даних про їх фінансово-господарську діяльність | Піддаються оцінці лише елементи маркетингу; відсутність стратегічних рішень і рекомендацій; не враховуються конюнктура ринку й галузева структура | Застосування можливе   |

\*Примітка: розроблено автором за джерелом [1], [2], [3], [4], [5]

Матриця портфельного аналізу BCG одна із найвідоміших та найпростіших, розроблена в 60-х роках ХХ ст. Бостонською консультаційною групою. В ній розглядаються лише два чинники, дві змінні: відносна частка ринку і темп зростання ринку. Матриця BCG визначає чотири основні позиції в яких може перебувати банк (послуги) (квадранти матриці), які отримали загально визнані нині маркетингові назви: «важкі діти», «зірки», «дійні корови», «собаки» (рис. 1). В залежності від того, яку позицію займає той чи інший бізнес підприємства, тобто в якому квадранті матриці він перебуває, вибирається відповідна стратегія даного бізнесу [5, с. 212].

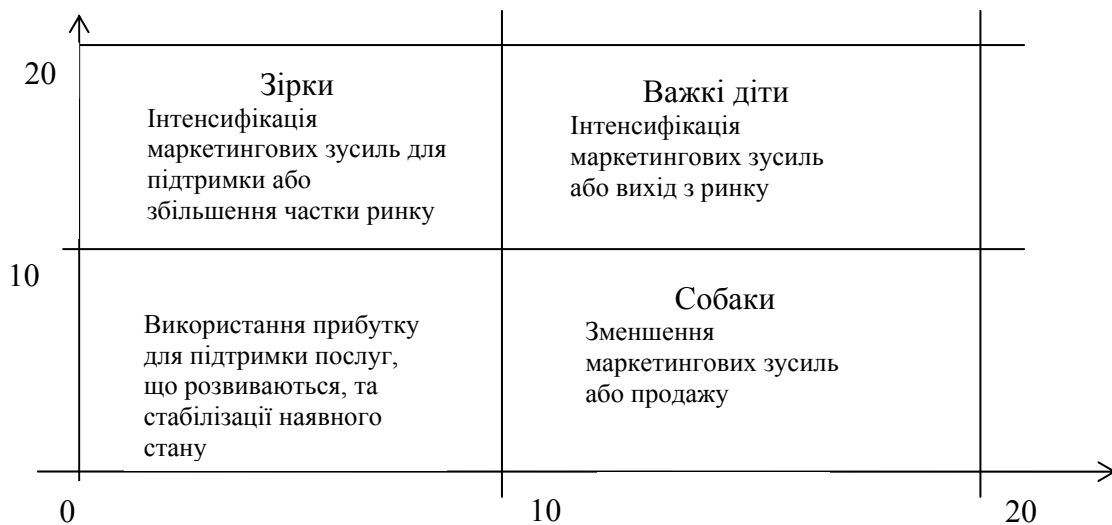


Рис. 1. Матриця BCG «зростання – частка ринку»\*

\*Примітка: розроблено автором за джерелом [4], [5]

На відміну від двофакторної матриці BCG, матриця Мак-Кінсі є її більш детальним варіантом і вже багатофакторною матрицею. В матриці Мак-Кінсі фактор «Відносна частка ринку», що знаходиться у матриці BCG, перетворюється на багатофакторне поняття «Конкурентоспроможність банку» (горизонтальна вісь). А фактор «Темп зростання ринку» – на «Привабливість галузі (ринку)» (вертикальна вісь).

Як наслідок, матриця складається уже не з чотирьох, а з дев'яти квадрантів і характеризує довгострокову привабливість ринку (галузі) та конкурентну позицію підприємства на ньому. Її так і називають: «привабливість – конкурентоспроможність» (рис. 2).

Обидва елементи її вертикального та горизонтального поділу характеризуються комплексом величин, а не визначаються одним показником.

|                     |         |   |   |                         |
|---------------------|---------|---|---|-------------------------|
| Привабливість ринку | Висока  | Селективність                           | Селективне зростання                    | Інвестиції та зростання |
|                     | Середня | Отримання прибутку і відмова від участі | Селективність                           | Селективне зростання    |
|                     | Низька  | Отримання прибутку і відмова від участі | Отримання прибутку і відмова від участі | Селективність           |
|                     |         | Низька                                  | Середня                                 | Висока                  |
|                     |         | Конкурентоспроможність ринку            |   |                         |

Рис. 2. Матриця Мак-Кінсі «привабливість – конкурентоспроможність»

\*Примітка: розроблено автором за джерелом [5, с. 213]

Так, критерій визначення довгострокової галузевої привабливості включає:

- емність ринку та темпи його зростання;
- інтенсивність конкуренції;
- вхідні та вихідні бар'єри;
- сезонність та циклічність коливань;
- потреба в капіталовкладеннях;
- загрози та можливості галузей, що розвиваються;
- вплив соціального, екологічного факторів, а також, державного регулювання.

Щоб отримати формальну, кількісну оцінку довгострокової галузевої привабливості, кожному показнику потрібно присвоїти вагу, що відповідає її важливості для керівництва та тій ролі, що відіграє цей показник у виборі стратегії.

До факторів, що використовуються для оцінки конкурентної позиції, належать:

- частка ринку;
- відносний рівень витрат;
- можливість перевершити конкурентів за якістю товарів, знанням споживачів;
- наявність бажаних переваг;
- рівень прибутковості відносно конкурентів.

Оцінка позиції в конкуренції визначає становище банку по горизонталі, а саме: досягло воно сильної, середньої чи слабкої позиції [6, с. 34].

Наведені методи мають одну спільну рису: відсутність розуміння різних видів конкурентоспроможності обумовила поєднання у розрахунках якісно неоднорідних ознак, диференційованих у часі. Унаслідок цього отримані характеристики мають обмежені можливості для їх прикладного застосування як параметрів конкурентоспроможності суб'єкта ринку.

На думку професора Шевцова О.Й. [5, с. 216]. конкурентна позиція банку може бути виміряна як у якісному, так і кількісному відношенні. З позиції якісної оцінки, вона визначає, що конкурентна позиція містить напрями і форми ділової активності певного банку. А з

позиції кількісного значення конкурентна позиція може бути різною за формами репрезентації: конкурентна позиція рейтингового типу, коли за окремим кількісним показником банки розміщують у рейтинговому списку (ТОП-5 банків України за активами, ТОП-5 банків України за кредитним портфелем, ТОП-5 банків України за власним капіталом, ТОП-5 банків України за портфелем цінних паперів); конкурентна позиція за значенням інтегрального індикатора, що акумулює основні фінансові показники банку; конкурентна позиція за значенням інтегрального індикатора, що оцінює частку ринку банківських послуг, яку займає банк; конкурентна позиція за значенням інтегрального індикатора, що оцінює частку ринку за окремою банківською послугою; конкурентна позиція за окремим банківським бізнесом, яку оцінено за показниками прибутковості, рівня ризику і т. ін.

Висновки. Конкурентна позиція банку може бути використана як оцінка сучасного стану банку та як основа формування його конкурентної стратегії. На нашу думку, конкурентна позиція банківа – це певне його положення у ринковому сегменті завдяки більш ефективній реалізації обраної ним конкурентної стратегії стосовно аналогів. У процесі аналізу та вибору конкурентних позицій банки широко використовують підходи, уже розроблені світовою економічною теорією та практикою. До найбільш поширених із них належать моделі Boston Consulting Group (BCG), General Electric/McKinsey, Artur de Little [3, с.276]. Їх використання значною мірою полегшує процес стратегічного управління конкурентоспроможністю банку. Розрахована індивідуально для окремого банку конкурентна позиція дає змогу позиціювати банк відносно його банків-конкурентів, для визначення сильних та слабких сторін своєї діяльності та банків-конкурентів.

### Список використаних джерел

1. Халімон Т.М. Концептуальні засади управління конкурентоспроможністю підприємств // Національна економіка Інтелект XXI. – 2017. – № 3. – С. 201-209. URL: [http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2017/2017\\_3/8.pdf](http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2017/2017_3/8.pdf)
2. Смолін І. В. Форми прояву та методичний інструментарій оцінювання конкурентоспроможності підприємства // Стратегія економічного розвитку України. – 2016. – Випуск 39. – С. 40-51 URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?)
3. Цибульська Е. І. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. для студентів, які навчаються за спец. 051 – Економіка / Е. І. Цибульська ; Нар. укр. акад. – Харків : Вид-во НУА, 2018. – 320 с. URL:
4. Руда О. Л. Конкурентоспроможність банків на ринку надання банківських послуг / О. Л. Руда // Економіка та держава. – 2018. – № 4. – С.58-61 URL: [http://www.economy.in.ua/pdf/4\\_2018/14.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/4_2018/14.pdf)
5. Шевцова, О. Й. Конкурентна позиція банку: оцінка за видами діяльності / Олена Йосипівна Шевцова, Олександра В'ячеславівна Портянова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – Том 21. – № 1. – С. 212–219. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/796/1/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D>
6. Золотарьова О. В. Конкурентоспроможність банку: зміст, фактори впливу та перспективні методи оцінювання // Інвестиції: практика та досвід № 3/2016. – С. 34-37. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/3\\_2016/9.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/3_2016/9.pdf)

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента КІРЄСВОЇ К.О.

# ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ЗБУТОВИХ КАНАЛІВ

ВАСИЛЬЧЕНКО А., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»

*У статті визначено актуальні питання щодо сутності та особливостей збутової політики банку. Розглянуто поняття «канал збуту банківських послуг». Визначені види каналів збуту банківських послуг та напрямки їх подальшого розвитку в умовах діджиталізації ринку банківських послуг України.*

*The article identifies current issues regarding the nature and features of the bank's sales policy. The concept of «sales channel of banking services» is considered. The types of sales channels of banking services and directions of their further development in the conditions of digitalization of the market of banking services of Ukraine are determined.*

Успішне споживання банківських послуг та доведення їх до клієнтів є одним із найважливіших завдань, яке мають вирішувати співробітники банку, що визначає успіх його діяльності. Процес доведення послуг до споживача втілюється через канали збуту, багаточисельність яких визначає можливість створення безлічі варіантів розміщення точок продажу банківських послуг. Для вибору найбільш перспективних, а також відповідних варіантів каналів збуту, необхідно не тільки оцінити кількість клієнтів та їх потреби, а також свої можливості щодо організації ефективного продажу банківських послуг.

Фундаментальні засади збутової політики банку закладено у наукових працях зарубіжних дослідників, зокрема: Бергера А. Н., Зверькової Т. М., Клаейса П., Коена А., Коррокера Н., Маццео М., Ханна Т., Хіртла Б. та ін. Вирішенню даної проблеми присвячені наукові праці і вітчизняних вчених, серед яких: Алексєєв І.В., Васильєва Т.А., Діденко О.М., Дзюблюк О.В., Дубовик О.В., Єгоричева С.Б., Козьменко С.М., Котковський В.С., Кузнецова А.Я., Леонов С. В., Нікітін А.В., Романенко Л.Ф., Солодка О.О., Ткачук В.О. та ін. Поряд з цим, незважаючи на значний науковий інтерес до вирішення сьогодні. В умовах діджиталізації та іновації є необхідність продовжити наукові дослідження збутової політики банку та її складових.

Мета статті полягає у проведенні теоретичних досліджень збутової політики банку та визначенні всього розмаїття каналів збуту банківських продуктів для повного задоволення попиту клієнтів.

Об'єктом дослідження є збутова політика банку.

Предметом дослідження є збутові канали банку та напрямки їх розвитку.

Збутова політика банку спрямована на доведення банківського продукту чи послуги до потенційного покупця. Досягнення цієї мети не можливо без налагодження продажу банківських послуг клієнтам в зручний час і в зручному місці, що забезпечується за допомогою різних каналів збуту. На основі проведених теоретичних досліджень думок вчених [1], [2], [3] щодо сутності збутової політики банку, нами було визначено, що вона базується на аналізі можливих варіантів ведення збутової діяльності банку та вибір оптимальних варіантів ефективного задоволення потреб клієнтів банку. На збутову політику банку впливає низка факторів: клієнти (кількість, концентрація, потреби, поведінка тощо); збутовий потенціал банку (ресурси й маркетингові можливості збуту); конкуренція (кількість конкурентів, концентрація, ступінь агресивності); канали збуту (альтернативи, доступність, правові обмеження) [2, с. 211].

У табл. 1. подано найбільш поширені тлумачення поняття «збутова політика банку», наведено в наукових працях вітчизняних вчених.



## Визначення поняття «збутова політика банку» у наукових джерелах \*

| Визначення   | Автор         | Видання     |
|--|---------------|-------------|
| Збутова політика банку спрямована на доведення послуги до потенційного покупця.  | Голуб.        | [1, с. 34]  |
| Збутова політика – це управлінська діяльність фінансової установи з організації, планування, реалізації та контролю за переміщенням послуг від місць виробництва до місць споживання з метою задоволення потреб клієнтів і досягнення власних цілей. | Маслова Н.О.  | [2, с. 183] |
| Збутова політика банку – це діяльність щодо планування, реалізації та контролю руху послуг від банку до клієнта з метою задоволення потреб клієнтів та отримання установою прибутку.   | Веселова М.Ю. | [4, с. 27]  |

\*Примітка: розроблено автором на основі теоретичних досліджень [1], [2], [4]

На наш погляд, збутова політика банку – це діяльність з організації, планування, реалізації та контролю за доведенням послуг до клієнтів за допомогою різних каналів збуту, з метою задоволення потреб клієнтів і досягнення власних цілей. Вибір ефективних каналів збуту є основною задачею збутової політики. Критичний огляд різних точок зору на класифікацію збутових каналів дозволив запропонувати класифікацію з розподілом за визначеними критеріями

Завдання збутової політики можна поділити на дві групи: стратегічні; тактичні. Стратегічні завдання пов'язані з формуванням та організацією каналів збуту: прогноз планування перспективних каналів збуту, вибір прямого або непрямого каналу збуту, вибір оптимальних каналів збуту та інше. Тактичні завдання збуту включають: роботу з наявними клієнтами та пошук нових; пошук і вибір комерційних пропозицій на збут послуг; організацію виконання замовлень і збут послуг, заходи стимулювання збуту тощо [2, с. 191].

Основна мета збутової політики банку полягає в організації оптимальної збутової мережі банку для ефективного просування його послуг та варіюється в залежності від зміни напрямків збутової діяльності та потребує конкретних дій, спрямованих на розробку комплексу заходів для поступового досягнення цілей у сфері збуту [5, с. 218].

На думку багатьох вчених [3], [4], [6], канал збуту банку – сукупність філій, відділень, технічних засобів, посередників, які беруть участь у процесі доведення банківських продуктів і послуг до клієнта

Всі вчені, які займалися даними питаннями схилиються до думки, що канали збуту банку поділяються на власні та невластні (до власних каналів збуту належать канали стаціонарного збуту, канали мобільного збуту і канали збуту, що базуються на дистанційному обслуговуванні клієнтів [5, с. 221].

Принципова різниця між дистанційними і стаціонарними каналами збуту полягає у можливості донесення банківських продуктів до клієнта, а також в переліку послуг, які можна купити через них. Так канали стаціонарного збуту передбачають необхідність контакту клієнта з банком і його персональної ідентифікації (клієнт сам звертається в офіс банку), де можна придбати весь спектр послуг. На відміну від них канали дистанційного збуту потребують особистого контакту клієнта з банком тільки при початковому встановленні форм та умов такого обслуговування, а безпосередній процес обслуговування здійснюється за допомогою систем обробки та передавання інформації. Але кількість послуг, що можуть бути придбані через них є обмеженими. Тому банк повинен приймати рішення про оптимальне співвідношення стаціонарних та дистанційних каналів збуту.

Для банківського бізнесу характерною є, як правило, непряма система збуту, тобто продаж своїх послуг безпосередньо кінцевим споживачам без участі посередників. На основі проведених досліджень ми визначили основні підходи вчених щодо класифікації збутових каналів банку, наведені у таблиці 2.

Таблиця 2

### Класифікація каналів збуту банку\*

| Критерії                                     | Канали  |
|--|---|
| 1. Складність каналу                         | Нульові (центральні офіси банків, філії, відділення, представництва тощо).<br>Багаторівневі (агенти – фірми, агенти – фізичні особи)                |
| 2. Характер контакту з клієнтами             | Прямого контакту – нульові й багаторівневі (традиційних технологій).<br>Дистанційні (Інтернет-сайти, банкомати, контакт-центри тощо)                |
| 3. Мобільність каналу                        | Стаціонарні. Пересувні  |
| 4. Форма обслуговування клієнтів             | Самообслуговування (кредитні картки, Інтернет-сайти, банкомати тощо). Традиційного обслуговування (центральні офіси банків, філії, відділення тощо) |
| 5. Повнота продуктового обслуговування       | Універсальні.<br>Спеціалізовані на окремих видах продуктів (пункти обміну валют тощо)   |
| 6. Спрямованість каналу на певних споживачів | Універсальні (оптово-роздрібні).<br>Спеціалізовані (роздрібні, оптові)  |
| 7. Власність                                 | Канали, що належать банку.<br>Канали інших власників  |

Окремо слід зупинитися на логістичній підтримці просування продуктів і послуг, їх купівлі-продажу й після продажного обслуговування. Логістика щодо банківських операцій майже не розглядається в науковій літературі тому, що апріорі вважається, що вони достатньо детально відпрацьовані. Однак, ми вважаємо, що необхідно ретельно проаналізувати всі операції щодо просування продуктів і послуг й надання їх споживачеві, особливо на роздрібному ринку, який потребує суттєвого розвитку.

За результатами аналізу практики збуту продуктів і послуг банками, зроблено висновок, що розробкою та просуванням продуктів, як правило, займаються головні офіси банків, а продажем і післяпродажним обслуговуванням – їхні установи. Такий розподіл функцій дозволяє забезпечити реалізацію єдиної продуктової політики банку на ринку. Доведено, що філія залишається основним каналом збуту продуктів.

Основними каналами збуту є стаціонарні, які можуть функціонувати у формі головного банку, універсальних філій та відділень, представництв, повністю автоматизованих філій та відділень, власних обмінних пунктів [2, с. 363].

Канали стаціонарного збуту і канали мобільного збуту передбачають необхідність контакту клієнта з банком і його персональної ідентифікації. Відмінність полягає у тому, що в першому випадку клієнт сам звертається в офіс банку, а в другому – банк пропонує продукти і послуги за місцем перебування клієнта (місцем проживання, місцем діяльності).

До дистанційних каналів збуту банківських послуг відносяться такі: банкомати, системи електронних платежів у місцях продажів товарів, системи електронного зв'язку, мобільний банкінг, Інтернет-банкінг, телефонний банкінг, платіжні термінали, контакт-центри, інтерактивне телебачення, кіоски самообслуговування.

Саме системи дистанційного обслуговування потребують особистого контакту клієнта з банком тільки при початковому встановленні форм та умов такого обслуговування, а безпосередній процес обслуговування здійснюється за допомогою систем обробки та передавання інформації.

Сьогодні увага науковців та практиків приділена саме розвитку даного напрямку організації збутових каналів. Найбільш повно їх охарактеризували вчені Р.М. Безус, Л.М. Курбацька, І.Г. Кадирус, А.С. Донських, Д.В. Воловик [5, с. 201], яка удосконалила класифікацію форм банківського обслуговування у складі традиційної форми, заснованої на обслуговуванні клієнтів безпосередньо у відділеннях, перехідної форми, якій властива поява мобільних і швидко поширюваних засобів обслуговування (банкомати, електронні пристрої), та виокремлено дистанційне банківське обслуговування як форму інноваційного банкінгу, виключною властивістю якої є повна мобільність клієнта відносно банку в момент обслуговування.

Особливості банківського продукту обумовлюють неможливість у більшості випадків застосування досить поширеного при збуті послуг послідовного їх проходження через систему оптових і роздрібних посередників. Існує багато різних класифікаційних ознак каналів збуту банківських послуг, наприклад: за складністю каналу (нульові та багаторівневі); за характером контакту з клієнтом (прямого контакту та дистанційні); за мобільністю каналу (стаціонарні та пересувні); за формою обслуговування клієнтів (самообслуговування та традиційне обслуговування); за повнотою продуктового обслуговування (універсальні та спеціалізовані на окремих видах продуктів); за спрямованістю каналу на певних споживачів (універсальні та спеціалізовані) та інші [5, с. 214]. Але основна група вчених поділяє систему збуту послуг банку на стаціонарні та дистанційні збутові канали (рис. 1).

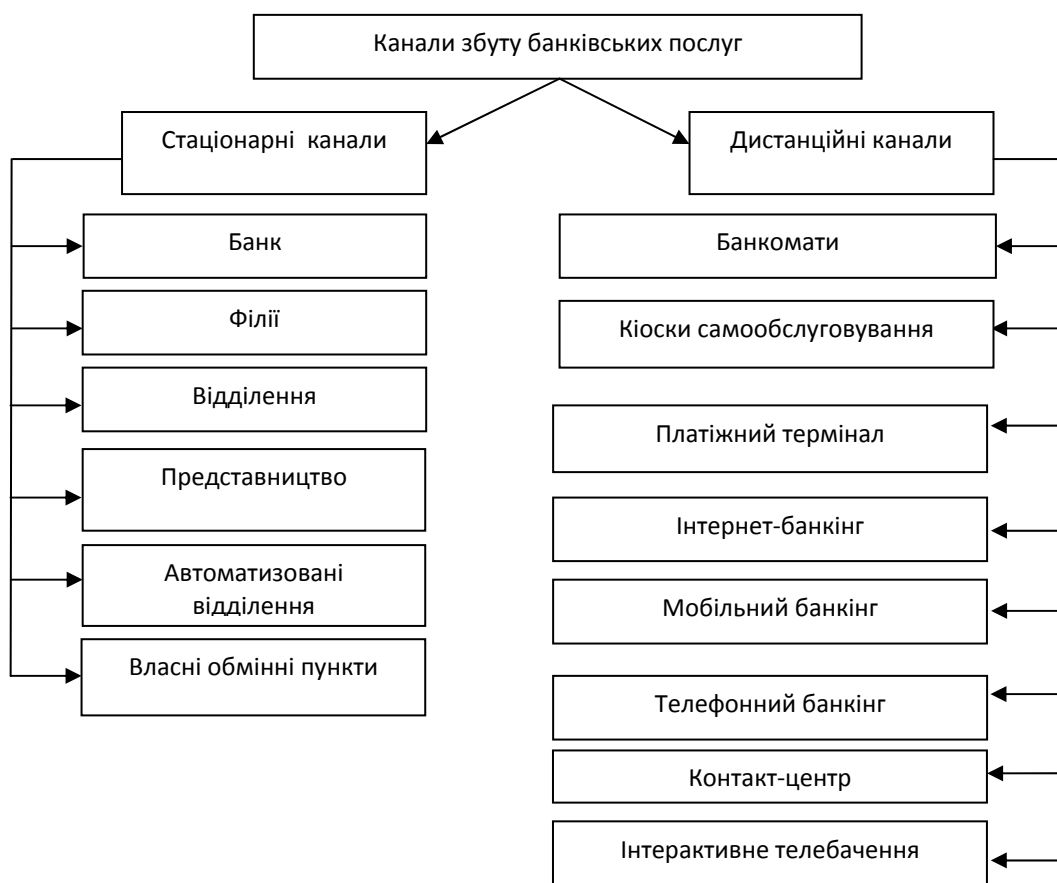


Рис. 1. Види каналів збуту банківських продуктів та послуг\*

\*Примітка: розроблено автором на основі [1, с. 34]; [3, с. 56]

Під впливом процесів цифровізації лідерство в наданні банківських послуг може перейти до нового покоління інституцій, орієнтованих на потреби клієнтів і забезпеченими новими технологіями компаній (необанки). На сучасному фінансовому ринку формуються

нові моделі: фахівці з обслуговування клієнтів і профільні фахівці будуть об'єднані в єдину мережу на основі різних зв'язків та надання послуг в форматі «бізнес для бізнесу» замість традиційної вертикально інтегрованої моделі. Такий сценарій містить як можливості, так і загрози для банків, які давно працюють на ринку. Все залежить від готовності сучасних банків стати лідерами, від здатності адаптуватися до нових умов.

В сучасних умовах розвитку банківської системи, коли філіали дуже дорого утримувати, найбільш доцільно створення необанків. Необанк (фінтех компанія) – це повністю оцифрований банк, доступний клієнтові через мобільний додаток і підтримує спілкування в зручних месенджерах. Також характерна риса необанку – відсутність фізичної мережі обслуговування. [6, с. 46].

Під час фінансових криз банки зіткнулися з необхідністю змін в такий час, коли керівництво змушене присвячувати більшу частину свого часу рішенням проблем, що дісталися в спадок з минулого, і спробам розібратися в стрімкому потоці регулюючих документів. У цій ситуації виникає ризик того, що банки не зможуть сформувати чітку ефективну стратегію і бізнес-модель, які дозволять їм здійснювати перетворення в тому обсязі, який необхідний для збереження ними провідної ролі в наданні банківських послуг на фінансовому ринку. Ефективному вирішенню проблем збереження банками конкурентних позицій покликана система освіти.

Цей тренд можна пояснити тим, що успіх необанків пов'язаний з рядом інших переваг крім онлайн-обслуговування. Необанкі також пропонують:

- більш високі процентні ставки по депозитах (необанків немає відділень і менше співробітників, вони можуть пропонувати більш вигідні відсоткові ставки по депозитах);
- спрощений спосіб отримання кредитів (процес отримання кредитів у небанков відбувається зручніше і швидше, тому що тут використовуються сучасні технології по оцінці кредитного ризику клієнта;
- низькі тарифи на обслуговування (найчастіше необанкі не стягують плату за обслуговування карток і перекази коштів;
- нові рішення по фінансовій аналітиці (крім звичайних банківських послуг необанкі надають послуги з автоматичного аналізу рухів коштів на рахунку і разом з цим пропонують їх користувачам персоналізовані фінансові рішення).

Можна виділити основні причини, що впливають на появу онлайн-банків:

- зростаючий попит з боку споживача, особливо в умовах пандемії кононовірусу COVID-19;
- пошук банками шляхів оптимізації своїх витрат та автоматизації бізнес-процесів як найефективніших способів зниження операційних витрат;
- можливість задовольнити потреби клієнтів в різних регіонах (часто дистанційне обслуговування є єдиним способом надання банківських послуг в місцевостях з особливо складною економічною ситуацією і низьким рівнем безпеки, як на сході України);
- розширення можливостей банків накопичувати унікальну поведінкову статистику для бізнес-аналізу та маркетингових досліджень, що дозволяє доводити продуктові пропозиції, сервіс і ефективність рекламних інструментів до досконалості (банки отримують можливість краще розуміти клієнтів своїх послуг, їх очікування і настрої, а також ефективніше взаємодіяти з потенційними клієнтами).

Треба відмітити, що кожен канал збуту банківських послуг має важливі функції, а саме:

- дослідницька робота – збір інформації, необхідної для планування і забезпечення обміну.
- стимулювання збуту – створення і розповсюдження стимулюючих комунікацій про банківський продукт.

- встановлення контактів – налагодження і підтримка зв'язку з потенційними клієнтами.
- пристосування послуг та продуктів – адаптація послуг під вимоги клієнтів та партнерів.
- фінансування – пошук і використання коштів для покриття витрат по функціонуванню каналу.
- прийняття ризику – прийняття на себе відповідальності за функціонування каналу [5, с. 167].

Прямим каналам збуту варто віддати перевагу за таких обставин: обсяг збуту виправдовує витрати на прямий збут; клієнти певної послуги, зосереджені в одному регіоні; – ціна на послугу змінюється, а ці зміни постійно враховуються [6, с. 58].

Причинами, які обумовлюють доцільність непрямого збуту є: зменшення кількості контактів між учасниками, завдяки чому скорочується кількість дій і забезпечується узгодженість попиту і пропозиції; зменшення витрат завдяки економії на масштабі, враховуючи великий обсяг виконання певних функцій; підвищення рівня обслуговування споживачів (клієнтів) на основі досвіду обслуговування, цільового ринку тощо.

Висновки. Вибір каналу збуту є в сучасних умовах одним з вирішальних питань для успішності банківської діяльності. Виділяють внутрішні та зовнішні канали збуту, або прямі традиційні та нетрадиційні, а також непрямі канали збуту. Основними серед них є філіали (відділення) банку та системи дистанційного обслуговування, а також комбіновані точки продажу. Збутова політика банку визначена як діяльність з організації, планування, реалізації та контролю за доведенням послуг до клієнтів за допомогою різних каналів збуту, з метою задоволення потреб клієнтів і досягнення власних цілей. Вибір ефективних каналів збуту є основною задачею збутової політики.

В результаті досліджень доведено, що вітчизняні банки поступово переходять із стаціонарних на дистанційні канали збуту продуктів, тому основною задачею збутової політики банків нами визначено розширення спектру збутових каналів та їхня діджиталізація.

### **Список використаних джерел**

1. Голуб Г.Г., Сідельник О.П. Рітейл в Україні // Банківська справа,. -2018. – Випуск 2 – С. 34-45. URL: [http://ird.gov.ua/sep/sep20182\(130\)/sep20182\(130\)\\_053\\_HolubH,SidelnykO.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20182(130)/sep20182(130)_053_HolubH,SidelnykO.pdf)
2. Маслова Н.О. Маркетинг у банку: навч. посіб./ Н.О. Маслова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 320 с.
3. Маркетинг у банку : конспект лекцій / укладач О. Ф. Грищенко. – Суми : Сумський державний університет, 2018. – 68 с. URL: [https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/68076/1/Hryshchenko\\_marketynh.pdf;jsessionid=C4C2ED643C3C3E916B80160B1BB21523](https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/68076/1/Hryshchenko_marketynh.pdf;jsessionid=C4C2ED643C3C3E916B80160B1BB21523)
4. Веселова М.Ю. Сучасні тенденції застосування маркетингу в банках України / М.Ю. Веселова // Молодий вчений. 2016. – №1. – С. 26-29. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/1/6.pdf>
5. Маркетинг у банках: навч. посібник Р.М. Безус, Л.М. Курбацька, І.Г. Кадирус, А.С. Донських, Д.В. Воловик. – Дніпро: Журфонд, 2019. – 320 с
6. Цифрова адженда України – 2020 («Цифровий порядок денний» – 2020). грудень 2016. – 90 с. URL: <https://uccr.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента  
МАСЛОВОЇ Н.О.

# РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СИСТЕМНО ВАЖЛИВИХ БАНКІВ

ВЕЛИКА І., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»

*Статтю присвячено дослідженню регулювання діяльності системно важливих банків України та визначенню у цьому контексті поетапного впровадження рекомендацій Базельського комітету, а також наданню пропозицій стосовно його удосконалення.*

*An article devoted to the study of the regulation of the systemically necessary banks of Ukraine and the definition in this context of the gradual implementation of the recommendations of the Basel Committee, as well as the provision of proposals for its improvement.*

Актуальність теми. Системно важливі банки – це банки неналежне функціонування яких призведе до появи системних ризиків. Вони мають значний вплив на стабільність усієї банківської системи України. Це обумовлено тим, що системно важливі банки (СВБ) концентрують значні обсяги капіталу, активів, зобов'язань, зазвичай, характеризуються значним обсягом та складністю операцій. У 2019 році було запроваджено оновлену методологію визначення системно важливих банків, яка у свою чергу точніше відображатиме значимість банків для фінансового ринку, оскільки передбачає розширення переліку показників ідентифікації системних банків та двоетапний процес визначення таких установ [12]. У випадку банкрутства СВБ може виникнути ланцюгова реакція порушення фінансової рівноваги інших фінансових установ, що призведе до дестабілізації фінансового ринку. З огляду зазначеного особливої актуальності набуває проблема регулювання діяльності СВБ. Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання регулювання діяльності системно важливих банків постійно знаходиться в центрі уваги Базельського комітету та Ради з фінансової стабільності. Регулювання діяльності системно важливих банків досліджується багатьма як вітчизняними так і зарубіжними авторами. Зокрема, доречно виокремити публікації таких вчених: П.Прата [11], Я. Анвара [13], В.Новікова [8], Ф.Алескерова[7], Н.П.Шульги [6]. У працях цих та інших авторів висвітлено багато аспектів регулювання діяльності системно важливих банків, але водночас окремі науково-практичні питання залишаються гостро дискусійними, що обумовило необхідність проведення даного дослідження.

Метою статті є розкриття теоретико-практичних положень щодо регулювання діяльності системно важливих банків в Україні та надання рекомендацій щодо його удосконалення. Об'єктом дослідження є процес регулювання системно важливих банків України.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти регулювання діяльності системно важливих банків.

Виклад матеріалу. Аналіз літературних джерел дозволив систематизувати різні точки зору науковців щодо тлумачення поняття «системно важливий банк», які представлені в табл. 1.

*Таблиця 1*

## Визначення поняття «системно важливий банк» з різних наукових позицій

| № | Автор   | Визначення  |
|---|---|---|
| 1 | В. Новікова                                       | Великі, тісно пов'язані з іншими банки, вихід яких з ринку може завдати значних збитків економіці [8]   |
| 2 | Базельський комітет з питань банківського нагляду | Фінансова установа, банкрутство або можливі проблеми якої призвели б до значних збитків для всієї фінансової системи та для економіки в цілому через їхній розмір, складність та системну взаємопов'язаність [10] |

| № | Автор                          | Визначення  |
|---|--------------------------------|---|
| 3 | П. Прат                        | Банк або іншу фінансову установу можна вважати системно важливою, якщо її банкрутство або порушення її діяльності матиме значний негативний вплив на фінансову систему [11]   |
| 4 | Рада з фінансової стабільності | Фінансова установа, чиє банкрутство або некоректна діяльність, через її розмір, складність та системну взаємопов'язаність, призведе до значних проблем у функціонуванні фінансової системи та економічній діяльності взагалі [12] |
| 5 | Я. Анвар                       | Банк, банкрутство якого чи його проблемний стан можуть спричинити фінансову кризу при прямій дії або слугувати спусковим механізмом для поширення шоків [13]  |

Аналізуючи наведені визначення, можна сказати, що сутність визначення системно важливих банків пов'язана з системним ризиком, так як банк може вважатися системно важливим, якщо припинення або порушення його діяльності може призвести до зростання системного ризику, негативного впливу на фінансову систему та руйнівних наслідків в економіці. У 2020 році Національний банк України (НБУ) оприлюднив етапи впровадження оновлених регуляторних вимог до банків на 2021–2024 роки. Дані зміни ґрунтуються на міжнародних стандартах регулювання діяльності банків, визначених Базельським комітетом та директивами ЄС. Метою впровадження даних змін є підвищення фінансової стійкості як кожного окремого банку, так і банківського сектору загалом, забезпечити їхню захищеність та здатність протистояти кризовим явищам. [3] Зазначені положення спрямовані на забезпечення ліквідності та достатності капіталу, адже саме вони сприяють надійності банку та його платоспроможності.

Для системно важливих банків (СВБ) діють підвищені вимоги для забезпечення запасу стійкості. Зокрема, додатково до нормативного значення достатності основного капіталу вони мають сформувати буфер системної важливості та здійснювати виконання посиленого нормативу максимального розміру кредитного ризику – на одного контрагента – не більше 20%. [5]. На сьогодні впровадження буферу системної важливості призупинено через пандемію COVID-19. [5] У другій половині 2021 року – будуть визначені НБУ терміни активації буферу системної важливості. [3] У випадку недостатності капіталу в СВБ при несприятливому сценарію, вони повинні розробити план відновлення діяльності, реалізація якого дозволить їм швидко стабілізувати свою роботу.

Для більш точного відображення значимості системно важливих банків для фінансового сектору в Україні в 2019 р. було переглянуто підходи до визначення системно важливих банків, а методологію оновлено. У червні 2019 року НБУ затвердив основні положення ідентифікації СВБ, що базуються на міжнародному досвіді, зокрема на рекомендаціях Європейського наглядового органу (ЕВА, European Banking Authority). Відтоді процес ідентифікації СВБ проходить у два етапи. На першому здійснюється визначення за дев'ятьма індикаторами, що характеризують розмір активів банку, напрями діяльності та ступінь його фінансових взаємозв'язків. На другому етапі застосовується один індикатор, який характеризує рівень концентрації в окремих банках вкладів населення, що гарантуються Фондом гарантування вкладів фізичних осіб. Важливим нововведенням і особливістю української методології є визначення факту системної важливості для банківських груп на консолідованій основі. Статус СВБ надається всім банкам – учасникам групи. Запровадження цих заходів має посилити стійкість до криз як окремих установ, так і банківської системи в цілому. [5]

Практику визначення СВБ в Україні започатковано у 2014 році. Відтоді вони визначалися щорічно, а критерії ґрунтувалися на трьох групах показників: розмір активів, напрями діяльності та ступінь фінансових взаємозв'язків. Спершу статус СВБ набули вісім

установ, однак після кризи у 2016 році до цієї категорії потрапляло тільки три банки [4]. У 2020 році було визначено 14 СВБ: 9 на першому етапі та 5 – на другому, а у 2021 році було здійснено перегляд переліку, та у результаті вилучено один із банків зі списку. Системно важливих банків станом на 01 березня 2021 року – 13. Проте не зважаючи на втрату статусу системно важливості Кредобанк, якого було вилучено зі списку – протягом наступних 12 місяців повинен дотримуватися посиленних вимог. [2]

В Україні системно важливі банки мають сильні сторони: достатній рівень ліквідності, значна кількість відділень, проте не мають достатньо інструментів для протидії ризикам, таких як, зниження економічної активності та пандемії.

Дослідження міжнародного досвіду ідентифікації СВБ дає змогу говорити про недостатню комплексність та недосконалість ідентифікації СВБ в Україні. На прикладі Японії та Китаю можна розглянути використання рекомендаційних критеріїв Базельського комітету з питань банківського нагляду (БКБН) – розмір, взаємопов'язаність, взаємозамінність, складність та специфічний критерій, тоді як Україна використовує їх лише частково. У своїй методиці Україна не використовує – критерії взаємозамінності та складності. Натомість, наприклад, в Україні використовується специфічний критерій – напрям діяльності. Наведений критерій характеризується такими індикаторами: 1) кредити, надані клієнтам (крім кредитів, наданих банкам); 2) кошти на рахунках клієнтів (крім зобов'язань перед банками); 3) операції з використанням емітованих банком електронних платіжних засобів за звітний рік; 4) початкові платежі в системі електронних платежів за звітний рік; 5) гарантовані вклади фізичних осіб. Водночас в національних методиках ідентифікації СВБ різниця полягає не лише в критеріях, але й в переліку показників, їх питомій вазі, правилах складання вибірки банків, алгоритмі розрахунку загального коефіцієнта системної важливості, значенні системної важливості та можливості застосування наглядового судження. [1]

Так, в методології Японії до критерію взаємопов'язаності включають п'ять показників. Першими трьома є ті, що визначені БКБН (активи всередині фінансової системи, зобов'язання всередині фінансової системи та цінні папери емітовані), а двома додатковими – ринкова ціна акцій, що віднесені до категорії наявних для продажу, та обсяг депозитів, сума за якими перевищує 10 млн. єн (гарантована сума вкладу) [9].

Здійснивши аналіз інформації щодо ідентифікації системно важливих банків в Японії та Китаї доцільно визначити такі пропозиції щодо удосконалення:

По-перше, вибір індикаторів та показників системної важливості банку. Вітчизняна методика не враховує два критерії, що запропоновані БКБН, а саме критерії взаємозамінності та складності. Так, банківська система України не має такого високого рівня розвитку, як, наприклад, банківські системи зарубіжних країн, а перелік банківських послуг є обмеженим, нетрадиційні банківські послуги знаходяться лише на початковому рівні розвитку, до того ж фондовий ринок не розвинений, що обмежує банки в роботі з цінними паперами, проте є низка ознак, що свідчать про важливість та можливість його заміни іншим, які варто враховувати під час визначення системної важливості банку. Показники в межах критерію взаємопов'язаності, на наш погляд, доречно нині залишити без змін. Водночас їх значення необхідно враховувати під час розрахунку не кінцевих, а середніх, що пов'язане з їх динамічністю. Критерій важливості та взаємозамінності пропонуємо оцінювати на основі трьох показників. Показник обсягу розрахунків через платіжні системи дає змогу визначити важливість функціонування банку для здійснення безготівкових операцій та можливість його заміни іншим. Критерій взаємопов'язаності для банківського ринку України не має такої сили впливу, як за кордоном, коли невиконання зобов'язань щодо отриманих кредитів одного банку може спричинити катастрофічний вплив на діяльність інших. [1]

По-друге, врахування наглядового судження. Оцінка банку (зокрема, його впливу на вітчизняну фінансову систему), як і будь-якого іншого об'єкта, процесу чи явища, не може здійснюватися лише математично на основі кількісних показників, є необхідним врахування експертної думки.



По-третє, ідентифікація потенційних системно важливих банків (ПСВБ). З огляду на те, що регулювання та нагляд повинні бути спрямовані на перспективу та враховувати тенденції розвитку банку та фінансового сектору, ми вбачаємо необхідним визначати поряд із СВБ потенційні СВБ. Потенційний системно важливий банк, на нашу думку, – це банк, який за рахунок наближення своєї діяльності до рівня системної важливості та прогнозованого її збільшення має потенціал отримати статус СВБ глобального чи національного рівня протягом наступних років. Необхідність виявлення ПСВБ пов'язана із забезпеченням вчасного виконання ними вимог до діяльності СВБ та мінімізацією їх негативного впливу в кризові періоди. Визначення ПСВБ дає змогу передбачити момент отримання ними статусу СВБ. [1]

Висновок. Системно важливі банки є носіями системного ризику, оскільки припинення або порушення їх діяльності може призвести не тільки до зростання його рівня, але й негативного впливу на фінансову систему та руйнівних наслідків в економіці.

Ідентифікація СВБ та впровадження певних заходів щодо регулювання дозволить підтримувати фінансову стабільність як банківської системи, так і економіки в цілому. Оновлена методологія НБУ, яка оприлюднена в 2019 році, забезпечує точніше відображення значимості СВБ для фінансового ринку, а також передбачає розширення переліку індикаторів їх ідентифікації та двоетапний процес визначення таких установ.

Для системно важливих банків (СВБ) діють підвищені вимоги для забезпечення запасу стійкості, зокрема, додатково до нормативного значення достатності основного капіталу вони мають сформувати буфер системної важливості та здійснювати виконання посиленого нормативу максимального розміру кредитного ризику – на одного контрагента – не більше 20%. [5]. На сьогодні впровадження буферу системної важливості призупинено через пандемію COVID-19. [5] У другій половині 2021 року – будуть визначені НБУ терміни активації буферу системної важливості. [3] У випадку недостатності капіталу в СВБ при несприятливому сценарію, вони повинні розробити план відновлення діяльності, реалізація якого дозволить їм швидко стабілізувати свою роботу.

Проаналізувавши досвід зарубіжних країн, на прикладі Японії та Китаю, було запропоновано пропозиції щодо удосконалення методів ідентифікації СВБ в Україні: вибір індикаторів та показників системної важливості банку, врахування наглядового судження та ідентифікація потенційних системно важливих банків. Шляхи до удосконалення ідентифікації є важливими для більш ефективного регулювання діяльності СВБ, шляхом мінімізації наслідків виникнення ризиків.

### Список використаних джерел

1. Бура В.І. Ідентифікація системно важливих банків: напрями вдосконалення вітчизняної методики. *Причорноморські економічні студії*. 2018. випуск 26-2. С. 88–92.
2. Офіційний сайт Національного банку України. 2021 рік (березень). URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-onoviv-perelik-sistemno-vajlivih-bankiv-10928>
3. Офіційний сайт Національного банку України. 2020 рік (жовтень) URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/onovleno-plan-uprovadjennya-regulyatsiy-dlya-bankiv-u-2021-2024-rokah>
4. Звіт про фінансову стабільність 2019 рік (грудень). *Офіційний сайт Національного банку України*. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/FSR\\_2019-H2.pdf](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2019-H2.pdf)
5. Офіційний сайт Національного банку України. 2019 рік (червень) URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-pereglyanuv-pidhodi-do-viznachennya-sistemno-vajlivih-bankiv>
6. Шульга Н., Колодізева С. Ідентифікація системно важливих банків. *Вісник КНТЕУ*. 2016. № 5. С. 82-98.

7. Алескеров Ф. Т., Пеникас Г. И., Андриевская И. К., Григорьев Д. В., Львов Н. П., Малков Е. С., Никитин А. А., Анализ предложений по регулированию глобальных системно значимых банков. *Банковское дело*. 2011. № С. 26–29.
8. Новикова В. Функционирование и регулирование системно значимых банков в Республике Беларусь. *Банковский вестник*. 2013. № 8. С. 33– 38.
9. Assessment of Basel III G-SIB framework and review of D-SIB frameworks – Japan. URL: <http://www.bis.org/bcbs/publ/d371.pdf>.
10. Global systemically important banks: assessment methodology and the additional loss absorbency requirement (Covernote). *Basel Committee of Banking Supervision*. 2011 (November). URL:<http://www.bis.org/publ/bcbs207cn.pdf>.
11. Praet P. Macro-prudential and financial stability statistics to improve financial analysis of exposures and risk transfers// Fifth ECB Conference on Statistics on «Central Bank statistics: What did the financial crisis change». 2010. (19–20 October ). P. 52–62.
12. Understanding Financial Linkages: A Common Data Template for Global Systemically Important Banks. Financial StabilityBoard (FSB). 2011 (6 October).
13. Yaseen Anwar: Managing Systemically Important Financial Institutions (SIFIs) // Speech by Mr. Yaseen Anwar, Governor of the State Bank of Pakistan, at the second meeting of the Financial Stability Board (FSB) Regional Consultative Group for Asia, Kuala Lumpur. 2012.

Робота виконана під науковим керівництвом д-ра екон. наук, професора ШУЛЬГИ Н.П.

## **ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ**

**ГАРБАРЧУК Т., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*Статтю присвячено дослідженню сутності та необхідності валютної політики НБУ для підтримання макроекономічної стабільності в країні. Визначено роль, мету та принципи реалізації валютної політики центрального банку. Виділено основні форми реалізації валютної політики у забезпеченні стійкого економічного зростання, а також надано практичні рекомендації щодо удосконалення валютних інструментів.*

*The article discusses essence and necessity currency policy to maintain macroeconomic stability in the country. The role, purpose and principles of implementation are determined currency policy. The main forms of implementation of monetary policy in ensuring sustainable economic growth are highlighted, as well as practical recommendations for improving foreign exchange instruments are provided.*

Актуальність теми. У процесі розвитку валютного ринку та ефективної організації валютних відносин у країні є велика необхідність належного та відповідного регулювання з боку держави, зокрема НБУ, для підтримання макроекономічної стабільності в країні, стимулювання економічного зростання та підвищення добробуту та якості життя населення. Як однією із основоположних форм регулювання зовнішньоекономічних відносин валютна політика набуває фундаментального значення у практичній реалізації впливу з боку держави на перебіг усіх господарських процесів, що передуює удосконаленню реалізації стратегії економічного розвитку та розбудови в Україні ефективно функціонуючого ринкового механізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивченні теоретичних аспектів валютної політики центрального банку, інструменти впливу, механізми їх реалізації

зробили такі вчені, як С. В. Науменкова, С. Макуха, А. М. Мороз, М. І. Савлук, Ф. О. Журавка, Б. Ю. Лапчук, В. В. Коваленко, О. І. Береславська, Я. В. Белінська. Проте в сучасних умовах з урахуванням усіх останніх подій, а саме пандемії 2020–2021 років дослідження реалізації валютної політики потребує подальших розробок та вдосконалень.

Метою статті є дослідження теоретичних засад валютної політики центрального банку та надання рекомендацій щодо її покращення у сучасних умовах.

Об'єктом дослідження є система валютної політики центрального банку.

Предметом дослідження є теоретико – методичні аспекти валютної політики центрального банку.

Валютна політика банку у звичайному його трактуванні – це сукупність економічних, правових та організаційних заходів, що здійснюються центральним банком та іншими органами державного регулювання щодо діючих у державі валютних взаємовідносин між суб'єктами господарювання, домашніми господарствами та органами державного управління. Метою розробки та реалізації валютної політики є підтримка макроекономічної рівноваги в країні, забезпечення стійкого економічного зростання, підтримка цінової стабільності, рівноваги платіжного балансу тощо [1].

*Таблиця 1*

### **Визначення поняття «валютна політика» у роботах науковців**

| Автор  | Визначення   |
|--|--|
| О.Г. Мовсесян, С.Б. Огніцев [2]                  | Сукупність заходів, які здійснюються у сфері міжнародних валютних та інших економічних відносин у відповідності із поточними і стратегічними цілями країни.  |
| О.Г. Качалич [3]                                 | Валютна політика є комплексом цілей і завдань, а також методів їх забезпечення, здійснюваних органами державної влади у сфері взаємодії національної економіки і світового господарства.   |
| В.В. Козик, Т.С. Шемет, А.С. Філіпенко [4, 5, 6] | Невід'ємна складова частина грошово-кредитної політики держави, сукупність економічних, правових та організаційних заходів, що здійснюються державними органами влади, центральними банками та фінансовими закладами, міжнародними валютно-фінансовими організаціями у сфері міжнародних валютних відносин на національному, регіональному рівнях та у глобальному масштабі на основі валютного законодавства у двох формах – структурній та поточній. |
| О. В. Дзюблюк [7]                                | Валютна політика – це розробка й практична реалізація державою засобів впливу на ті економічні відносини суб'єктів ринку, які стосуються їхніх операцій з валютою  |

Метою розробки та реалізації валютної політики є :

- ✓ підтримка макроекономічної рівноваги в країні,
- ✓ забезпечення стійкого економічного зростання,
- ✓ підтримка цінової стабільності, рівноваги платіжного балансу.

Основними формами реалізації валютної політики є: 1) валютне регулювання; 2) валютний контроль; 3) валютний режим; 4) дисконтна валютна політика; 5) девізна валютна політика [1].

Валютна політика НБУ є складовою грошово-кредитної політики, основні принципи якої визначені Основними засадами грошово-кредитної політики на 2020 рік та середньострокову перспективу [8]. Аналізуючи тенденції ринку, щодо 2020 року можна

сказати, що кардинальних змін у політиці НБУ на валютному ринку не відбулося. НБУ опирається у своїй практиці на принцип курсоутворення та бере участь у роботі міжбанківського валютного ринку для подальшого урівноваження балансу попиту та пропозиції на іноземну валюту, опираючись при цьому на швидкі зміни та тенденції ринку. Щодо аналізу другого кварталу 2020 року ми можемо спостерігати переважання попиту над пропозицією іноземної валюти, що спричинене дією сільського господарства, а точніше сезонних факторів, які дають свій безпосередній вплив на економіку у залежності від пори року. Другим фактором є продовженням тенденції до виходу нерезидентів із гривневих фінансових інструментів. Виходячи з вище викладеного тексту, підтвердженням незмінності вектору НБУ є помірні та поступова девальвація гривні та відсутність намірів щодо протидії ринковому курсоутворенню [9].

Дослідити ефективність валютної політики НБУ можна проаналізувавши динаміку зміни процентних ставок, валютного курсу, золотовалютних запасів та платіжного балансу.

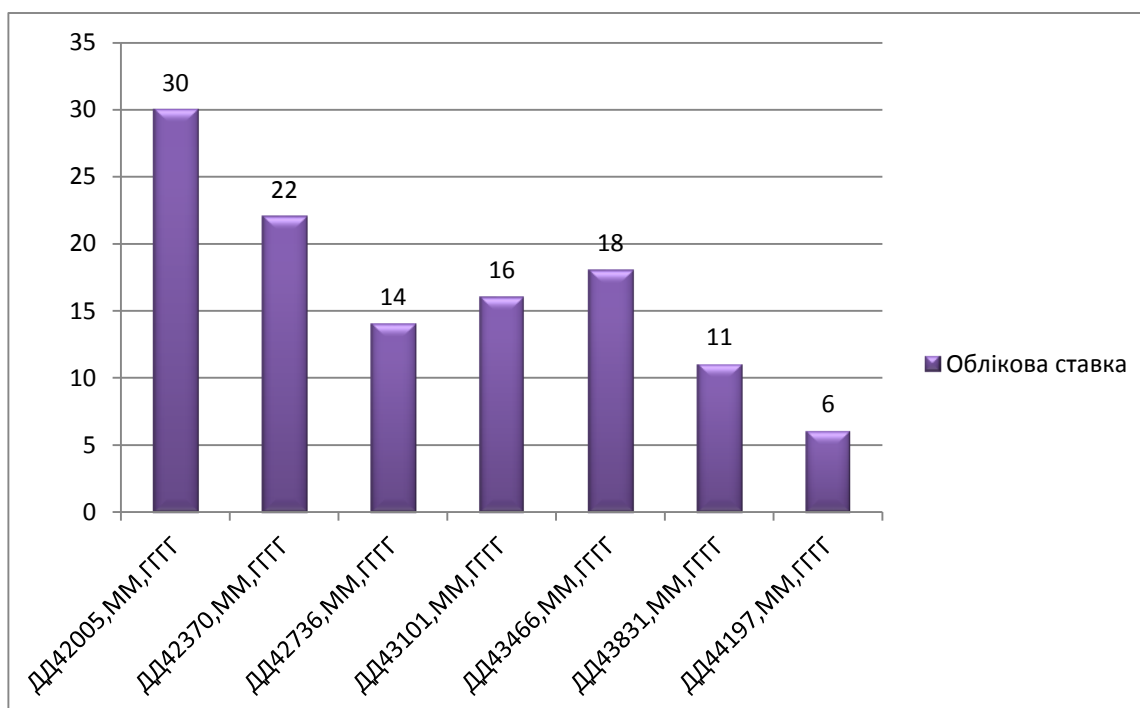


Рис. 1. Зміна облікової ставки НБУ 01.01.2015 – 01.01.2020\*

\* побудована автором за даними [10]

На рис. 1 показана зміна середньорічної облікової ставки НБУ у період з 2016 до 2021 року. Станом на 31.01.2020 облікова ставка НБУ становить 11%, що на 7% менше, ніж на відповідну дату 2019 року. Максимального значення облікова ставка досягала у 2015 році (30%), а мінімальне значення припадає саме на 2021 рік (6,0%). Можна зрозуміти, що курс облікової ставки насамперед варіюється від стабільності економіки у цілому, та зниження такого курсу повинно стимулювати підприємницьку діяльність.

Ще одним із важливих показників, які мають безпосередній вплив на валютне регулювання це валютний курс. У свою чергу валютний курс прямо впливає на купівельну спроможність та експортно-імпортні відносини.

## Курс долара у період 05.01.2017–01.03.2021

| Дата     | Курс долара |
|----------|-------------|
| 05.01.17 | 26.6924     |
| 02.10.17 | 26.5785     |
| 04.01.18 | 27.8905     |
| 01.10.18 | 28.2699     |
| 03.01.19 | 27,6883     |
| 01.10.19 | 24,1975     |
| 07.01.20 | 23,6862     |
| 01.10.20 | 28,3105     |
| 04.01.21 | 28,2746     |

У таблиці 2 зображено зміни валютного курсу гривні по відношенню до долару США. Станом на 07.01.2020 курс долара становить 23,6862 грн. У аналогічну дату 2019 року цей курс становив 27,7094 грн, а станом на 01.01.2014 – 8,01 грн. Від початку року курс коливається на рівні з 04.01.2021 28,2746 грн і на 26.02.2021 27,9301 грн.

Міцність та стабільність гривні напряму залежить від наших золотовалютних резервів. На рис. 2 зображена динаміка золотовалютних резервів України починаючи з 2017 року.

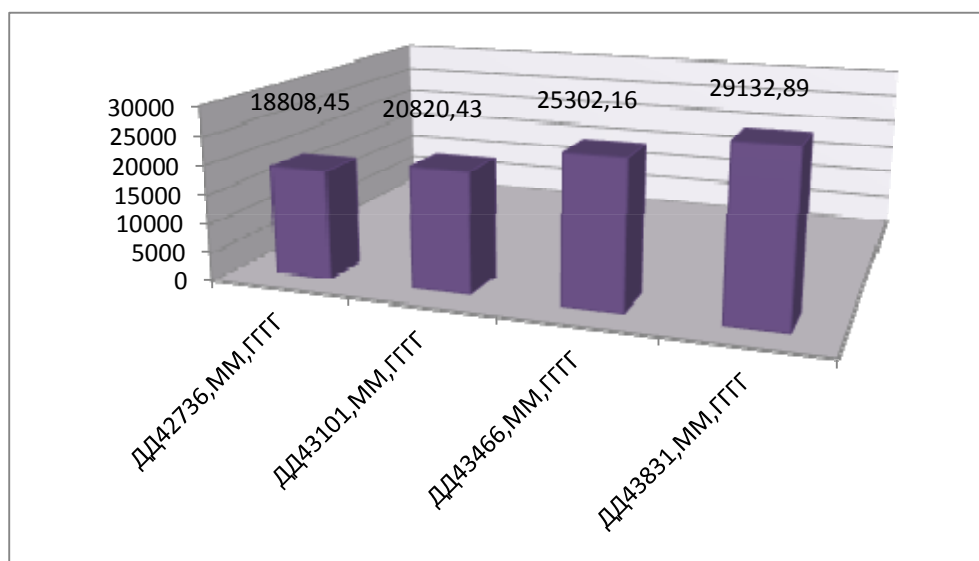


Рис. 2. Динаміка золотовалютних резервів 01.01.2017 – 01.01.2020\*

\*побудована автором за даними [11]

За даними рис. 2 можемо зробити висновок, що золотовалютні резерви мають тенденція до зростання, що для країни є позитивним фактором для подальшого розвитку. Починаючи з 2018 року такий показник був на рівні 18808,45 млн. дол. США, проте на початок 2020 року сягнули позначки у 29132,89 млн. дол. США., що у 1,54 рази більше ніж на початок досліджуваного періоду.

Наступний досліджуваний показник – платіжний баланс, що являє собою співвідношення між сумою грошових надходжень, отриманих країною з-за кордону, та сумою здійснених нею платежів за кордон протягом певного періоду. Платіжний баланс

складається з двох частин – надходжень і платежів. Якщо грошові надходження перевищують платежі, платіжний баланс є активним (профіцитним), а якщо сума платежів більша від надходжень – платіжний баланс пасивний (дефіцитний) [12].

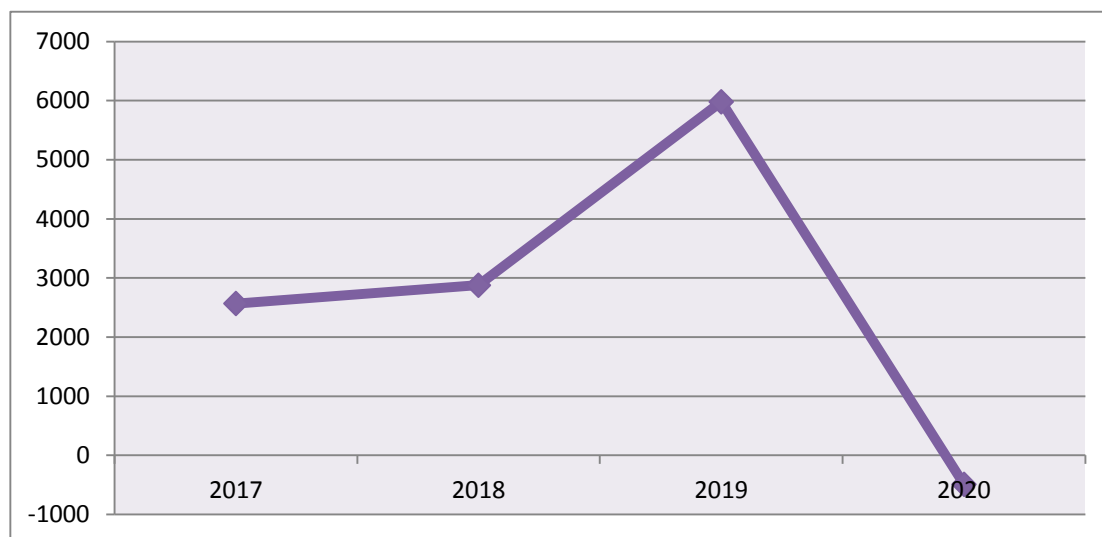


Рис. 3. Платіжний баланс 2017 – 2020 рр.\*

\*побудована автором за даними [13]

Підсумовуючи вище проаналізовані дані, ми можемо зазначити, що валютна політика України має слабкі місця та прямо пропорційно залежить від політичних та економічних дій, якщо казати за останній рік, то це проблема пандемії. Будь-які політичні та економічні кризи несуть сильний обвал всіх фінансових показників, що говорить про недостатню незалежність та захищеність нашої валютної системи. За даними НБУ, у зв'язку з карантинними обмеженнями обсяги імпорту у 2020 році скоротилися, тоді як попит на експорт сировини залишався стійким. Разом із поліпшенням умов торгівлі це призвело до профіцитного платіжного балансу 2020 року [9].

Аналізуючи 2021 рік, то ми бачимо, що Національний банк продовжує здійснювати кроки з валютної лібералізації. Серед таких кроків можна виокремити зняття заборони для клієнтів – юридичних осіб на проведення операцій з продажу іноземної валюти на умовах «форвард». Раніше такі операції проводилися лише з метою хеджування ризиків зміни курсу іноземної валюти за експортно-імпортними операціями. Додатково Національний банк дозволив банкам та небанківським фінансовим установам купувати іноземну валюту в населення за безготівкові кошти в гривні через термінали самообслуговування та затвердив порядок проведення відповідних операцій. Із вищезазначених даних можна зробити висновки, що це повинно сприяти розширенню можливостей для бізнесу та фізичних осіб з хеджування валютних ризиків, подальшому розвитку нових послуг, які надаватимуться уповноваженими установами в сфері валютно-обмінних операцій, використанню цифрових документів під час проведення валютних операцій [14].

Висновок. Таким чином валютну політику банку можна розуміти, як сукупність економічних, правових та організаційних заходів, що здійснюються центральним банком та іншими органами державного регулювання щодо діючих у державі валютних взаємовідносин між суб'єктами господарювання, домашніми господарствами та органами державного управління, що забезпечує макроекономічну рівновагу та економічне зростання країни. Шляхами удосконалення валютної політики можуть бути насамперед спрощення законодавчої бази у сфері валютного регулювання, що дозволить не тільки розширити перелік валютних операцій комерційних банків в процесі обслуговування своїх клієнтів,

забезпечити стабільне функціонування валютного ринку України, але й мінімізувати процеси відтоку капіталів та пришвидшити їх повернення у країну, знизити рівень тінізації економіки, а відтак і забезпечити стабільне підґрунтя для ефективного розвитку. Наступним кроком мають бути заходи, що зроблять нашу валютну систему більш стійкою та незалежною від негативних впливів, якщо бути більш точнішими, це збільшення золотовалютних резервів, підтримання нормального рівня інфляції.

### Список використаних джерел

1. Науменкова С. В. Валюта і валютна політика / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко. – К.: Знання, 2010. – 84 с.
2. Мовсесян А.Г. Международные валютно-кредитные отношения : [учебник] / А.Г. Мовсесян, С.Б. Огневцев. – М. : ИНФРА – М, 2003. – 312 с.
3. Качалич А.Г. Валютная политика стран с трансформируемой экономикой в условиях финансовой глобализации : [учеб. пособие] / А.Г. Качалич ; под ред. проф. В.А. Слепова ; Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова. – М. : Экономистъ, 2006. – 169 с.
4. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини : [навч. посіб.] / В.В. Козик ; 4-те вид. стер. – К. : Знання – Пресс, 2003. – 406 с.
5. Шемет Т.С. Теорія і практика валютного курсу : [навч. посіб.] / Т.С. Шемет ; за ред. О.І. Рогача. – К. : Либідь, 2006. – 360 с.
6. Міжнародні валютно-кредитні відносини : [підручник] / За ред. А.С. Філіпенка. – К. : Либідь, 1997. – 68 с.
7. Дзюблук О.В. Валютна політика: Підручник. – К.: Знання, 2007. – 422 с.
8. Офіційний сайт НБУ. Режим доступу : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/osnovni-zasadi-groshovo-kreditnoi-politiki-na-2020-rik-ta-serednostrokovu-perspektivu> .
9. Інфляційний звіт НБУ. Режим доступу : [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/IR\\_2021-Q1.pdf](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2021-Q1.pdf)
10. Офіційний сайт НБУ. Режим доступу : <https://bank.gov.ua/ua/monetary/stages/archive-rish>
11. Офіційний сайт НБУ. Режим доступу : <https://bank.gov.ua/ua/markets/international-reserves-allinfo/dynamics>
12. Методологічні основи розробки платіжного балансу та зовнішнього боргу України // Платіжний баланс і зовнішній борг України за 2009 р. – К.: НБУ. – 2010. – С. 89-90.
13. Офіційний сайт НБУ. Режим доступу : <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external>
14. Офіційний сайт НБУ. Режим доступу : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-prodovjuye-zdiysnyuvati-kroki-z-valyutnoyi-liberalizatsiyi>

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента ЧЕРКАШИНОЇ К.Ф.

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ДОСТАТНОСТІ КАПІТАЛУ БАНКІВ УКРАЇНИ

**ГЛАДЧЕНКО Н., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*Статтю присвячено дослідженню поняття достатності капіталу банку. Проаналізовано зміни основних показників достатності капіталу по банківській системі України. Дослідження змін, які планує ввести Національний банк України стосовно регуляторних вимог до банків.*

*The article is devoted to the study of the concept of capital adequacy of the bank. Changes in the main indicators of capital adequacy in the banking system as a whole are analyzed. Study of the changes that the National Bank of Ukraine plans to introduce regarding regulatory requirements for banks.*

Актуальність теми. Питання достатності капіталу банку є досить важливим, так як, воно впливає на функціонування банківської системи в цілому. І тому, банкам необхідно завжди визначати оптимальний рівень обсягу регулятивного капіталу. В свою чергу, це захистить банк від неплатоспроможності, а також підвищить рівень його надійності та забезпечить нормальне його функціонування. Натомість недостатність капіталу буде мати негативний вплив на банківську систему і породить низку несприятливих наслідків таких як: ліквідація банків, зменшення обсягу кредитного портфелю, а також якості кредитів, а найголовнішим фактором є те, що зросте недовіра населення до банків. З метою забезпечення стабільної роботи банківської системи Національний банк України встановлює певні вимоги, які ґрунтуються на міжнародних стандартах регулювання діяльності банків, визначених Базельським комітетом та директивами ЄС. Так як, достатній капітал відіграє важливу роль у життєдіяльності банку, це питання буде завжди знаходитися в центрі уваги органів банківського регулювання. І саме тому, воно не втрачатиме свою актуальність на різних етапах розвитку банківської системи країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема достатності капіталу є предметом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних авторів: теоретичним основам визначення достатності капіталу присвячені роботи: Л. О. Примостка, О. І. Лаврушин і О. В. Дзюблюк, А. М. Тавасієва, В. М. Шелудько, В. С. Стельмах; до іноземних науковців, які займалися даним питанням можна віднести: и Дж. Алдер, А. Демірінг-Кунт, Т. Летте та інших. Проте на сьогодні чимало аспектів даного питання залишаються малодослідженими. Вивчення праць вказаних науковців дозволяє ґрунтовно підійти до дослідження даної теми.

Метою статті є концептуальні засади достатності капіталу банків та його впливу на забезпечення фінансової стійкості банківського сектору.

Об'єктом дослідження є власний капітал банку.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні аспекти визначення достатності капіталу банку.

Головним завданням капіталу є поглинання неочікуваних збитків на які наражається банк в процесі своєї діяльності. Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 №2121-III капітал банку – це власні кошти, залишкова вартість активів банку після вирахування всіх його зобов'язань [1]. В свою чергу капітал банку поділяється на: приписний, статутний, регулятивний.

Регулятивний капітал є одним із найважливіших показників діяльності банків, основним призначенням якого є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які банки беруть на себе у процесі своєї діяльності, та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості та стабільності банківської діяльності. Регулятивний капітал банку складається із основного та додаткового капіталу, що входить в основу розрахунку нормативів достатності капіталу банку [2]. Для забезпечення стабільної діяльності банківських установ Національним банком встановлюються показники достатності капіталу.

Трактуванню даного визначення присвячено досить багато робіт і кожен автор надає свої значення, але всі вони були створенні на основі Базельських документів. І тому, таким загальним визначенням є те, що достатність капіталу – це оптимальний розмір власного капіталу, який здатний покрити ризики, які виникають у процесі банківської діяльності та зберегти свою платоспроможність у кризові періоди. Для детального ознайомлення з еволюцією міжнародних вимог щодо достатності капіталу, була проведена порівняльна характеристика Базельських документів, наведених в табл. 1.



## Порівняльна характеристика Базеля I, II та III

| Показник                           | Базель I  | Базель II  | Базель III  |
|------------------------------------|---|--|---|
| Рік створення                      | 1988  | 2004   | 2011-2017   |
| Об'єкт                             | Міжнародні банки  | Міжнародні банки та банківські групи   | Системно важливі банки, групи, глобальні та національні банківські системи  |
| Ціль                               | Стійкість   | Стійкість, системи управління ризиками   | Стійкість; підвищення прозорості (розкриття інформації банками)   |
| Інструменти вимог                  | Капітал, достатність капіталу   | Достатність капіталу; вимоги до управління ризиками, вимоги до розкриття інформації щодо недостатності капіталу і управління ризиками  | Капітал; достатність капіталу; рівень ліквідності; інструментарій циклічного управління; оцінка ризиків   |
| Методи оцінки достатності капіталу | Достатність (адекватність) капіталу оцінюється коефіцієнтом достатності, а саме відношенням капіталу банку до активів, зважених з урахуванням ризику. | Основним регулятивним показником є коефіцієнт достатності капіталу. Новими є методики розрахунку рівня ризиків за активами банку. Базель II розглядає три види ризику, під які здійснюється резервування капіталу: кредитний, ринковий та операційний. | Підвищення вимог до достатності капіталу (у т.ч. введення нових додаткових нормативів достатності капіталу); створення буферів капіталу, за рахунок чого ряд коефіцієнтів підвищились; удосконалення підходів оцінки ризиків банківських установ. |

\* згруповано автором за даними [3,4,5,6]

Згідно Постанови Національного банку України «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 28.08.2001 № 368, виділяють наступні нормативи достатності капіталу, з якими більш детально можна ознайомитися в табл. 2.

Таблиця 2

## Показники достатності капіталу банку

| Назва нормативу   | Пояснення формули   | Формула                           | Нормативне значення       |
|---|---|-----------------------------------|---------------------------|
| Мінімальний розмір регулятивного капіталу H1                  | PK – регулятивний капіталу<br>OK – основний капіталу<br>ДК – додатковий капіталу<br>В- відвернення  | $PK=OK+ДК-В$                      | 200 млн грн               |
| Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу H2 | PK – регулятивний капіталу<br>$A_{ризик}$ – активи зважені на ризик<br>ВВП – відкрита валютна позиція<br>НКР – непокритий кредитний ризик | $H2=(PK/A_{ризик}+ВВП-НКР)*100\%$ | не менше ніж 10 відсотків |

Закінчення табл. 2

| Назва нормативу                            | Пояснення формули  | Формула                                     | Нормативне значення      |
|--|--|---|--------------------------|
| Норматив достатності основного капіталу НЗ | ОК – основний капіталу<br>A <sub>ризик</sub> – активи зважені на ризик<br>ВВП – відкрита валютна позиція<br>НКР – непокритий кредитний ризик | $HЗ = (ОК / A_{ризик} + ВВП - НКР) * 100\%$ | не менше ніж 7 відсотків |
| Буфер запасу (консервації) капіталу        | -  | -   | 2,5 відсотка             |
| Контрциклічний буфер капіталу              | -  | -   | 0-2,5 відсотка           |
| Буфер системної важливості                 | -  | -   | 1-2 відсотка             |

\* побудовано автором за даними [2]

Ознайомившись детально з показниками достатності капіталу, необхідно здійснити аналіз нормативів достатності капіталу по банківській системі в цілому. Даний аналіз здійснюється без врахування операційного та ринкового ризику, опираючись на дані Наглядової статистика НБУ за 2016-2020 рр.

Таблиця 3

### Динаміка показників достатності капіталу по банківській системі України за 2016–2020 рр., станом на 31.12

| №   | Нормативи                      |  | Станом на кінець року |          |        |        |        |
|-----|--------------------------------|--|-----------------------|----------|--------|--------|--------|
|     |                                |  | 2016                  | 2017     | 2018   | 2019   | 2020   |
| 1   | Власний капітал (млн грн)      |  | 144431,2              | 170389   | 149400 | 197362 | 212577 |
| 1.1 | Абсолютне відхилення (млн грн) |  | -                     | 25 957,8 | -20989 | 47 962 | 15215  |
| 1.2 | Відносне відхилення (%)        |  | -                     | 17,97    | -12,32 | 32,10  | 7,71   |
| 2   | Н2                             | Значення нормативу достатності (адекватності) регулятивного капіталу | 13,34                 | 15,35    | 15,52  | 18,72  | 21,63  |
| 2.1 | Абсолютне відхилення (млн грн) |  | -                     | 2,01     | 0,17   | 3,2    | 2,91   |
| 2.2 | Відносне відхилення (%)        |  | -                     | 15,07    | 1,11   | 20,62  | 15,54  |
| 3   | Н3                             | Значення нормативу достатності основного капіталу                    | -                     | -        | -      | 13,28  | 15,51  |
| 3.1 | Абсолютне відхилення (млн грн) |  | -                     | -        | -      | -      | 2,23   |
| 3.2 | Відносне відхилення (%)        |  | -                     | -        | -      | -      | 16,79  |

\* побудовано автором за даними [8]

Протягом 2016–2020 рр. обсяг власного капіталу ( див. табл. 3) постійно змінювався у 2018 році зменшився на 12,32% (20989 млн. грн), а загалом за досліджуваний період його обсяг зріс на 47,18% і становив 68145,8 млн. грн.. Норматив достатності (адекватності)

регулятивного капіталу Н2, спостерігається тенденція зростання даного показника на 62,1%, що свідчить про те, що найбільшу частку ризику, беруть на себе власники банку, а не кредитори/вкладники. Щодо нормативу достатності основного капіталу Н3, який з'явився нещодавно, слід зазначити, що він також знаходиться в межах норми і у 2020 р. порівняно з 2019 зріс на 16,8%.

Проаналізувавши дані за 2016-2020 рр., можна стверджувати, що загалом діяльність банківської системи є стабільною, та більшість банківських установ показують себе, як платоспроможні, надійні та такі, які здатні гарантувати збереження коштів своїх вкладників та кредиторів, зі своєчасним погашенням всіх зобов'язань.

За результатами проведеного стрес-тестування у 2019 році, банківська система є достатньо капіталізована, показники діяльності фінансових установ поліпшуються: зростає обсяг кредитного портфеля, його якість покращується, відрахування до резервів найнижчі за більш як десятиліття, банки високоприбуткові. Середнє значення достатності регулятивного капіталу зараз становить 19,4%, основного – 13,6%. Такі показники за поточних макроекономічних умов створюють комфорт більшості банків та регулятору, а запас капіталу забезпечить виконання підвищених вимог і надалі, не сповільнюючи темпи кредитування. Водночас високі поточні показники достатності капіталу не дають повної гарантії того, що банк матиме достатній запас міцності за будь-яких обставин. Криза може призвести до втрати значної частини капіталу за кілька місяців, а це створить загрози платоспроможності. У сценарії стрес-тесту закладають найбільш релевантні ризики, які майже гарантовано реалізуються в несприятливих умовах. Такими факторами ризику є недостатньо консервативна оцінка платоспроможності позичальників, коротка строковість фондування, значна валютна складова у балансах банків та низька операційна ефективність. Результати стрес-тестування загалом підтвердили, що за базовим сценарієм банки не стикаються із труднощами. Достатність капіталу фінансових установ у прогностичному періоді зростає майже на 10 в. п. завдяки прибуткам (за статичного балансу). Проте навіть за базовим сценарієм в 11 банків виникає потреба в додатковому капіталі. У гривневому еквіваленті цю потребу оцінено в 35,3 млрд грн, її формують переважно держбанки [9].

На сьогодні, для розрахунку мінімальних вимог капіталу банку, враховується лише кредитний ризик і частково – ринковий ризик (у частині відкритої валютної позиції). З початку 2022 року Національний банк України планує змінити регуляторні вимоги до банків. А саме те, що банки повинні будуть розраховувати достатність капіталу для покриття не тільки кредитного, а ще й операційного та ринкового ризику. В свою чергу, операційний ризик відображає ймовірність збитків або недоотримання банком доходів внаслідок: недоліків або помилок у процесах, навмисних або ненавмисних дій третіх осіб, збоїв у роботі інформаційних систем, впливу зовнішніх факторів на зразок карантинних обмежень, а ринковий ризик – це ймовірність втрат через несприятливу зміну курсів іноземних валют, процентних ставок, вартості фінансових інструментів тощо [7].

За таким підходом розмір операційного ризику банку визначається із урахуванням розміру його доходів та витрат, пов'язаних із основною діяльністю. Доходи та витрати банку розподіляються за трьома компонентами: компонент чистих процентних доходів/витрат та дивідендів, сервісний компонент, фінансовий компонент. Для розрахунку обсягу кожного з трьох компонентів береться середнє значення за три останні роки. Для визначення мінімального розміру операційного ризику сукупний обсяг трьох компонентів зважується на коефіцієнт 0,15, а отримане значення відображає величину операційного ризику банку, яка потребує покриття капіталом. Банки розраховуватимуть мінімальний розмір операційного ризику один раз на рік на основі підтвердженої аудитором річної фінансової звітності [10]. Результати проведених банками тестових розрахунків свідчать, що врахування операційного ризику призведе до зростання ризикозважених активів на 25%, що є співставним із даними інших країн.

Такі нововведення повинні підвищити фінансову стійкість, платоспроможність, надійність як окремого банку, так і банківської системи в цілому, а також здатність протистояти несприятливим подіям та кризовим явищам.

Висновок. Отже, одним з найголовніших визначень достатності капіталу банку є те, що це показник, який відображає оптимальний розмір регулятивного капіталу, який повинен розрахувати і містити банк у своєму розпорядженні, для покриття кредитного, ринкового та операційного ризику, які виникають у процесі його діяльності, а також у періоди кризових явищ. Проаналізувавши показники достатності капіталу по банківській системі України, можна стверджувати, що всі показники відповідають нормативним значенням. Спостерігається позитивна тенденція їх зростання, що свідчить про стабільну роботу банківської системи, а також те що банки в змозі гарантувати збереження коштів вкладників та інших кредиторів і виконувати всі зобов'язання перед ними.

Для забезпечення стабільної роботи банків в умовах кризових явищ будуть введені нові регуляторні вимоги до банків, що включають в собі врахування ринкового та операційного ризику при розрахунку нормативів достатності капіталу. Дана практика є досить успішною в європейських країнах, а враховуючи останні події, а саме кризу, яка розгорнулася на тлі пандемії Covid-19.

### Список використаних джерел

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 №2121-III. Дата оновлення: 14.04.2021. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14> (дата звернення: 19.04.2021).
2. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Постанова Правління Національного банку України від 28.08.2001 №368. Дата оновлення: 19.02.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01#top> (дата звернення: 19.04.2021).
3. International convergence of capital measurement and capital standards. URL: <https://www.bis.org/publ/bcbs04a.htm> (дата звернення: 19.04.2021).
4. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: Revised Framework. URL: <https://www.bis.org/publ/bcbs107.htm> (дата звернення: 19.04.2021).
5. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems. URL: <https://www.bis.org/publ/bcbs189.htm> (дата звернення: 19.04.2021).
6. Basel III: Finalising post-crisis reforms. URL: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d424.htm> (дата звернення: 19.04.2021).
7. Оновлено план упровадження регуляцій для банків. Новини. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/onovleno-plan-uprovadjennya-regulyatsiy-dlya-bankiv-u-2021-2024-rokah> (дата звернення: 19.04.2021).
8. Дані наглядової статистики. Наглядова статистика. Офіційний сайт Національного банку України URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#2> (дата звернення: 19.04.2021).
9. Ризики капіталу та результати стрес-тестування. Звіт про фінансову стабільність за грудень 2019 року. Офіційний сайт Національного банку України URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/FSR\\_2019-H2.pdf?v=4#page=25](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2019-H2.pdf?v=4#page=25) (дата звернення: 19.04.2021).
10. Національний банк запроваджує вимоги до капіталу банків на покриття операційних ризиків від початку 2022 року. Новини. Офіційний сайт Національного банку України URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-zaprovdjuje-vimogi-do-kapitalu-bankiv-na-pokrittya-operatsiynih-rizikiv-vid-pochatku-2022-roku> (дата звернення: 19.04.2021).
11. Офіційний сайт Національного банку України URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/Risks\\_=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Risks_=4) (дата звернення: 19.04.2021).

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента ПЛІСАК Т.О.

# ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТІЖНИХ ЗАСОБІВ

ГОЛОВАЧ А., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»

*У статті розглянуто існуючі напрацювання з приводу використання платіжних засобів в Україні. Розкрито дефініції понять електронні платіжні засоби, та електронні гроші. Проаналізовано розвиток використання електронних платіжних засобів в Україні, а також надані пропозиції щодо майбутніх трендів їх використання.*

*The article considers the existing developments on the use of means of payment in Ukraine. Definitions of electronic payment instruments and electronic money are revealed. The development of the use of electronic means of payment in Ukraine is analyzed, as well as the provision of future trends in their use.*

Актуальність теми. Досконалий та інноваційний рівень використання електронних платіжних засобів сприяє поліпшенню розподілу фінансових ресурсів, економічному зростанню та покращенню суспільного добробуту. Прагнення України до повноцінної участі у міжнародних фінансових відносинах зумовлює необхідність використання електронних платіжних засобів.

За допомогою електронних платіжних засобів зручно проводити розрахунки, не замислюючись у валютних різницях, не стояти в чергах до банківських кас, та не розмірковувати про час перерахунку коштів. Тому питання функціонування та розвитку електронних платіжних засобів, стоїть в центрі уваги вже досить давно.

Аналіз останніх досліджень та публікації. Питанням особливостей функціонування електронних платіжних засобів на вітчизняному ринку висвітлені в роботах вітчизняних авторів, серед яких слід виділити: І.І. Помінову, В. П.Страхарчука, М. Савлука, В. А. Ющенко, С.Л. Цокол, І.М. Новак, Б. Адамика [1], Я. І. Чайковського [6].

Також функціонуванню та розвитку електронних платіжних засобів приділяє значну увагу Національний банк України, що зазначено в Законі України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні».[5]

Метою статті є розкриття теоретичних і практичних аспектів функціонування електронних платіжних засобів.

Об'єктом дослідження є процес функціонування та розвитку електронних платіжних засобів.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні аспекти реалізації функціонування та розвитку електронних платіжних засобів.

На сьогодні відсутні чіткі визначення щодо «електронного платіжного засобу» в науковій літературі, тому вважаємо, що спочатку необхідно розглянути дефініції «платіжного засобу».

Засіб платежу – це предмет матеріального світу, який має здатність погашати зобов'язання між контрагентами під час здійснення ними фінансово-господарських операцій.

Так, Б. Адамик у своїй праці «Платіжні системи: фундаментальні засади та перспективи трансформації» зазначає, що «Історично засобами платежу виступали предмети, які найчастіше приймалися в оплату товарів, мали певну вагу і форму. Згодом з розвитком форм грошей платіжними засобами стали банкноти і паперові гроші, а потім електронні гроші [1].

Оскільки електронні гроші дематеріалізували засоби платежу, то в загальному розумінні платіжний засіб потрібно трактувати як матеріальну або нематеріальну форму

вираження грошей як загального еквівалента вартості всіх товарів і послуг, наділеного правовим статусом. Таким чином, платіжний засіб – це і є гроші у готівковій і безготівковій формі вираження.

Цивільний кодекс України зазначає, що законним платіжним засобом, обов'язковим до приймання в розрахунках за номінальною вартістю на всій території України, є грошова одиниця України – гривня.

На думку авторів навчального посібника «Платіжні системи», В. А. Ющенко, А. С. Савченко, С. Л. Цокол, І. М. Новак, В. П. Страхарчук, виділяють шість основних вимог, які мають задовольняти платіжні засоби [6, с. 78-86]:

1. Ефективність.
2. Оперативність.
3. Економічність.
4. Надійність.
5. Безпека.
6. Зручність

На нашу думку, для електронних платіжних засобів, основними вимогами мають бути – ефективність, зручність та надійність. Ефективна та надійна діяльність електронних платіжних засобів дасть можливість за допомогою платіжного пристрою швидше та ефективніше отримати інформацію про належні держателю кошти, та здійснити переказ.

Ефективність діяльності електронних платіжних засобів дасть можливість ефективного функціонування платіжної системи загалом, а це призведе до подальшого ефективного функціонування економіки в цілому.

Поняття «електронний платіжний засіб» закріплено в п. 1.14 ст. 1 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні»[5], під яким розуміють платіжний інструмент, який надає його держателю можливість за допомогою платіжного пристрою отримати інформацію про належні держателю кошти та ініціювати їх переказ.

Проте Законопроект «Про платіжні послуги» (PSd2), що виносять сьогодні на обговорення у ВРУ, трактує «електронний платіжний засіб», як платіжний інструмент, що містить в електронній формі дані, необхідні для ініціювання платіжної операції та/або для здійснення інших операцій, визначених договором з емітентом. [3]

Отже, основною різницею між цими поняттями є те, що під час оновлення платіжного законодавства підвищиться конкурентоспроможність ринку платежів, розшириться поняття переказу коштів, замість нього йтиметься про платіжну операцію, що полягатиме у зарахуванні, переказі та отриманні коштів. Як наслідок, з'являться нові платіжні продукти та сервіси, знизиться вартість послуг для клієнта. Тобто, визначення електронний платіжний засіб, яке нам пропонує Законопроект «Про платіжні послуги (PSd2)», на нашу думку, є більш точним, для сьогодення.

У 2020 році був зареєстрований вищезазначений законопроект про платіжні послуги, який здатний суттєво покращити діяльність українського ринку платежів та переказу коштів. Цей законопроект має назву: «Клієнтоорієнтовність та підвищення якості платіжних послуг».[4] Сама назва говорить, що цей законопроект має на меті підвищення якості платіжних послуг. На клієнтів буде звертатися більше уваги, та в майбутньому це вплине на подальший розвиток електронних платіжних засобів.

Норми цього документа спрямовані на зміну застарілих підходів до правового регулювання платіжного ринку, розширення кола надавачів платіжних послуг та упорядкування їх діяльності на платіжному ринку, встановлення правил надання платіжних послуг в Україні та вимог до надавачів платіжних послуг, посилення захисту прав споживачів цих послуг, підвищення безпеки та ефективності надання платіжних послуг, сприяння інноваціям.

Загальні засади емісії, та здійснення операцій з використанням електронних платіжних засобів регулюється :

- Законом України «Про Національний банк України»;

- Законом України «Про банки і банківську діяльність»;
- Законом України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [5];
- Положенням НБУ «Про здійснення операцій з використанням електронних платіжних засобів» [4];
- іншими законами України, та нормативно правовими актами Національного банку України.

Тому до основних форм електронних платіжних засобів можна віднести: платіжні картки та мобільні платіжні інструменти.

Емісію електронного платіжного засобу у межах України проводять виключно банки, що уклали договір з платіжною організацією платіжної системи та отримали її дозвіл на виконання цих операцій (крім банків, які здійснюють емісію електронних платіжних засобів для використання в межах цих банків).

Платіжна картка– інструмент доступу до рахунку (у вигляді пластикової чи іншого виду картки). Платіжна картка може бути особистою чи корпоративною.

Мобільний платіжний інструмент– інструмент доступу до рахунку, реалізований в апаратно-програмному середовищі мобільного телефону або іншого бездротового пристрою.

Платіжна картка та мобільний платіжний інструмент дозволяють:

- розрахуватися за товари і послуги;
- переказати кошти іншій особі;
- отримати готівку. [5]

За даними НБУ на 01.12.2020 році найбільше електронних платіжних засобів термін дії яких не закінчився, емітував АТ КБ «ПриватБанк». Це складає 46,9% від загальної кількості емітованих електронних платіжних засобів. На другому місці АТ «Ощадбанк», це складає 18,6%. Відповідно АТ «УНІВЕРСАЛ БАНК» 5,7% , АТ «Райффайзен Банк Аваль» 4,8 % , АТ «ПУМБ» 4,1% від загальної кількості емітованих електронних платіжних засобів. Тобто АТ КБ «ПриватБанк» та АТ «Ощадбанк» мають найбільшу кількість банківських пристроїв самообслуговування, платіжних терміналів станом на 01.12.2020.

Варто зазначити, що позитивними наслідками електронних платежів є збільшення споживання, скорочення часу і витрат на проведення платежів, зростання продуктивності та зменшення частки «тіньової економіки». Багаторазові дослідження вітчизняних вчених показують, що починаючи з 2018 року українці впевнено віддають перевагу безготівковим розрахункам. Проаналізуємо суми операцій, здійснених з використанням платіжних карток за 2017-2019 роки (рис. 1).

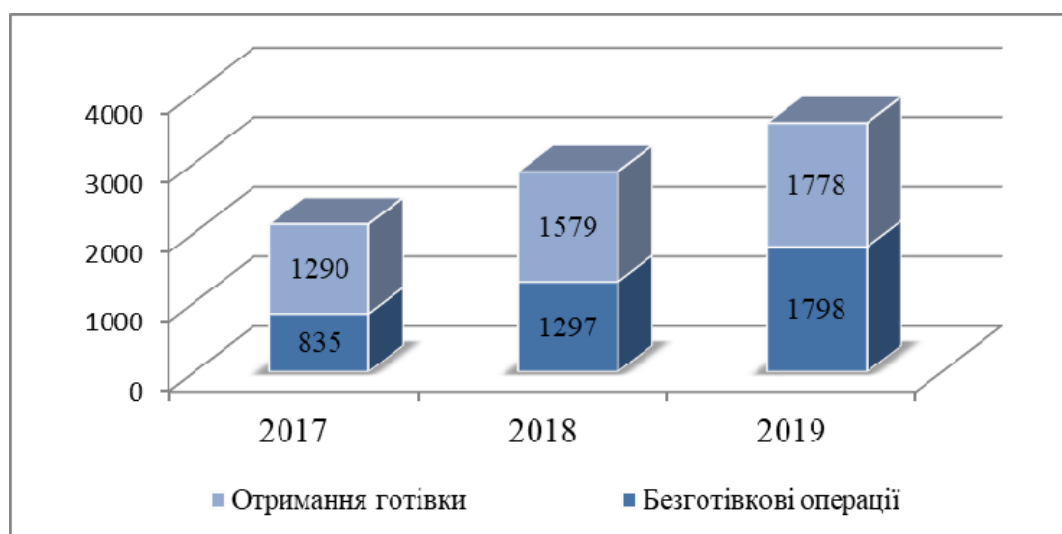


Рис. 1. Сума операцій, здійснених з використанням платіжних карток млрд грн [2]

На рис. 1 продемонстровано збільшення кількості безготівкових операцій в період з 2018 року по 2019 рік. В 2017 році частка безготівкових операцій складала 75%, а в 2019 році 82,5%. Ще однією тенденцією, що спостерігається, є те, що збільшились суми надходження від безготівкових операцій на 115 % ( в 2017 році – 835 млрд. грн., а в 2019 році – 1798 млрд грн).

Із-за пандемії COVID-19, яка спалахнула на початку 2020 році, велика кількість людей відмовилась від використання готівки, це було так званим поштовхом до розширення безконтактної платіжної інфраструктури в Україні. Також Національний банк України запустив активну кампанію, щодо підтримки онлайн операцій.

В 2020 році загальна кількість операцій (безготівкових та отримання готівки) з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, за дев'ять місяців 2020 року становила 4310,2 млн шт., а їхня сума – 2807,9 млрд грн. Кількість зазначених операцій зросла на 18,0%, а сума – на 8,7%, якщо порівнювати з аналогічним періодом 2019 року.

Цей тренд пов'язаний насамперед зі зростанням суми та кількості саме безготівкових операцій. Їхня частка переважає у загальній сумі операцій із платіжними картками. Так, сума безготівкових операцій становила 1550,1 млрд грн або 55,2% від суми усіх операцій із картками. Торік за підсумками дев'яти місяців 2019 року цей показник становив 49,7%. [2]

Отже, дослідивши теоретичні аспекти функціонування та розвитку електронних платіжних засобів, варто зазначити, що за допомогою електронного платіжного засобу підвищується якість платіжних послуг, збільшується їх кількість та розширюється коло користувачів платіжних послуг. В Україні в 2020 році значно збільшилось використання безконтактної платіжної системи. Так, легкість використання пристроїв, на яких зберігаються електронні гроші, конфіденційність та безпека розрахунків позитивно впливають на прагнення споживачів користуватися безготівковими операціями. Емісію електронних платіжних засобів в межах України можуть здійснювати лише банки, що уклали договір з платіжною організацією платіжної системи. Саме тому одним із головних завдань розвитку банківської системи повинно бути підвищення рівня функціонування та розвитку електронних платіжних засобів.

До пропозицій щодо підвищення рівня функціонування електронних платіжних засобів відносимо зміну застарілих підходів до правового регулювання платіжного ринку, посилення захисту прав споживачів цих послуг, підвищення безпеки та ефективності надання платіжних послуг, сприяння інноваціям.

### Список використаних джерел

1. Адамик Б. Платіжні системи: фундаментальні засади та перспективи трансформації. Ткачук В. Економічний аналіз. 2019. № 3. С. 63-73.
2. Беззаперечні тренди карткового ринку у 2020 році – розрахунки в інтернеті та безконтактні платежі. Новини. Медіа простір. Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bezzaperechni-trendi-kartkovogo-rinku-u-2020-rotsi--rozrahunki-v-interneti-ta-bezkontaktni-plateji> (дата звернення 18.01.2021).
3. Клієнтоорієнтованість та підвищення якості платіжних послуг – у Верховній раді зареєстровано законопроект про Платіжні послуги Новини. Медіа простір. Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/kliyentooriyentovanist-ta-pidvischennya-yakosti-platijnih-poslug--u-verhovniy-radi-zareystrovano> (дата звернення 18.01.2021)
4. Про здійснення операцій з використанням електронних платіжних засобів: Постанова НБУ від 05.11.2014 № 705. Дата оновлення: 10.12.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0705500-14#Text> (дата звернення 18.01.2021)
5. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України від 05.04. 2001 № 2346-III. Дата оновлення 03.07.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14#Text> (дата звернення 18.01.2021)
6. Чайковський Я. І. Платіжні системи: Навчальний посібник. Тернопіль, 2006.210 с.



# ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ РЕПУТАЦІЄЮ БАНКУ

ГОРБУНОВА Ю., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»

*Статтю присвячено дослідженню сутності дефініції «ділова репутация банку» та підходам до управління нею. Проаналізовано підходи створення системи управління репутацией банку. Особливу увагу приділено питанням організаційного забезпечення управління репутацией банку.*

*The article is devoted to the study of the essence of the definition of «business reputation of the bank» and approaches to its management. Approaches to creating a bank reputation management system are analyzed. Particular attention is paid to the issues of organizational support of the bank's reputation management.*

Актуальність теми. На сучасному етапі розвитку банківської системи України, на тлі наслідків фінансової кризи та пандемії коронавірусу COVID-19, стає очевидним, що її ефективне функціонування перебуває у тісному взаємозв'язку із формуванням довіри населення та компаній до неї, що можливо при забезпеченні високого рівня репутації кожного банку. Враховуючи, що Національний банк України проводить реформування банківської системи, з метою підвищення її надійності, проблеми управління репутацией банків стають ще більш важливими. Дійсно, відбувається ланцюгова реакція, коли, зниження рівня ділової репутації, втрата ліквідності і банкрутство навіть одного банку призводить до різко негативних наслідків всієї банківської системи та, в свою чергу, впливає на діяльність кожного банку. Таким чином, актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю формування наукових підходів до процесу управління діловою репутацией комерційних банків України, а також виробленні рекомендацій щодо практичного застосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Хоча значний внесок у дослідження сутності та методів управління репутацией в банках міститься в роботах таких зарубіжних вчених як: Фомбран Ч., Кройтцер Р., Гріффіном Е., Заманом А., Ларкінім Дж., Хані Г., та у роботах таких вітчизняних вчених, як Шульга Н.П., Баланчук Д.В., Чорна О., Філатов Б., Кузнецов Л., Христін А., Буряк А., Римар А., Маслова Н.О. та ін. Разом з тим їх праці більш спрямовані на рішення проблем управління ризиком репутації, а питання щодо створення в банку системи управління діловою репутацией не розкриті в повній мірі, що обумовлює актуальність даного напрямку досліджень.

Метою статті є проведення теоретичного дослідження ділової репутації банку та визначені основні аспекти управління нею.

Об'єктом дослідження є ділова репутация банку.

Предметом дослідження є процес управління репутацией банку та його організаційне забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Репутация є складним поняттям та трактується різними вченими неоднозначно. Існує 3 підходи до сутності дефініції «репутация». Перший визначає репутацию як «ціннісні характеристики компанії (такі, як автентичність, чесність, відповідальність і порядність), що викликає її образ у свідомості людини» [1, с. 120]. Другий полягає у тому, що репутация «має певні спільні риси з іміджем, але є більш складним поняттям» [1 с. 121]. Значення поняття «репутация» складається з іміджевої (поверхневий рівень) і змістовної частин, заснованих на особистій історії (міфі) і на стереотипах і архетипах аудиторії Репутация є результатом оцінки ринком конкурентних переваг установи, «продуктом» громадськості, що виникає у якості відгуку на просування іміджу компанії [2, с. 272]. Третій підхід визначає репутация «це динамічна характеристика поведінки банку, що формується в суспільстві упродовж досить тривалого періоду» [1, с. 121].

Згідно статті 2, Закону України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 року редакцією №3024-VI від 15.02.2011 визначено поняття «ділова репутація» як відомості, зібрані Національним банком України, про відповідність діяльності юридичної або фізичної особи, у тому числі керівників юридичної особи та власників істотної участі у такій юридичній особі, вимогам закону, діловій практиці та професійній етиці, а також відомості про порядність, професійні та управлінські здібності фізичної особи [3]. Це визначення лише частково пояснює сутність репутації, та дає зрозуміти що визначення репутація та ділова репутації можна вважати синонімами.

За результатами теоретичних досліджень, ми прийняли думку вченого Торяник Ж. [2, с. 271], щодо сутності дефініції «ділова репутація банку» як «об’єктивно підтверджена практикою сукупність раціональних думок про організацію всіх агентів, (стейкхолдерів) в тій чи іншій формі взаємодіючих з нею (співробітників, інвесторів, кредиторів, аналітиків, влади, ЗМІ і т. д.)».

Управління репутацією починається, насамперед, з вищого керівництва банку (правління), яке несе генеральну відповідальність за діяльність банку в цілому та повинне постійно аналізувати інформацію щодо рівня ділової репутації і коригувати в разі потреби тактичні і оперативні цілі досягнення високого її рівня.

Винятковою прерогативою правління банку є розподіл відповідальності та повноважень між відповідними топ-менеджерами та іншими співробітниками.

Таблиця 1

### Система повноважень управління репутацією банку\*

| Суб’єкти управління  | Повноваження суб’єктів управління  |
|--|--|
| <b>Стратегічний рівень</b>   |  |
| Рада директорів,<br>Правління,<br>Служба внутрішнього контролю,<br>Комітети<br>PR-служба | -розробка стратегії розвитку і місії банку;<br>-формування та розвиток корпоративної культури;<br>-організація роботи з громадськістю, ЗМІ, PR, реклами;<br>-забезпечення транспарентності банку;<br>-досягнення та підтримання бездоганної ділової репутації власників та менеджменту банку;<br>-забезпечення високого рівня професіоналізму персоналу і кваліфікованого управління бізнес-процесами в банку;<br>-зміцнення служби безпеки і організація ефективної служби внутрішнього контролю. |
| <b>Тактичний рівень</b>  |  |
| Служба управління ризиками   | -ідентифікація та оцінка ризику втрати ділової репутації ;<br>-прийняття рішень з управління ризиком втрати ділової репутації;<br>-контроль рівня ризику втрати ділової репутації та можливості його трансформації в (з) інших видів банківських ризиків;<br>-прогнозування ризику втрати ділової репутації .  |
| <b>Оперативний рівень</b>  |  |
| Бізнес-підрозділи банку (включаючи персональні компетенції кожного працівника)           | -чітке виконання регламентів та інструкцій проведення і оформлення банківських операцій;<br>-дотримання стандартів якості надання банківських послуг;<br>-забезпечення клієнтоорієнтованості банку;<br>-дотримання норм банківської етики.   |

\*Примітка: складено автором за джерелами [1], [2], [4]

На нашу думку, основне завдання вищого керівництва в організації управління процесом репутації – це прийняття оптимальних рішень, націлених на утримання найвищого рівня ділової репутації. Завдання ж решти підрозділів, зокрема PR-служби та ризик-менеджменту полягає наданні Правлінню повної та актуальної інформації про стан репутації банку та виконання репутаційної стратегії, прийнятої вищим керівництвом.

Для наочної ілюстрації організації процесу управління репутацією банку розглянемо рис. 1.

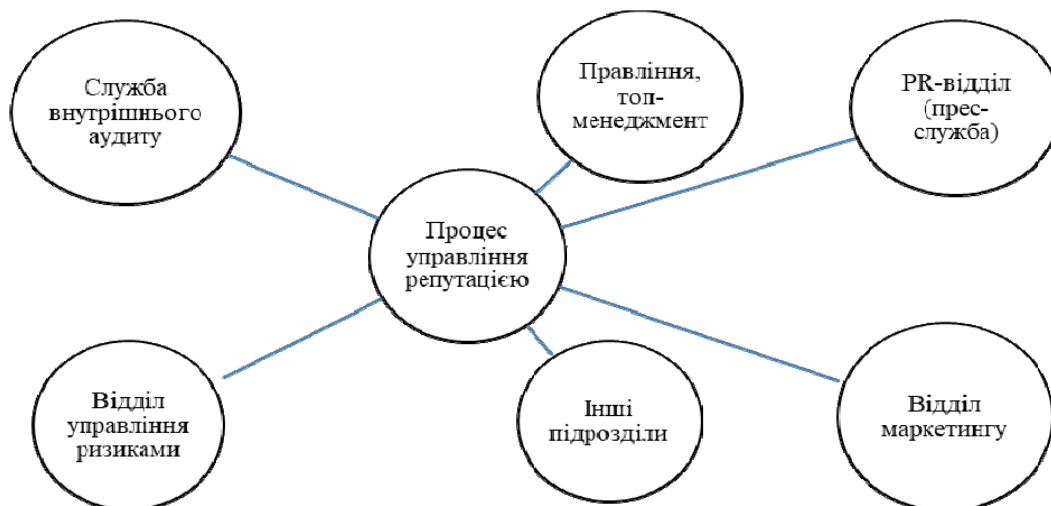


Рис 1. Організаційне забезпечення управління репутацією банку\*

\*Примітка: складено автором за джерелами [1], [2], [4]

Як видно з рис 1, управління діловою репутацією починається, насамперед, з вищого керівництва банку (правління), яке несе генеральну відповідальність за управління діяльністю банку в цілому та повинне постійно аналізувати інформацію про стан ділової репутації і приймати відповідні управлінські рішення. Винятковою прерогативою правління банку є розподіл відповідальності та повноважень між відповідними топ-менеджерами та іншими співробітниками.

Оцінка реальної ділової репутації банку, розпізнавання та ліквідація майбутніх загроз, її погіршення або втрата, а також контроль над зміною переконань та очікувань споживачів банківських продуктів не відбуваються автоматично [5, с. 305]. Для цього у процес реалізації управління репутаційним ризиком доцільно підключити відділ маркетингу та прес-службу (PR-відділ) банку. При цьому основну відповідальність за управління репутації доцільно покласти на відділи маркетингу та відділ управління ризиками, тому що саме вони мають у своєму розпорядженні всі необхідні ресурси і здійснює різні дослідження.

Головними завданнями відділу маркетингу під час організації процесів управління репутацією: виявлення та моніторинг напрямів і сфер діяльності банку, які найбільш впливають на репутацію; відстеження змін у переконаннях і очікуваннях громадськості та споживачів банківських продуктів та послуг; оцінка й аналіз стану ділової репутації, її впливу на діяльність банку. Особливо велика роль маркетологів у процесі оцінки репутації та її впливу на результати діяльності банку, тому що тільки вони знають і мають навички, методи та прийоми здійснення «агресивного» цілеспрямованого маркетингу, грамотне й уміле використання яких дасть змогу своєчасно вживати заходів та контролювати ділову репутацію [1, с. 287].

Важливе значення в процесі управління репутацією має діяльність прес-служби (PR-відділ банку, що повинен здійснювати збір і детальний аналіз різних матеріалів та інформації, розмічених у ЗМІ, щодо самого банку та його діяльності, про його акціонерів (засновників), його співробітників, основних клієнтів і партнерів. Окрім того, необхідно

відслідковувати кількість повідомлень друкованих (газети, журнали, інша інформація на паперових носіях) та електронних (телебачення, радіо, Інтернет, SMS і аналогічні повідомлення) ЗМІ, що можуть негативно відбитися у разі публікацій про: погане управління; наявність проблем у важливого клієнта або контрагента; порушення законодавства та погрози відповідних санкцій із боку державних органів і НБУ; невиконання банком своїх зобов'язань; проблеми з ліквідністю; конфлікти серед учасників і/або вищого менеджменту; низьку якість внутрішнього контролю; неправильну стратегію. З урахуванням важливості зазначених повідомлень для ділової репутації банку персоналом PR-відділу повинен аналізуватися кожний факт у повідомленні, визначатися характер висвітлення банку в контексті всіх повідомлень у провідних виданнях.

Оскільки репутація банку залежить від репутації інших банків і відносної репутації всієї національної банківської системи, повний контекст дуже важливий для оцінки обсягу висвітлення та позитивного або негативного характеру відгуків. Важливим є забезпечення ефективного функціонування системи внутрішнього контролю якості управління репутацією. Ця функція повинна бути покладена на службу внутрішнього аудиту, а також частково здійснюватися відділом ризик-менеджменту [6, с. 110]. Контроль повинен охоплювати перевірку різної внутрішньої й зовнішньої звітності (зацікавленим особам, що представляється), а також інформації в ЗМІ (у тому числі в рекламних цілях). Здійснення постійного контролю банками негативних відгуків у пресі і соціальних мережах, а також безпосередніх відгуків клієнтів є лише одним із засобів вирішення більш широкого завдання. Проте перевірка відгуків поступово стає частиною кредитного, а іноді й комплаєнс-звіту та поряд з іншими заходами включається в розділ «Контроль репутації» (Reputation check).

Крім того, особливе місце в управлінні репутацією банку слід виділити саме управлінню ризиком репутації [7, с. 24]. Його організаційне забезпечення має спільні риси і з управлінням діловою репутацією (більше того, є його квінтесенцією), так і з ризик-менеджментом (як складова системи управління ризиками). Розглянемо організаційне забезпечення управління ризиком репутації (рис. 2).

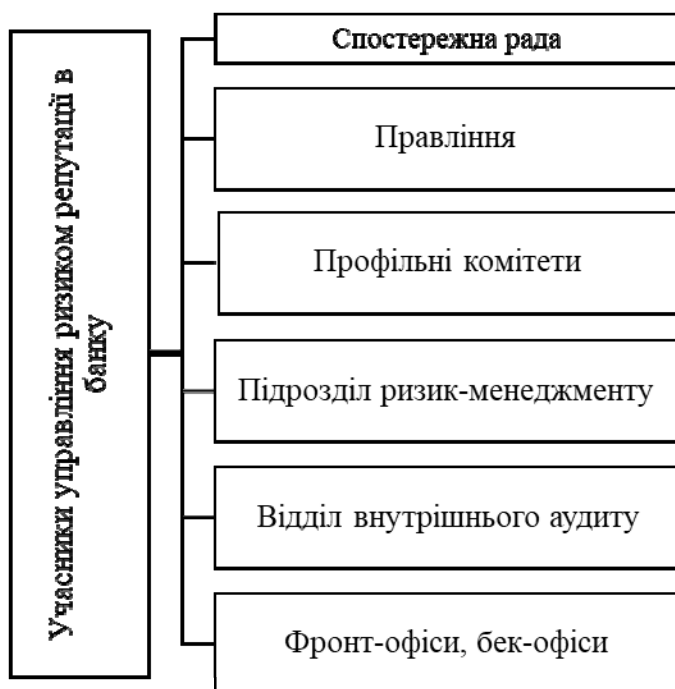


Рис. 2. Суб'єкти управління ризиком репутації банку\*

\*Примітка: складено автором за джерелами [6], [7]

Як видно з рисунка 2, спостережна рада визначає контури організаційної структури банку відносно управління ризиком репутації; визначає кількість, обов'язки та повноваження комітетів та Правління; затверджує стратегію управління ризиком; приймає заходи, які спрямовані на підтримку ефективної системи управління ризиками; здійснює періодичну оцінку адекватності стратегії діяльності банку напрямом і темпам його розвитку та вносить необхідні зміни. Обов'язок спостережної ради полягає не в щоденному управлінні ризиком репутації, а в тому, щоб переконатися, що всі механізми для делегування повноважень управління ризиком, функціонують належним чином [4, с. 107].

Правління в свою чергу організовує процес ризик-менеджменту загалом, в тому числі і управління репутаційним ризиком зокрема; надає консультації та роз'яснення спостережній раді відносно рівня репутаційного ризику; та рекомендацію щодо внесення змін у стратегію управління ризиком; надає повну інформацію про рівень ризику.

Профільні комітети виконують наступні функції : готують рішення спостережної ради щодо організаційної структури банку; здійснюють контроль за уникненням конфлікту інтересів в банку; надає рекомендації спостережній раді щодо дотримання банком принципів управління ризиком репутації, проведення щорічного моніторингу; визначення політик, процедур, правил щодо управління ризиком репутації; аналізує репутацію клієнтів та контрагентів, використовуючи різноманітні бази даних; проводить аналіз історій скарг, претензій та судових справ, порушених щодо інтересів банку тощо; надає рекомендації щодо уникнення взаємовідносин з клієнтами, діяльність яких містить ознаки не добропорядності або в інших спосіб може зашкодити репутації банку [4, с. 109].

Підрозділ ризик-менеджменту розробляє методологію управління ризиками; здійснює оцінку розміру і рівня концентрації ризиків та їх відповідність встановленим обмеженням; здійснює моніторинг ризикових позицій; інші. Служба внутрішнього аудиту здійснює аудит процесів та процедур з ризик-менеджменту загалом; оцінює достатність та ефективність систем внутрішнього контролю; сприяє забезпеченню результативності та ефективності операцій, достовірності, повноти і своєчасності інформації та відповідності діяльності банку законодавству [4, с. 110].

У процесі управління репутацією розглянуте інформаційне забезпечення дає змогу : вчасно забезпечувати органи управління банком і його структурні підрозділи необхідним обсягом інформації, достатнім для прийняття адекватних та ефективних управлінських рішень; здійснювати збір, зберігання, обробку та передачу даних; формувати достовірну звітність; підвищити прозорість та інформаційну відкритість банку [6, с. 111]. Найчастіше інформаційне забезпечення банку представляє собою інформаційно-аналітичну базу даних (нормативно-довідкову і методичну інформацію), в якій систематизується необхідна інформація, основна частина якої формується завчасно, а потім у ході роботи постійно поповнюється й актуалізується.

Висновки. В результаті теоретичних досліджень визначено, що, ділова репутація банку – це об'єктивно підтверджена практикою сукупність раціональних думок про організацію всіх агентів, (стейкхолдерів) в тій чи іншій формі взаємодіючих з нею (співробітників, інвесторів, кредиторів, аналітиків, влади, ЗМІ і т. д.). Управління діловою репутацією банку можна трактувати як комплекс постійно діючих інноваційних, інвестиційних, маркетингових, матеріальних, організаційно-управлінських, кадрових заходів, спрямованих на підтримку й розвиток ділової репутації банку з метою підвищенню його позитивного образу та конкурентоспроможності на ринку банківських послуг.

Для формування ефективної організаційно-інформаційної системи управління репутацією банку необхідна раціонально організована спільна діяльність відділу маркетингу, відділу управління ризиком і прес-служби банку. Це дасть змогу здійснювати постійний моніторинг і володіти інформацією про реальну ситуацію в банку, про рівень впливу репутації на діяльність банку, а також виявляти наявні та потенційні проблеми в даній сфері та разом з іншими підрозділами банку розробляти і реалізовувати відповідні необхідні заходи реагування.

## Список використаних джерел

1. Управління ризиками банку: навч. посіб. / Шульга Н.П., Гордієнко Т.М., Мельничук М.В., та ін.; за наук. ред. Н.П. Шульги. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 628 с.
2. Торяник, Ж. І. Бездоганна ділова репутація як основа формування клієнтської бази банку / Ж. І. Торяник, В. Ю. Колісниченко / Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. – Випуск 13 (50). – Луцьк, 2016. – С. 271–278. URL :<http://ujae.wunu.edu.ua/index.php/ujae/article/viewFile/142/142>
3. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
4. Примостка Л.О., Примостка О.О., Карчева І.Я. Банківський менеджмент: інноваційні концепції та моделі. Монографія. Київ: КНЕУ, 2017. - 380 с. URL : <https://core.ac.uk/download/pdf/197277445.pdf>
5. Чорна О.Є., Філатов Б.Г. Управління ризиком репутації комерційного банку. Науковий вісник Ужгородського університету.: Серія Економіка. Спецвип. – 2011. - Ч. 2. с. 302–305. URL : <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/33459/1/221.PDF>
6. Христін А.І. Сутність та чинники виникнення репутаційного ризику банків. Науковий вісник Ужгородського національного університету: Серія Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. – Вип. 8. – Ч. 2. – С 108 – 111. URL :<file:///C:/Users/User/Downloads/119907-%D0%A2%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96-255123-1-10-20171228.pdf>
7. Шульга Н. П., Баланчук Д. В. Феномен ризику репутації банку. Економіка та держава. 2019. № 6. С. 21–26. URL : [http://www.economy.in.ua/pdf/6\\_2019/6.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/6_2019/6.pdf)

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента МАСЛОВОЇ Н.О.

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

**ГОРЕЦЬКА Ю., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*У статті розглянуто теоретичні підходи до сутності комунікаційної політики банку. Запропонована класифікація складових комунікаційної політики банку та визначено роль кожної в сучасних умовах. Особливу увагу приділено питанням трансформації складових комунікаційної політики банку в умовах діджиталізації ринку банківських послуг.*

*The article considers theoretical approaches to the essence of the bank 's communication policy. The classification of components of the bank's communication policy is proposed and the role of each in modern conditions is determined. Particular attention is paid to the transformation of the bank's communication policy in the context of digitalization of the banking services market.*

Актуальність дослідження. В умовах реформування банківської системи, що характеризується високим рівнем конкуренції банків, значна увага менеджерів банків приділяється саме розробці та впровадженню комунікаційної політики. Комунікаційна політика є з'єднувальною ланкою між стратегією банку та очікуваним результатом його

діяльності. З метою ефективного просування банківських продуктів та залучення нових й утримання існуючих клієнтів, перед банками виникає об'єктивна необхідність у подальшому розвитку складових комунікаційної політики та їхньої діджиталізації на сучасному етапі розвитку банківської системи України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування ефективної комунікаційної політики привертають увагу багатьох вчених, серед них зарубіжні: Дж. К. Левінсон, П. Хенлі, І. Манн. Серед вітчизняних вчених дане запитання вивчали: Безус Р.М., Воловик Д.В., Донських А.С., Даниленко Ю. М., Маслова Н.О., Курбацька Л.М., Кадирус І.Г., Коваленко В.В., Кочеткова В.М., Хомекно Б. А., Павленко І. Г. та інші.

Метою статті є розгляд теоретичних підходів до сутності інструментів комунікаційної політики банку та розкриття важливості її ролі в діяльності банківської установи.

Об'єктом дослідження є комунікаційна політика банку та її елементи.

Предметом дослідження є складові комунікаційної політики банку та напрями їх розвитку.

Виклад основного матеріалу. Актуальність проблем, пов'язаних зі створенням та реалізацією ефективної комунікаційної політики в діяльності вітчизняних банків, набула значення під впливом таких факторів, як: загострення конкурентної боротьби; обмеження цінової конкуренції на ринку банківських продуктів, основане на державному регулюванні; інтернаціоналізація економічних процесів, що супроводжується проникненням на ринок банківських продуктів України іноземних банків; розширення сфери діяльності банків, яке викликане розвитком інформаційних технологій і комунікаційних засобів на базі сучасної техніки.

Особливу увагу до підвищення важливості щодо ефективного вибору та впровадження комунікаційних заходів банки приділили саме у 2020-2021 рр., під час подій, пов'язаних з наслідками фінансової кризи та пандемії коронавірусу COVID 19, що пов'язано з кардинальним переглядом своїх стратегій у бік діджиталізації.

Сучасний банк як у теорії, так і на практиці повинен досконало оперувати маркетинговим комунікаційним інструментарієм, вдале застосування якого можливо лише при реалізації успішної комунікаційної політики [1, с. 43]. Головним призначенням комунікацій банку є інформаційне забезпечення цільового ринку про можливості здійснення вибору пропонованих продуктів і послуг, місце їх придбання і самої фінансової установи. Таким чином, спілкування з фактичними чи потенційними клієнтами банку є комунікаціями, завдяки ефективності яких у них створюється позитивний імідж банку, його продуктів, що сприяє зростанню обсягів продажу і зміцнює його конкурентоспроможність [2, с. 172].

Науковці Безус Р.М., Воловик Д.В., Донських А.С., Даниленко Ю. М., при формулюванні поняття «комунікаційна політика банку» акцентують увагу на тому, що йдеться про комплекс заходів, які покликані дати цільовій аудиторії уявлення про загальну маркетингову стратегію установи шляхом направлення їй спеціальних повідомлень про послугу, її ціну, способи продажу з метою викликати до неї інтерес або переконати прийняти певну точку зору [2, с. 189].

Вчений Маслова Н. О. вважає, що комунікаційна політика банку – це управлінська діяльність, яка включає визначення каналів, прийомів і учасників маркетингових комунікацій у межах маркетингової політики банку, спрямованих на створення і підтримку стійких відносин з клієнтами, що є основою забезпечення його конкурентних переваг та ефективного функціонування на фінансовому ринку [3, с. 211].

Отож, на основі думки вчених, які вивчали дане питання, пропонуємо наше бачення на дане поняття «комунікаційна політика банку» як комплекс заходів, завдання яких сформулювати для цільової аудиторії уявлення про загальну маркетингову стратегію установи шляхом направлення їй спеціальних повідомлень про послугу, її ціну, способи продажу з метою викликати до неї інтерес.

У цьому зв'язку завдання комунікаційної політики банку можна охарактеризувати так:

– створення образу престижності банку та його продуктів; створення умов для інформування потенційних клієнтів про нові послуги, низькі (або, за необхідності, високі) ціни, особливості користування послугами;

– інформування про певні переваги пропонованих банком продуктів та послуг над продуктами та послугами його конкурентів. Але до цього прийому слід вдаватися тільки у виняткових випадках і діяти дуже обережно для уникнення судової справи про недобросовісну конкуренцію;

– проведення рекламного дослідження ринку та визначення попиту можливих клієнтів цих послуг;

– пропонування від імені банку нових продуктів, послуг або ідей;

– утримання популярності продуктів та послуг, які довго існують на цільовому ринку і вже почали втрачати свої позиції;

– обґрунтування низьких, високих або стабільних цін;

– розроблення таких заходів маркетингових комунікацій, які б переконали споживачів купувати продукти тільки конкретного банку або перейти до придбання продуктів (послуг), що мають більш високу якість і відповідно вищу ціну, ніж ті, що купувалися досі;

– забезпечення зворотного зв'язку із клієнтом для визначення ставлення до банку та його продуктів (послуг) [2, с. 241]:

Основними цілями комунікаційної політики у банківській сфері є: створення позитивного іміджу у зовнішньому середовищі; встановлення позитивних контактів із засобами масової інформації; формування лояльності з боку органів влади; підтримка довірливих відносин з наявними клієнтами та налагодження контактів з потенційними; – благодійна та зовнішня соціальна відповідальність [4, с. 110].

Розглядаючи та аналізуючи таке поняття як комунікаційна політика банку, необхідно зупинитись на елементах комунікаційної політики, та інтерпретації їх специфіки у банківському секторі. Спираючись на думку вчених стосовно визначення сутності поняття «комунікаційна політика банку», ми пропонуємо власний підхід до набору складових елементів комунікаційної політики і виокремили чотири основні складові комунікаційної політики: реклама, прямий маркетинг, паблік рилейшнз, стимулювання збуту. Розглянемо кожен складову окремо.

Першою складовою, яку ми розглянемо, є банківська реклама, яку вчені визначають як «форму неособистого представлення певних ідей, послуг чи банку в цілому через посередництво специфічних платних засобів комунікації з метою інформування і переконання вибраних цільових аудиторій у необхідності здійснення дій, які бажає банкерекламодавець» [5, с. 117]. Даний елемент має два прояви: реклама банк, як бренду (іміджева або брендові реклама) та реклама банківських послуг. Метою реклами є формування визначеної психологічної установки в одержувачів рекламного повідомлення щодо об'єкта рекламування. Канали поширення реклами: усна реклама, радіореклама, проспекти, каталоги, буклети, рекламні листки, світлова реклама, оголошення, телевізійна реклама, рекламні подарунки, сувеніри, упаковка, виставки, ярмарки, реклама у блогерів, ambient media тощо. Варто звернути увагу на те, що дієвість реклами виражається не тільки в зростанні популярності банку. Вона здатна здійснювати чималий вплив і на результати надання послуг. Саме завдяки ефективній рекламній кампанії банків здійснюється популяризація банківської системи загалом.

Наступна складова комунікаційної політики, це прямий маркетинг, який вчені трактують як «пряме звернення до потенційних клієнтів з обов'язковим зворотнім зв'язком» [6, с. 238]. Багато банків застосовують його у мережі Інтернет що на теперішній день є дуже ефективним. Тобто прямий маркетинг являє собою надання банком комерційно важливої інформації про продукти чи послуги безпосередньо цільовим клієнтам з метою здійснення продажу. На сьогодні така складова комунікаційної політики як прямий маркетинг є дуже



актуальною і активно використовується банками в рамках комунікаційної політики. На нашу думку, прямий маркетинг включає в себе дві форми: перша – прямий продаж, в якому основну роль виконує співробітник банку, а друга форма – діджитал маркетинг (використання всіх можливих форм цифрових каналів для просування бренду).

Заходи паблік рилейшнз (робота з громадськістю) є найпотужнішим елементом комунікаційної політики банку. Даний інструмент може проявлятися у таких формах як пабліситі, спонсорство, благодійність, особисті зустрічі, дні відкритих дверей, достовірні інформація на корпоративному сайті, річні звіти, публікації в засобах масової інформації, створення теле- та радіо передач, конференції. Основною функцією даного інструменту є створення суспільної думки про банк та формування його позитвного іміджу [7, с. 67].

Стимулювання збуту є також дуже ефективним інструментом у маркетингу це мотивування співробітників банку на покращення показників продажів тощо, що в свою чергу впливає на ефективність банку. Стимулювання збуту має дві форми: моральне та матеріальне заохочення персоналу та матеріальне/моральне заохочення клієнтів. Стимулювання збуту передбачає широкий набір засобів просування – програми лояльності, конкурси, премії та інше [2, с. 212].

На сьогодні на ринку банківських послуг є велика конкуренція серед банківських установ, тому банки вимушені удосконалювати свої комунікаційні інструменти та удосконалювати їх. Традиційні інструменти комунікаційної політики банку вже не в змозі забезпечити очікуваний результат – повноту охоплення всіх контактних аудиторій та забезпечити ефективність маркетингових комунікацій підприємства. З розвитком суспільства і трансформацією поколінь x, y, z, розвитком технологій банки вимушені використовувати новітні і більш актуальні інструменти комунікацій, які за останні роки набувають все більшої актуальності. Найбільша увага при цьому приділяється digital маркетингу.

Цифровий маркетинг (digital marketing) – це використання всіх можливих форм цифрових каналів для просування фірми та її товару. Телебачення, радіо, Інтернет, соціальні медіа – усе це інструменти цифрового маркетингу. На даний момент сюди входять: просування в блогах і соціальних мережах, створення спеціальних Інтернет сайтів, вірусна реклама, контекстна реклама та інші форми. Телебачення, радіо, Інтернет, соціальні медіа – усе це інструменти цифрового маркетингу. По суті це великий комплекс, що на основі цифрових технологій використовує різні види маркетингу для просування бренду і продукту [2].

Цифровий маркетинг вирішує наступні завдання: підтримка іміджу бренда, підтримка виведення нового бренда або продукту на ринок, підвищення впізнаваності та стимулювання продажів.

Щоб краще зрозуміти сутність даного поняття, пропоную розглянути його за елементами, для кращої інтерпретації пропоную таблицю 1.

Таблиця 1

| Елемент    | Характеристика елементу  |
|------------|--|
| Канал      | Мережа Інтернет, гаджети та пристрої, що надають доступ до неї; цифрове телебачення; інтерактивні екрани, POS-термінали.   |
| Інструмент | Контекстна реклама; технологія Big Data – масиви даних великих обсягів; ретаргетінг (retargeting) – перенацілювання; мобільний маркетинг; email-маркетинг – електронна пошта; вірусний маркетинг; SMM (social media marketing) – соціальний медіа-маркетинг; SMO (social media optimization) – оптимізація для соціальних мереж; SEO (search engines optimization) – оптимізація сайту в пошукових системах; SEM (search engine marketing) – пошуковий маркетинг, блоггінг, інфлюенсер – маркетинг |
| Складові   | Контент (повідомлення, статті, публікації, дослідження, електронні книги, копія сторінки продажів, айдентика (включення фотографій і зображень для контенту, інфографіки, діаграм, фотографій, відео); показники ефективності.   |

| Елемент   | Характеристика елемента  |
|-----------|--|
| Показники | Показники KPI (Key Performance Indicator): конверсії, ціни залучення одного клієнта, трафіку, відгуків клієнтів, кількість переходів по сторінках сайту, кількість кліпів, вартість однієї продажі, повернення інвестицій у рекламу, охоплення, кількість переглядів   |
| Переваги  | інтерактивність – активне залучення споживача у взаємодію з брендом; відсутність територіальних обмежень при реалізації маркетингових ідей; легка доступність до ресурсу (web-і war-ресурси); глибоке проникнення Інтернету і мобільного зв'язку забезпечує активне залучення цільової аудиторії; можливість оперативної оцінки заходів кампанії та управління подіями в режимі реального часу         |
| Недоліки  | Серед недоліків можна виділити три основних, а нашу думку:<br>1. Для населення старшого покоління інструменти digital marketing можуть бути не достатньо зрозумілими та доступними.<br>2. Інструменти та методи, які на перший погляд ще можна вважати «новітніми» швидко стають неактуальними у гонці за постійними оновленнями (хоча це швидше мотиваційно-інноваційна характеристика, аніж недолік) |

\* Примітка: розроблено автором на основі джерел [6, 7]

За оцінками експертів Всеукраїнської рекламної коаліції зростання цифрового рекламного ринку – зростання ринку Інтернет-реклами продовжиться, ключовими факторами зростання стануть домінуючі обороти глобальних гравців Facebook для банерної реклами, Google (Youtube) для онлайн-відео і пошуку, а також прогнозується подальше зростання частки мобільного трафіку, що пояснюється позитивною динамікою мобільного споживання Інтернету населенням України [5, с.121]. У зв'язку з цим очевидним висновком є те, що найефективнішим способом комунікації банків є «цифровий маркетинг», з чого випливає наступний очевидний висновок – перед банками постає необхідність у важливому процесі відбору та розвитку маркетингових інструментів цього напрямку.

Дослідник Чубукова О. Ю. відзначає чинники, які зумовлюють актуальність розроблення сучасних комунікаційних стратегій маркетингу банківських послуг, а саме:

- глобальні тенденції розширення каналів фінансових операцій;
- швидкий розвиток банківських інноваційних продуктів і послуг;
- підвищення ризиків фінансової діяльності банків у режимі реального часу;
- дедалі більша потреба клієнтів у швидкості та гнучкості проведення фінансових розрахунків;
- посилення автоматизації та нових підходів до якості надання фінансових послуг;
- стрімкий розвиток ІТ-технологій у фінансовій сфері;
- потреба адаптації діяльності банків до змін на глобальному фінансовому ринку; – переорієнтація прибуткової діяльності банків на комісійні доходи від обслуговування клієнтів [7, с. 62]. На нашу думку, дані тенденції суттєво змінять конфігурацію комунікаційної політики банків України у бік їх тотальної діджиталізації та персоніфікації.

Висновок. В статті проаналізовано сутність комунікаційної політики та сформульовано узагальнююче визначення поняття «комунікаційна політика банку» – комплекс заходів, завдання яких сформулювати для цільової аудиторії уявлення про загальну маркетингову стратегію установи шляхом направлення їй спеціальних повідомлень про послугу, її ціну, способи продажу з метою викликати до неї інтерес. Виокремлено основні складові комунікаційної політики: публік-релейшиз, реклама, стимулювання збуту та прямий продаж та пояснено їх прояви та застосування. Ми робимо висновок, що банкам необхідно удосконалювати канали комунікації, у зв'язку з розвитком суспільства, і при цьому вагому роль при цьому необхідно надавати digital маркетингу, щоб знаходити індивідуальні підходи до співпраці з вже існуючими та потенційними клієнтами з метою підвищення конкурентоспроможності на ринку банківських фінансових послуг. Цифровий маркетинг

(digital marketing) – це використання всіх можливих форм цифрових каналів для просування фірми та її товару. Також наведено аргументи, які підтверджують необхідність розвитку цифрового маркетингу, який і надалі дозволить задовольнити наступні потреби банків: підтримка іміджу бренда, підтримка виведення нового бренда або продукту на ринок, підвищення впізнаваності та стимулювання продажів.

### Список використаних джерел

1. Зовнішні бізнес-комунікації банку як інструмент підтримки репутації в умовах кризи / М. В. Замороз., Ю. М. Даниленко. // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». № 10, 2020. – С. 39-48 . URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10\\_2020/71.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2020/71.pdf)
2. Маркетинг у банках: навч. посібник Р.М. Безус, Л.М. Курбацька, І.Г. Кадирус, А.С. Донських, Д.В. Воловик. – Дніпро: Журфонд, 2019. – 320 с. URL: <https://dspace.dsau.dp.ua/jspui/bitstream/123456789/2858/1/Marketing%202019.pdf>
3. Маслова Н.О. Маркетинг у банку: навч. посіб. / Н.О. Маслова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 320 с.
4. Маслова Н.О. Б.А. Хоменко Особливості комунікаційної політики банків України / Н. О. Маслова, Б. А. Хоменко // Підприємництво та інновації, Вип. 2. – 2016. – С. 108-117. URL: [file:///D:/%D0%B7%D0%B0%D0%B3%D1%80%D1%83%D0%B7%D0%BA%D0%B8/pidinnov\\_2016\\_2\\_19%20\(1\).pdf](file:///D:/%D0%B7%D0%B0%D0%B3%D1%80%D1%83%D0%B7%D0%BA%D0%B8/pidinnov_2016_2_19%20(1).pdf)
5. Коваленко В. В. Маркетингові банківські комунікації в умовах цифровізації економіки України. Modern Economics. 2020. № 21(2020). С. 115-121. – URL: <http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7820/1/kovalenko.pdf>
6. Сутність та роль комунікаційної політики банку в сучасних умовах. – Волохата В. Є. / Бізнесінформ № 6. – 2019 – с. 234-239. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sutnist-ta-rol-komunikatsiynoi-politiki-banku-v-suchasnih-umovah/viewer>
7. Чубукова О. Ю. Інтегровані маркетингові комунікації: актуальні питання теорії / О. Ю. Чубукова, В. В. Марциновський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2019. – № 6. – С. 62-72. – URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu\\_2019\\_6\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2019_6_10).

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента МАСЛОВОЇ Н.О.

## БАНКІВСЬКЕ ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

**ДЖЕВАГА А., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*Статтю присвячено дослідженню ринку іпотечного кредитування в Україні та визначенню чинників, що стримують розвиток банківського іпотечного кредитування.*

*The article is devoted to the study of the mortgage lending market in Ukraine and the identification of factors hindering the development of bank mortgage lending.*

Актуальність теми. Іпотечне кредитування відіграє важливу роль у функціонуванні механізму ринкової економіки. За умов стабільного розвитку національної економіки

іпотечне кредитування пом'якшує соціальні проблеми, у тому числі проблему зайнятості, створює умови для прискорення вирішення потреб населення у житлі, а також є важливим для підтримки макроекономічної стабільності. Також, оскільки іпотечне кредитування відноситься до забезпеченого виду кредитування і, у свою чергу, зменшує ризики для банку, що для банківської діяльності є досить важливим аспектом. З огляду на це розглянута тема є актуальною.

Дослідженню проблеми іпотечного кредитування присвячено праці провідних вітчизняних та зарубіжних економістів і фінансистів. Основні напрями розвитку іпотечних відносин та іпотечного ринку досліджено в працях вітчизняних вчених: Кіреєв О. І., Череп А.В., Андросова О.Ф., Войтюк А. В.

Метою статті є проведення аналізу іпотечного кредитування в Україні.

Об'єктом дослідження є банківське іпотечне кредитування.

Згідно Закону України «Про іпотеку», іпотека – вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника [1].

Досліджуючи поняття «іпотека» в науковій літературі, було виявлено, що науковці по різному визначають дане поняття (табл. 1).

Таблиця 1

#### Визначення категорії «іпотека» в науковій літературі\*

| № п/п | Автор   | Визначення   |
|-------|---|--|
| 1     | Рябініна Л. М.<br>Няньчук Н. Ю.<br>Ухлічева Л. І.   | Іпотека – це вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, яке залишається у володінні та використанні іпотекодавця, відповідно до якої іпотекодержатель має право у разі невиконання боржником, забезпеченого іпотекою зобов'язання, отримати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника [2] |
| 2     | Дзюблюк О. В.                                       | Іпотека – це один зі способів забезпечення зобов'язання нерухомим майном, при якому заставодержатель має право у разі невиконання заставодавцем зобов'язання отримати задоволення своїх вимог за рахунок заставленої нерухомості [3].  |
| 3     | Бусел В.Т.  | Визначає іпотеку як позику, що видається під заставу нерухомого майна, також заставу нерухомого майна під таку позику [4].   |
| 4     | Круш П.В.   | Під іпотекою (англ. mortgage) розуміють грошову позику, яка надається під заставу нерухомого майна (землі, будинку, підприємства) [4].   |
| 5     | Смірнов В.В   | Іпотека – це спосіб забезпечення зобов'язань, коли предметом застави є нерухоме майно [4].   |
| 6     | Кузнецова С. А.<br>Болгар Т. М.<br>Пестовська З. С. | Іпотека – це особливий вид економічних відносин з приводу надання кредитів під заставу нерухомого майна[5].  |

\*Примітка: складено автором на основі [2,3,4,5].

Виходячи з інформації, наведеної в таблиці, можна сказати, що деякі автори визначають поняття іпотеки як вид забезпечення зобов'язань, інші як саму позику. Тобто не розділяють поняття «іпотека» та «іпотечне кредитування».

Щодо правового забезпечення іпотечного кредитування в Україні, то початок правового регулювання іпотечного кредитування настав з виданням Указу Президента України «Про заходи щодо розвитку іпотечного ринку в Україні» від 8 серпня 2002 року. Даний Указ було видано з метою «створення ефективних механізмів розвитку іпотечного ринку, додаткових можливостей для залучення інвестицій у пріоритетні галузі економіки України» [6]. Та саме у 2003-2004 роках відбулося офіційне становлення правовідносин щодо іпотеки та іпотечного кредитування. Це пов'язано з виданням Закону України «Про іпотеку». Даним Законом визначено нормативно-правові документи на яких базується цей закон, виникнення, застосування і пріоритети іпотеки, предмет іпотеки та організаційно-правові засади.

Загалом питання іпотечного кредитування регулюють такі нормативно-правові документи: Цивільний кодекс України, Земельний кодекс України, Житловий кодекс України, Закон України «Про іпотеку», Закон України «Про заставу», Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю», Закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень», Закон України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати».

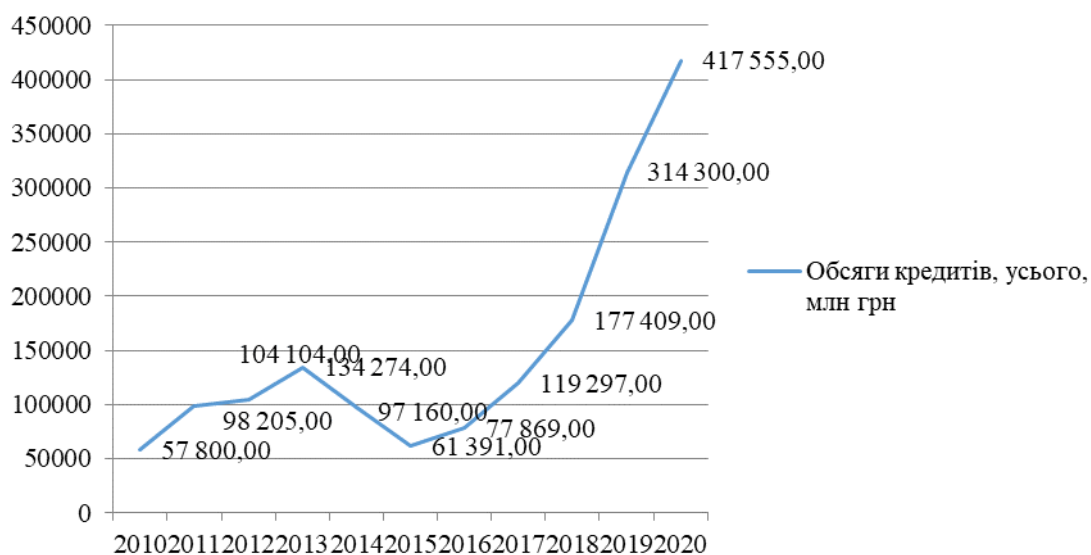


Рис. 1. Динаміка обсягів нових кредитів, наданих домашнім господарствам банками України протягом 2010–2020 рр. [7]

З огляду на динаміку обсягу наданих кредитів (рис. 1), то можна спостерігати, що з 2015 року відбувається стрімке зростання обсягу нових наданих кредитів. Це свідчить про зростання попиту на банківське кредитування, що в свою чергу, є позитивним фактором для банківської системи.

Розглянемо більш детально обсяги нових наданих іпотечних кредитів (рис. 2).

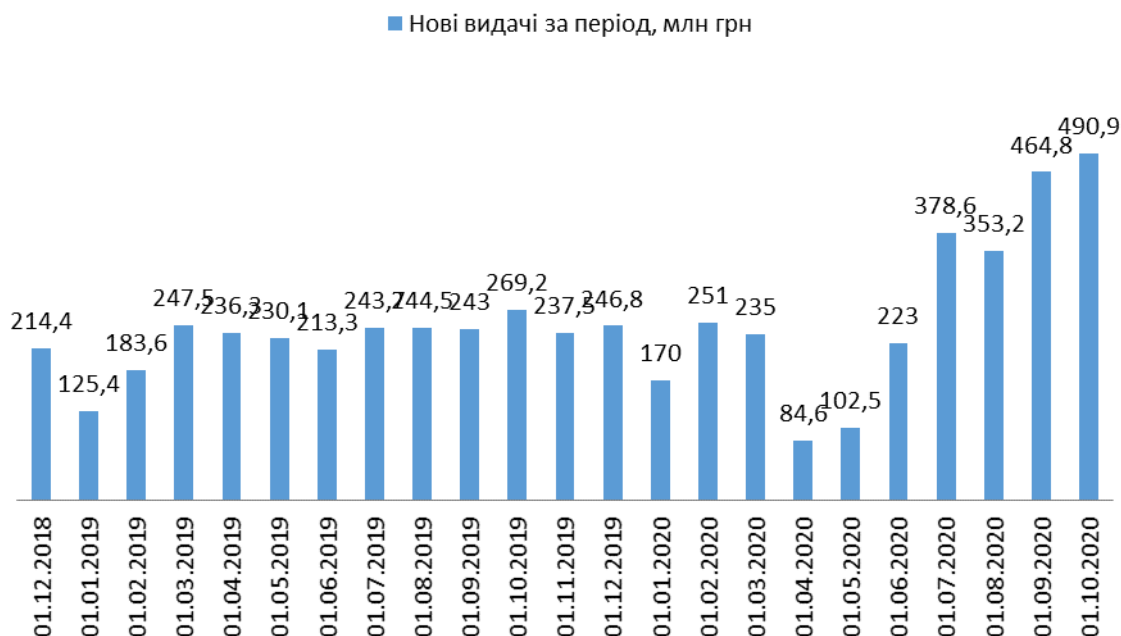


Рис. 2. Динаміка обсягів нових іпотечних кредитів, наданих банками України, за період з 01.12.2018 по 01.10.2020 [7]

З огляду на рис. 2, з квітня 2020 року спостерігається зростання обсягу нових наданих іпотечних кредитів. Це пов'язано зі зниженням відсоткових ставок на ринку і зростанням попиту на житло серед населення. Розглянемо динаміку зміни відсоткових ставок на споживчі та іпотечні кредити (рис. 3).

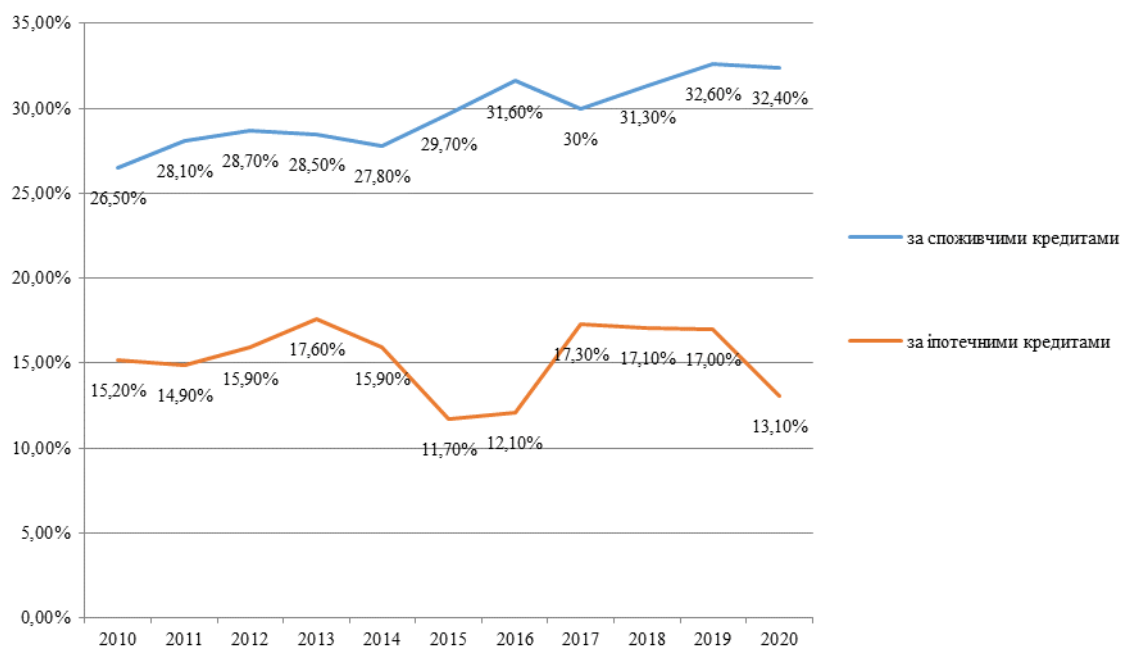


Рис. 3. Динаміка середніх процентних ставок банків України за новими кредитами домашнім господарствам за цільовим спрямуванням 2010–2020 рр. [7]

З огляду на динаміку процентних ставок можна помітити, що з 2017 року відбувається зниження відсоткової ставки за новими іпотечними кредитами. В свою чергу, це свідчить, про зниження вартості кредиту для клієнтів і стабілізацію ситуації на ринку. Однак проблеми з іпотечним кредитуванням на сьогодні залишаються не вирішеними.

Нині основною перешкодою для відновлення іпотечного кредитування банки вважають мораторій на стягнення застави [8]. Даний мораторій розповсюджується на нерухоме житлове майно, яке виступає як забезпечення зобов'язань за кредитами, наданими в іноземній валюті [9]. Зняття даного мораторію планувалося на кінець 2020 року [10], однак мораторій не було знято, а було внесено зміни. Інші вагомими перепони – незахищеність прав кредиторів, правова неврегульованість та непрозорість первинного ринку. Також респонденти згадували жорсткі вимоги НБУ та недобросовісну конкуренцію на ринку [8].

Ринок житлової іпотеки залишається концентрованим: трохи менше 90% нових кредитів видають п'ять банків. Майже всі нові видачі – це кредити на вторинне житло. Середня сума кредиту зростає, але умови кредитування залишаються консервативними. У наступному році банки планують нарощувати обсяги іпотеки [11].

На початок 2021 року в Україні почалося впровадження державної програми «Доступна іпотека 7%». За умовами програми Кредит можна буде отримати строком до 20 років, із мінімальним першим внеском 15% вартості предмету іпотеки. Максимальний розмір комісії за надання та обслуговування кредиту складає 0,5 від суми кредиту та додатково 0,5% річних за гарантії Фонду у випадку використання [12]. На сьогодні, держава спрямовує свою діяльність на пошук шляхів і розвиток ринку іпотечного кредитування та стимулювання будівництва. Дана спрямованість держави є необхідною не тільки для банківського сектору, а для держави в цілому.

За стабільних макроекономічних умов у 2021 році банки в середньому планують профінансувати майже у півтора раза більше нової іпотеки. Це попри наявні проблеми, що заважають активному іпотечному кредитуванню. Головними серед них банки вважають дефіцит платоспроможних позичальників, хаос на ринку новобудов, високу вартість ресурсів та дію мораторію на стягнення застави за валютною іпотекою [11].

Зволікання з реформою Державної архітектурно-будівельної інспекції вже стало глобальною проблемою для ринку. За рік з часу її анонсування вона досі перебуває на початковому етапі, та все ще не визначено цільового формату системи контролю у будівництві. За відсутності дієвого регулювання властиві первинному ринку нерухомості ризики зберігаються. Первинний ринок нерухомості залишається неврегульованим та непрозорим, це створює ризики як для приватних інвесторів, так і для банків-кредиторів. Без підвищення прозорості в галузі, посилення відповідальності забудовників та впровадження механізмів фінансування будівництва, що унеможливають шахрайство, іпотека на первинному ринку нерухомості не стане масовою [11].

Пріоритетними векторами стимулювання розвитку іпотечного ринку в Україні є: завершення формування нормативно-правової бази з питань іпотечного кредитування; створення конкуренції між банками на вітчизняному ринку, що підвищує привабливість самої іпотеки; активізація участі держави в іпотечному кредитуванні; формування сприятливих умов для залучення фінансових ресурсів у сферу іпотечного кредитування; зниження процентних ставок та збільшення термінів кредитування відповідно до іноземних стандартів.

Висновки. Отже, спираючись на дані в статті, можна зробити висновок, що відбувається зростання обсягу іпотечного кредитування і для цього створюються більш сприятливі умови і з боку держави, про що свідчить створення державної програми «Доступні кредити». Однак, для досягнення максимально комфортних умов і зростання попиту та пропозиції на ринку іпотечного кредитування потрібні зміни у нормативно-правовій базі, сприяти розширенню списку банків, що будуть працювати і в сфері іпотечного кредитування.

### Список використаних джерел

1. Про іпотеку: Закон України від 05.06.2003 № 898-IV (із змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/898-15>

2. Рябініна Л.М., Няньчук Н.Ю., Ухлічева Л.І. Банківські операції: навчальний посібник. Одеса: ОДЕУ, 2011. 536 с.
3. Дзюблюк О. В. Банківські операції: Підручник Тернопіль: Вид-во ТНЕУ «Економічна думка», 2009. 696 с.
4. Войтюк А. В. Теоретико-методологічні засади іпотечного кредитування. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2016. № 3. С. 40-48
5. Энциклопедический словарь: В 8бт./ Под ред. К. К. Арсеньева, Ф. Ф. Петрушевского. М.: Изд. Центр «ТЕРРА», 1991. Т.25
6. Про заходи щодо розвитку іпотечного ринку в Україні: Указ президента України № 695 від 8 серпня 2002 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695/2002>
7. Офіційний сайт Національного банку України URL: <https://bank.gov.ua/>
8. Інтернет-портал про фінанси та економіку Finbalance. URL: <http://finbalance.com.ua/>
9. Про мораторій на стягнення майна громадян України, наданого як забезпечення кредитів в іноземній валюті: Закон України від 03.06.2014 № 1304-VII (із змінами та доповненнями) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1304-18>
10. Звіт про фінансову стабільність: Звіт Національного банку України від 13.12.2019. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/FSR\\_2019-H2.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2019-H2.pdf?v=4)
11. Звіт про фінансову стабільність: Звіт Національного банку України від 18.12.2020. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/FSR\\_2020-H2.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2020-H2.pdf?v=4))
12. Урядовий портал URL: <https://www.kmu.gov.ua/>

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента ГЕРБИЧ Л.А.

## **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ БАНКУ**

**ДИКУН І., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*У статті розглянуто сутність конкурентної позиції банку та фактори впливу на неї. Розкрито рівні управління конкурентною позицією банку. Досліджено методи оцінювання конкурентної позиції банку. Запропоновано заходи щодо підвищення конкурентної позиції українських банків.*

*The article considers the essence of the bank's competitive position and factors influencing it. The levels of management of the bank's competitive position are revealed. Methods of assessing the competitive position of bank are studied. Measures to increase the competitive position of Ukrainian banks are proposed.*

Постановка проблеми. Ринок банківських послуг сьогодні є найбільш динамічним, із стійкою тенденцією до зростання. Висока конкуренція у цій сфері привела до існування широкого асортименту банківських продуктів. Отже сутність конкуренції на ринку банківських послуг, на нашу думку, повинна розглядатися не лише як економічне суперництво банків та інших фінансових установ – суб'єктів ринку банківських послуг за вигідні позиції на ньому, а, перш за все, як їх суперництво у сфері мінімізації ризиків та завоювання довіри людей.

Зміцнення конкурентного потенціалу банківських установ має і важливе загальноекономічне значення, зокрема, для поповнення доходної частини бюджетів різних рівнів, збільшення обсягів кредитування вітчизняної економіки, підвищення довіри вкладників до банків.



Аналіз публікацій. Значні розробки у вивченні конкуренції серед банківських інститутів здійснили такі економісти як Жарій Я.В. [1], Заруба Ю.О. [2], Мірошніченко О.В. [3], Коваленко В.В., Белова Ю.М. [4], Коцюба І.І. [6], Радова Н.В. [8], Рашкован В., Корнилюк Р. та інші.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження теоретико-методичних положень конкурентної позиції банку та надання рекомендацій щодо її зміцнення.

Об'єктом дослідження є конкурентна позиція банку. Предметом – оцінювання конкурентної позиції банку в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Конкурентне середовище в банківській сфері є одним із складових глобального економічного простору, оскільки таким чином впливає на вартість надання банківських послуг, доступність фінансових ресурсів, ефективність та швидкість трансформації заощаджень в капітальні вкладення через банківську систему, визначає її надійність та стійкість.

Під банківською конкуренцією розуміють динамічний процес суперництва банків, спрямований на досягнення поставлених цілей шляхом розробки й реалізації продуктів з характеристиками, що забезпечують задоволення економічних потреб клієнта.

Для того щоб зрозуміти, що таке конкурентна позиція банку, розглянемо підходи до визначення категорії «конкурентоспроможність».

Так, на думку М. Портера «конкурентоспроможність являє собою властивість суб'єкту ринкових відносин виступати на ринку нарівні з присутніми там конкуруючими суб'єктами».

З погляду Мірошніченко О.В. рівень конкурентоспроможності банку відображає успішність його функціонування в процесі набуття, утримання та розширення ринкових позицій, що передбачає здатність банківської установи забезпечувати відповідність власних послуг запитам споживачів та протистояти негативному впливу зовнішнього середовища [4].

Отже, під конкурентною позицією банку слід розуміти можливість здійснення ефективної господарської діяльності та досягнення практичної прибуткової реалізації послуг в умовах конкурентного ринку.

Розглянемо ряд факторів, які впливають на конкурентну позицію банку, їх подано на рис.1. До внутрішніх факторів відносяться цінові та нецінові. Використовуючи наведені особливості цінової та нецінової конкуренції, можна визначити, що конкурентна позиція банку – властивість банку протистояти конкурентам, утримувати чи завойовувати визначену ринкову частку із заданою для банку ефективністю. Ця властивість може втілюватися за допомогою конкурентоспроможності банківської послуги, що являє собою сукупність якісних (що можуть визначатися методами нецінової конкуренції) та вартісних (методами цінової конкуренції) характеристик, що спроможні ефективно задовольнити клієнта [4].

Внутрішні фактори включають в себе: якість менеджменту, розвиток технологій, організаційна структура, продуктова та цінова політика, функціональна спрямованість, впровадження інновацій, інфраструктурне забезпечення, рівень капіталу та ресурсна база, фаза еволюції банку, якість активів, конкурентна позиція, управління ризиками, комерційні зв'язки, рівень прибутковості. Внутрішні фактори формуються безпосередньо в банку, їх інтенсивність та характер прояву залежать від ефективності управління ним. Внутрішні фактори характеризують можливість та ефективність адаптації банку до умов зовнішнього середовища і є об'єктом управління в системі забезпечення конкурентної позиції банку.

В свою чергу, сукупність зовнішніх факторів варто поділяти на наступні групи:

- ефективність державно-правового механізму – політична стабільність, дієвість законів, правове та нормативне забезпечення, банківське регулювання та нагляд в державі;
- загальноекономічна ситуація – стан суспільного виробництва, ринкова кон'юнктура, інвестиційний клімат, конкурентоспроможність вітчизняних товарів, обсяг зовнішнього товарообороту, рівень доходів населення, податкова політика, інфляція;
- стан фінансового ринку – динаміка процентних ставок, доходність фінансових ринків, політика центрального банку, методи та інтенсивність конкуренції між банками країни, попит на банківські послуги, ємність фінансового ринку;

– розвиток світової економіки – кон’юнктура світових фінансових ринків, динаміка валютних курсів, напрями міжнародного руху капіталу, рівень інтеграції банківської системи у світові фінансові зв’язки [4].

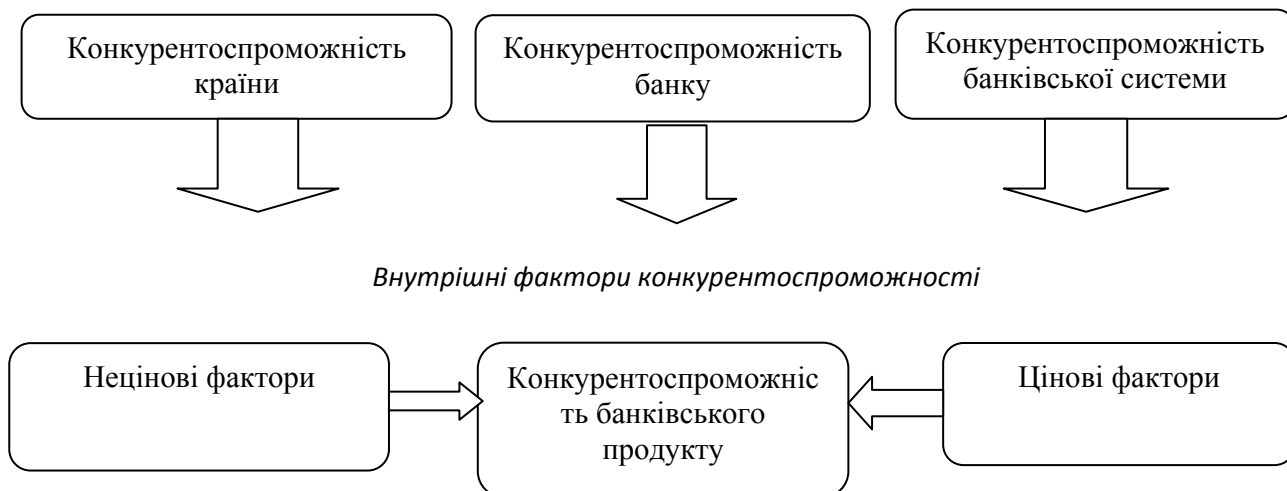


Рис. 1. Фактори впливу на конкурентоспроможність банку [5]

Механізм управління конкурентною позицією визначається як сукупність елементів, взаємодія яких повинна забезпечити вплив на фактори конкурентної позиції банку, і спрямована на забезпечення створення і підтримки стійких конкурентних переваг банку.

В даному контексті виділяють наступні рівні управління конкурентною позицією (табл. 1). Всі рівні управління конкурентною позицією банку, тобто цілі, критерії та шляхи їх досягнення на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях управління повинні бути узгоджені та не суперечити один одному [1].

Таблиця 1

### Характеристика системи управління конкурентною позицією банку [8]

| Рівень       | Мета   | Об’єкт   | Критерії  |
|--------------|--|--|---|
| Оперативний  | забезпечення здатності виготовляти та реалізовувати конкурентоспроможні продукти                                       | внутрішні фактори, що визначають конкурентоспроможність продукту | показники конкурентної позиції банківських продуктів                        |
| Тактичний    | забезпечення здатності здійснювати прибуткову діяльність за прийнятного рівня ризику в умовах конкурентного ринку      | внутрішні фактори, що визначають конкурентоспроможність банку    | показники, що характеризують фінансовий стан та результати діяльності банку |
| Стратегічний | забезпечення здатності банку ефективно використовувати ресурси та збільшувати ринкову частку у довгостроковому періоді | конкурентний потенціал   | показники, що визначають можливість збільшення ринкової частки банку        |

Отже, на оперативному рівні вирішуються питання стосовно продуктів конкурентної позиції банку. На тактичному: стосовно прибуткової діяльності за прийнятний рівень ризику в умовах конкурентного ринку. І стратегічний рівень охоплює ресурсну базу банку.

На нашу думку, дуже важливим питанням, яке потребує ґрунтовного дослідження та удосконалення, є вивчення методів оцінювання конкурентної позиції банку. Від того, наскільки банк зможе ефективно оцінити параметри своєї конкурентоспроможності на ринку банківських послуг, залежатиме результативність його діяльності. У сучасній економічній літературі існує велика кількість методів оцінювання конкурентної позиції банку, які відрізняються залежно від підходів до розуміння об'єкта дослідження.

Розглянемо основні підходи до оцінки конкурентної позиції банку:

- диференціальний метод – проводиться з метою оцінювання впливу одиничного параметра, що визнається заздалегідь, на загальний рівень конкурентоспроможності банку;

- комплексний метод – відрізняється від попереднього використанням методики оцінювання впливу групи показників (кількох параметрів) на рівень конкурентної позиції банківської установи;

- змішаний метод оцінювання – заснований на поєднанні двох попередніх методів, але пріоритетним для використання є комплексний метод, оскільки за його допомогою виявляються потенційні проблеми в процесі аналізу. [2]

Кожен із зазначених методів має як свої переваги, так і недоліки. Так, диференціальний метод має свої переваги перед двома іншими: по-перше, це відсутність складності в розрахунках, а по-друге – на базі отриманих результатів проводиться прогнозування рівня конкурентоспроможності банківських послуг за окремими параметрами на плановий період. Поряд з цим, недоліком цього підходу можна вважати те, що висновки здійснюються на основі порівняння з попередніми результатами, а отже, за відсутності аналітичних розрахунків за попередній період неможливо побудувати прогноз на запланований період.

Комплексний метод дає змогу зробити висновки щодо взаємозв'язку конкурентоспроможності та інтегрального показника, а також визначити стратегічні орієнтири підвищення рівня конкурентоспроможності банківської послуги. Недоліком підходу слід вважати можливість появи недостовірності результатів у зв'язку із суб'єктивністю (на етапі присвоєння питомої ваги показникам у відповідних групах) первинних даних.

Змішаний метод має переваги в тому, що при ідентифікації взаємозв'язків між груповим показником і рівнем конкурентоспроможності банківських послуг проводиться аналіз впливу кожного окремого показника, що були віднесені до цієї групи. Недоліком методу слід вважати масштабність і довготерміновість розрахунків, що не завжди зручно для банку. Саме тому для найбільш точних результатів доцільно все-таки комбінувати декілька методик [3].

Вважаємо, що в сучасних умовах, для підвищення конкурентної позиції банків, варто запропонувати ряд наступних ідей:

- посилення конкурентної позиції банківської установи вимагає нової якості банківського менеджменту, який повинен дуже оперативно реагувати на виклики динамічного ринку;

- необхідно встановлювати депозитні ставки на рівні ринкових або вище них;

- потреба у постійному відстеженні тенденцій трансформації зовнішнього середовища і, як наслідок, зміни конкурентних переваг банку та його стратегічних конкурентів обумовлює необхідність проведення моніторингу їх діяльності з метою забезпечення своєчасної адаптації банківської установи до змін;

- зростання конкурентної позиції може досягатися за рахунок подальшого розвитку філіальної мережі (це одна із конкурентних переваг банків у боротьбі за роздрібного клієнта);

- конкурентоспроможність банків на ринках окремих послуг залежить від їх якості та сервісного рівня обслуговування клієнтів, а головними критеріями якості послуг банку мають бути: економічна вигідність, гарантованість здійснення та повнота виконання, дотримання банківської таємниці;

- жорстка конкуренція ведеться також за ресурси, які банки акумулюють на ринку фінансових ресурсів, тому необхідне встановлення оптимальної ціни на них [8]

В свою чергу зазначимо, що для підвищення конкурентної позиції українських банків на міжнародному ринку доцільно розширювати набір банківських послуг і підвищувати якість обслуговування клієнтів; відкривати закордонні філії, представництва, дочірні організації; проводити адаптацію банківського законодавства до сучасних умов, враховуючи глобалізацію економіки; впроваджувати нові банківські технології з використанням інтегрованої дистрибуторної мережі [3].

Висновки. Отже, конкуренція в банківському секторі є об'єктивним явищем еволюції світової фінансово-кредитної системи, обумовлене зростаючими потребами суспільства в капіталізації вільних грошових коштів. Спроможність витримати конкуренцію на певному ринку на основі адаптації до впливу зовнішніх факторів, пропозиції конкурентоспроможних продуктів, ефективного управління ресурсами та забезпечення стійкості є проявом конкурентної позиції банку.

Таким чином, особливостями банківської конкуренції на сучасному етапі є глобальний характер банківської конкуренції; лібералізація державного регулювання банківської системи; переміщення акцентів з цінових на нецінові методи конкуренції; поширення процесів кооперації та консолідації в банківській сфері; загострення конкуренції як між банківськими установами, так і з боку інших фінансово-кредитних установ; активне впровадження новітніх інформаційних технологій та застосування мережі Інтернет у реалізації банківських послуг.

### Список використаних джерел

1. Жарій Я. В. Інструментарій комплексного контролінгу в системі банківського ризик-менеджменту. *Проблеми і перспективи розвитку економіки та управління*. 2016. № 4. С. 302–309.
2. Заруба Ю.О. Конкурентоспроможність комерційного банку. Ю.О. Заруба. *Фінанси України*. 2017 № 8. С. 109-118.
3. Мірошніченко О. В. Методи оцінки конкурентної позиції банку. *Економіка країни*. 2017 № 38. С. 48–56.
4. Коваленко В.В., Белова Ю.М. Забезпечення конкурентної позиції банків України в умовах структурних дисбалансів економіки України. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2017. Вип. 25. Ч. 2. С. 149–152.
5. Коваленко Ю. М. Етапи інституційних трансформацій у банківській системі на теренах України. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка»*. 2016. Вип. 28. С. 119–124.
6. Коцюба І. І. Роль фінансового менеджменту в системі стратегічного управління банку. *Наука й економіка*. 2016. Вип. 1. С. 31–36. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nie\\_2016\\_1\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nie_2016_1_7).
7. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс]: інструкція, затверджена постановою Правління Національного банку України від 28 серпня 2001 р. № 368. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0841-01>.
8. Радова Н.В. Передумови забезпечення конкурентної позиції банків України. *Економіка і суспільство*. 2018. №8. С. 659–665.
9. Рашкован В., Корнилюк Р. Концентрація банківської системи України: міфи та факти. *Вісник Національного банку України*. 2016. № 234. С. 6–38.

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, асистента БЕЛЯНКО Л.Л.

# СУЧАСНІ ТРЕНДИ ПРОЦЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ НБУ

**ЗАБУДСЬКА Г., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*Статтю присвячено дослідженню процентної політики Національного банку України, інструменту регулювання грошово-кредитного ринку. Проаналізовано зміни основних показників процентної політики. Визначено вплив зміни режиму процентної політики на сучасні економічні процеси.*

*The article discusses the study of interest rate policy the National Bank of Ukraine and the tool for regulating the money market . It analyses the changes in key indicators of interest rates policy. The influence of interest rate regime changes on modern economic processes is determined.*

Актуальність теми. На даному етапі розвитку економіки України висуваються нові вимоги до формування дієвого регулювання елементів грошової системи. Найоперативнішою складовою економічної політики у ринковій економіці є монетарне регулювання, з-поміж методів та інструментів якого ключове місце займає процентна політика центрального банку. Методика проведення монетарного регулювання процентних ставок в Україні пов'язана з визначенням обґрунтованого рівня облікової ставки Національного банку України, що сприяє дотриманню цільових інфляційних показників, забезпеченню стабільного функціонування грошового ринку й економічної системи країни загалом. Звідси дослідження сучасних трендів процентної політики НБУ є особливо актуальним на даному етапі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню процентної політики центрального банку, присвячено низку праць вітчизняних вчених С. Савлука [1], В. Міщенко [2], А. Сомик, С. Бабича і т.д., і зарубіжних С. Хамалайнен, Г. Клаееса та Е. Хелферта. Незважаючи на наявні дослідження, розкриття теми сучасної процентної політики НБУ є недостатнім та потребує подальшого поглиблення та висвітлення.

Метою статті є дослідження сучасної процентної політики НБУ.

Об'єктом дослідження є процентна політика НБУ.

Предметом дослідження є процес реалізації процентної політики НБУ.

Традиційним інструментом регулювання грошово-кредитного ринку є процентна політика центрального банку. Через регулювання величини процентних ставок центральні банки мають можливість впливати на пропозицію грошей, динаміку обмінного курсу національної валюти, а також рух капіталів між різними сегментами фінансового ринку.

Відповідно до визначення НБУ: «процентна політика Національного банку – регулювання Національним банком попиту та пропозиції на грошові кошти через зміну процентних ставок за своїми операціями з метою впливу на процентні ставки суб'єктів грошово-кредитного ринку та дохідність фінансових операцій» [3, п. 2].

НБУ задля ефективного управління грошово-кредитним ринком, обсягами грошової маси в обігу, виконання функції кредитора останньої інстанції визначає за своїми операціями такі процентні ставки: облікову; за інструментами постійного доступу Національного банку; за депозитними сертифікатами Національного банку; за кредитами рефінансування [3, п. 4].

Після переходу до режиму інфляційного таргетування на початку 2016 р. облікова ставка стала головним діючим інструментом монетарної політики Національного банку. Здійснюючи зміну облікової ставки, НБУ має можливість впливати на зміну процентних ставок в економіці та, в результаті, на інфляцію.

Останніми роками даний вплив значно посилюється, що пов'язано з ефективнішою дією монетарного трансмісійного механізму. У спрощеному вигляді схема функціонування трансмісійного механізму полягає в тому, що спочатку заходи грошово-кредитної політики, насамперед зміна офіційної (базової, ключової) процентної ставки, впливають на ринкові

процентні ставки, на стан грошово-кредитного ринку та обмінний курс. Потім відбувається корекція цін на фінансові активи, яка впливає на зміну обсягів заощаджень, кредитування й інвестицій, а далі – на реальний сектор економіки, зміну обсягів експорту та імпорту, заробітної плати й цін [2].

Дієвість облікової ставки підвищилася не тільки внаслідок того, що за нею стали проводитися операції з регулювання ліквідності банківської системи, але й в результаті докорінних змін у порядку ухвалення рішень щодо облікової ставки в НБУ та його відкритості.

За режиму інфляційного таргетування ключовим завданням Національного банку є досягнення проголошеної ним середньострокової інфляційної цілі. Для його виконання НБУ потрібно мати довіру до своїх монетарних рішень. А це можливо, якщо бізнес і населення знає, хто, коли і як ухвалює рішення з монетарної політики.

До впровадження інфляційного таргетування не розголошувалася інформація про те, як ухвалюються монетарні рішення в Національному банку. Тепер всі учасники ринку знають, що рішення щодо рівня облікової ставки Правління НБУ приймає у конкретно зазначені наперед дати. Цей графік публікується заздалегідь на майбутній рік.

Це стало важливим елементом прогнозованості монетарної політики Національного банку. Крім цього, даний аспект є надзвичайно важливим для міжнародних аналітичних установ та іноземних інвесторів, які згідно з досвідом переважної більшості провідних центральних банків звикли, що монетарні рішення ухвалюються конкретно за розкладом і відсутній ризик щодо несподіваних рішень.

Усе перелічене зменшує невизначеність на фінансовому ринку та підвищує ефективність монетарної політики НБУ. Монетарна політика стає прозорою та передбачуванішою – відповідно це є важливим фактором підвищення довіри суспільства до монетарної політики НБУ та сприяє досягненню ним інфляційної цілі.

Аналізуючи динаміку облікової ставки НБУ за останні 10 рр. (рис.1) за період 2010-2021 рр. свідчить, що в діях центрального банку спочатку простежувалася тенденція до здешевлення кредитних ресурсів до 2013 року. Національний банк України в цей період зменшував облікову ставку як головного індикатора на грошово-кредитному ринку для стимулювання кредитної діяльності банків. У зв'язку з нестабільною політичною та соціально-економічною ситуацією в Україні, у 2014 році, облікова ставка значно зростала до березня 2015 року та сягнула 30%, а починаючи з серпня того ж року мала тенденцію до зниження, встановившись нині на позначці 14%.

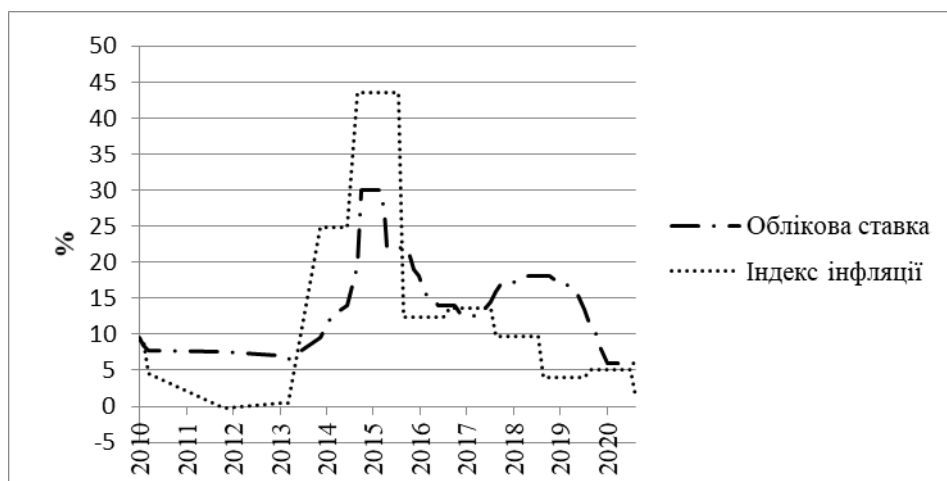


Рис. 1. Динаміка облікової ставки НБУ та індексу інфляції в Україні у 2010–2021 роках\*

\* побудовано автором за даними [5]

На початку 2014 року (07.02.2014) Національний банк України оголосив перехід до нового валютного режиму – режиму плаваючого курсу національної валюти, що було обумовлено суттєвим дефіцитом поточного рахунка платіжного балансу (16,5 млрд дол.), зниженням валютних резервів та вимогами МВФ щодо реформування монетарної політики: оптимальна монетарна політика в умовах плаваючого курсу повинна бути суттєво відмінною від монетарної політики в умовах де-факто фіксованого курсу [4].

Звідси, у зв'язку зі структурою відкритої сировинної економіки, якою є Україна, і складом споживчого кошика з великою часткою імпортованих товарів визначають те, що джерелом стійкості внутрішніх цін є стабільність валютного курсу. Тобто в даному періоді інфляція є наслідком девальвації національної валюти, а також адміністративного підвищення цін. Головними причинами зростання інфляції з 2014 року стало: зростання цін імпортованих товарів, виражених у гривні, внаслідок девальвації національної валюти та передача цих ефектів на всі ціни товарів і послуг [4]. Основним інструментом досягнення оптимальних темпів інфляції та економічного зростання стає рівень ключової процентної ставки центрального банку, але в даних умовах не були запроваджені системні реформи монетарної політики задля ефективного їх застосування.

Ключовою особливістю та складністю монетарної політики НБУ протягом 2014–2015 років було те, що галопуюча інфляція відбувалась на фоні демонетизації реального сектору економіки, істотного скорочення ВВП і зайнятості населення [4].

Після змін операційного дизайну монетарної політики у квітні 2016 року ставки основних інструментів управління ліквідністю жорстко прив'язані до облікової ставки [3]. В умовах структурного профіциту ліквідності основною операцією НБУ на ринку стало розміщення двотижневих депозитних сертифікатів, ставка за якими дорівнює обліковій ставці. Також для обмеження коливань короткострокових ставок на міжбанківському ринку НБУ проводить операції овернайт за ставками, прив'язаними до облікової: для депозитів – облікова ставка мінус 2 в. п., для кредитів – облікова ставка плюс 2 в. п. Крім того, НБУ регулярно проводить тендери з рефінансування на термін до 14 днів [6].

У результаті ставки на міжбанківському ринку дуже близькі до облікової ставки (рис. 2). В умовах профіциту ліквідності вони тяжіють до нижньої межі коридору, однак в окремі періоди перебували й у верхній частині. Ставки грошового ринку майже ніколи не виходять за межі коридору ставок за інструментами постійного доступу (із початку 2016 року таке траплялося лише тричі на щоденних даних).

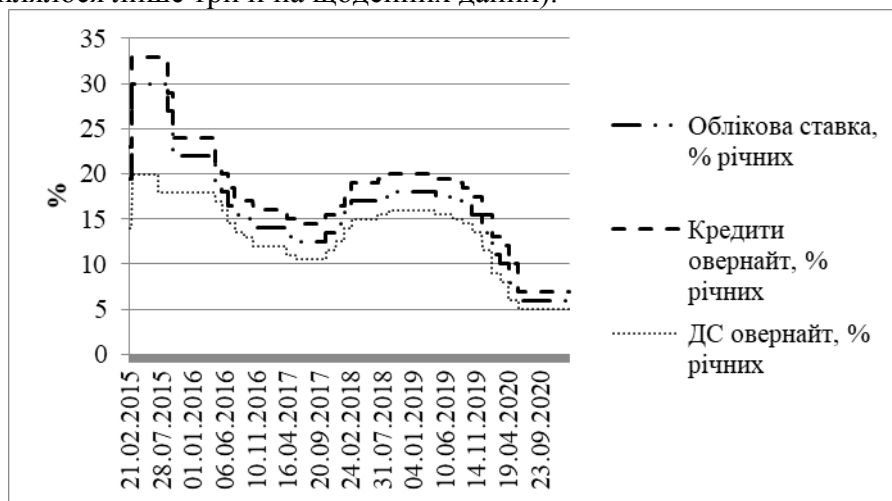


Рис. 2. Динаміка облікової ставки НБУ, ставки за кредитами овернайт та депозитними сертифікатами в Україні у 2010-2021 роках\*

\* побудовано автором за даними [5]

Це дає змогу згладжувати волатильність короткострокових міжбанківських ставок за допомогою утримання їх у межах визначеного коридору завдяки проведенню центральним банком монетарних операцій з підтримання чи зменшення ліквідності відповідно до ситуації на грошово-кредитному ринку. Центральні банки мають змогу здійснювати здебільшого або кредитні, або депозитні операції, оскільки проведення в умовах профіциту ліквідності двосторонніх операцій стримує розвиток міжбанківського ринку через надмірне сподівання банків на посередництво центрального.

З метою оцінки наявності зв'язку між процентними ставками комерційних банків за новими кредитами та депозитами зі ставкою рефінансування центрального банку побудовано графіки змін цих показників в Україні за період з 2010 р.



Рис. 3. Динаміка середніх процентних ставок банків України у національній валюті за 2010 січень – 2021 р. \*

\* побудовано автором за даними [5]

Дані, наведені в рис. 3 свідчать про те, що протягом досліджуваного періоду був відсутній взаємозв'язок між ставками банків за кредитами, депозитами та обліковою ставкою в період до 2019 р. В період 2012-2013 рр. облікова ставка була нижчою, ніж ставки за депозитами та кредитами комерційних банків, ніби надавала сигнал щодо зниження ставок за своїми продуктами, але цього не відбулося. В першій половині 2014 р. облікова ставка знаходилася в діапазоні між ставками за депозитами та кредитами. Далі вона не тільки перевищила ставки за депозитами, а й з вересня 2014 р. перевищила рівень ставок за кредитами банків. Цей період «дорогих» грошей завершився тільки у квітні 2016 р., коли ставка рефінансування опустилася трохи нижче ставок за кредитами банків. Ця тенденція, коли ставка рефінансування є наближеною до ставок за кредитами банків, спостерігалася і в 2017 р. [1].

В 2018 – поч. 2019 рр. облікова ставка є практично однаковою зі ставкою за кредитами, і нарешті в 2019 р. спостерігається зниження і облікової ставки, яка знаходиться в діапазоні між ставками за кредитами та депозитами, маючи спільну тенденцію до зниження, тобто з 2019 року можна стверджувати те, що взаємозв'язок з'явився і ставки за депозитами і кредитами є більш прогнозованими, тяжіють до облікової ставки НБУ.

З даної динаміки можна також зробити висновок щодо того, що банки в період до 2018 р. більше тяжіли до залучення коштів від ресурсів на ринку, ніж від НБУ, особливо в періоди, коли облікова ставка мала найвищі значення.

Проте українські банки в своїй кредитній політиці більше орієнтуються не на ставку рефінансування, а на ринкову вартість ресурсів. Українським вкладникам стає не вигідно



тримати кошти у банках, і вони можуть повернути свої грошові потоки у більш дохідні активи – золото, валюту, навіть у криптовалюту або споживчі товари (добре, якщо українського виробництва, але якщо імпортні, то це створить додатковий тиск на курс гривні). При цьому зростання цін призводить і до зміни структури ресурсної бази банків: зменшується частка строкових, хоч і дорогих депозитів, збільшується частка коштів на поточних рахунках, особливо на рахунках торговельних фірм. Кредитування ж поточними ресурсами строкових проектів різко збільшує ризик розриву ліквідності банків [1].

Для поглибленого дослідження зв'язків між обліковою ставкою, валютним курсом та інфляцією в останні роки проведено їх кореляційний аналіз за період з 01.06.2019 р. до 01.01.2021 р., тобто за 20 періодів і отримано такі коефіцієнти кореляції:

між обліковою ставкою та інфляцією – – 0.43;

між інфляцією і валютним курсом – 0.39;

між обліковою ставкою та валютним курсом – -0.86

У статистичних дослідженнях вважається, що якщо коефіцієнт кореляції знаходиться у діапазоні 0–0.2, то зв'язку практично немає, в діапазоні 0.2–0.5 зв'язок є слабким, 0.5–0.7 – середнім, 0.7–0.9 – значним, 0.9–1 – максимально щільним. У результаті бачимо, що найтіснішим є зв'язок між обліковою ставкою та валютним курсом, що підтверджує ефективність режиму інфляційного таргетування, досить неочікуваним став результат взаємозв'язку між обліковою ставкою та інфляцією, зв'язок досить слабкий, але це пов'язано з тим, що зміна облікової ставки НБУ найбільше впливає на рівень інфляції через 9–18 місяців. За даний період стабілізація макроекономічної ситуації, зростання ВВП, уповільнення інфляції та утримання в межах цільового діапазону ( $5\% \pm 1$  в. п.) сприяло послідовному пом'якшенню монетарної політики НБУ.

Покажемо те, що навіть в період світової кризи, спричиненої пандемією у 2020 р. облікова ставка знизилася з початку року на 7.5 в. п. до 6%. Це найнижчий рівень ставки в історії. Така ситуація є унікальною для України – усі попередні кризи супроводжувалися сплеском інфляції, внаслідок чого НБУ змушений був застосовувати жорсткішу монетарну політику. Цього ж разу НБУ має змогу діяти в унісон з іншими центральними банками, використовуючи монетарні методи стимулювання економіки [7].

Майбутня траєкторія облікової ставки визначатиметься балансом інфляційних ризиків. НБУ може підвищувати ставку в разі пришвидшення інфляції через пожвавлення світової та української економіки. У разі посилення пандемії та слабшого інфляційного тиску. Що в результаті і сталося, 5 березня 2021 р. НБУ підвищив облікову ставку вперше з 2018 р., з 6 до 6,5% [8]. Дане рішення спрямоване на поступове повернення інфляції до цілі в умовах відновлення як світової, так і української економіки. У січні зростання споживчих цін досягнуло 6,1% у річному вимірі. За попередніми оцінками Національного банку України, інфляція продовжила прискорення й у лютому.

У перші місяці 2021 року на прискорення інфляції найбільше впливали ціни на продукти харчування та паливо. Це пояснюється гіршими врожайми та стрімким зростанням цін на світових товарних ринках на тлі динамічного відновлення глобальної економіки [9].

Висновок. З огляду на вищесказане, доходимо до висновку, що з переходом НБУ до режиму інфляційного таргетування стало можливим досягнення цільового показника інфляції, що в свою чергу допомагає досягати стабільності та зростання в економічному середовищі. Сучасна політика НБУ є ефективним механізмом для забезпечення економічної стабільності, що дозволило навіть в період світової кризи не допустити раптових економічних шоків, а навпаки дозволило досить оперативно перейти до відновлення економіки відповідно до прогнозованих темпів. За допомогою нівелювання облікової ставки НБУ має можливість проводити ефективну монетарну політику в фінансовому секторі. Новий дизайн процентної політики НБУ посилив можливості управління інфляційними процесами за рахунок вищої чутливості ринку до змін облікової ставки.

## Список використаних джерел

1. Савлук С. Процентна політика центрального банку ВІСНИК КНТЕУ. 2018. № 2. С. 32-46. URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21)
2. Міщенко В.І. Роль і функції монетарного трансмісійного механізму в забезпечення цінової стабільності «Фінанси України», 1, 2016. URL: [http://finukr.org.ua/docs/FU\\_15\\_01\\_029\\_uk.pdf](http://finukr.org.ua/docs/FU_15_01_029_uk.pdf)
3. Про основи процентної політики Національного банку України: Постанова Правління Національного банку України від 21.04.2016 № 277. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0277500-16#Text>
4. Аналіз ефективності монетарної політики Національного банку України Електронний журнал. URL: [https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2016/08/FEAO\\_Analysis-of-the-NBU-Monetary-Pollicy-Effectiveness\\_A5\\_03.pdf](https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2016/08/FEAO_Analysis-of-the-NBU-Monetary-Pollicy-Effectiveness_A5_03.pdf)
5. Статистичні дані Національного банку України. URL : [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=65162&cat\\_id=36674](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674).
6. Zholud, O., Lepushynskiy, V., Nikolaychuk, S. (2019). The Effectiveness of the Monetary Transmission Mechanism in Ukraine since the Transition to Inflation Targeting. Visnyk of the National Bank of Ukraine, 247, 19-37. URL : <https://doi.org/10.26531/vnbu2019.247.02>
7. Звіт про фінансову стабільність червень 2019-грудень 2020. URL: [https://bank.gov.ua/ua/publications?page=1&perPage=5&search=&document=&pubCategory=3&keywords=&created\\_from=&created\\_to=](https://bank.gov.ua/ua/publications?page=1&perPage=5&search=&document=&pubCategory=3&keywords=&created_from=&created_to=)
8. Рішення Правління Національного банку України від 04 березня 2021 року № 84-рш «Про розмір облікової ставки. URL : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-ukrayini-pidvischiv-oblikovu-stavku-do-65>
9. Інфляційний звіт НБУ від 28.01.2021 URL : <https://bank.gov.ua/ua/monetary/report>
10. Основні засади грошово-кредитної політики НБУ на 2021 р. від 10.09.2020 URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/MPG\\_2021-mt.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/MPG_2021-mt.pdf?v=4)

Робота виконана під науковим керівництвом д-ра екон. наук, професора ШУЛЬГИ Н.П.

## АНТИКРИЗОВА ПОЛІТИКА БАНКУ

**КОЛОМІЄЦЬ І., 1 курс ФФБС КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*Статтю присвячено дослідженню особливостей проведення антикризової політики кредитними організаціями. Проаналізовано проблеми у передбаченні настання кризи українськими банками. Обґрунтована необхідність проведення антикризової політики вітчизняними банками.*

*The article is devoted to the study of the peculiarities of anti-crisis policy by credit institutions. Problems in predicting the onset of the crisis by Ukrainian banks are analyzed. The necessity of conducting anti-crisis policy by domestic banks is substantiated.*

Актуальність теми. З початку функціонування відкритої української економіки, банківська система в цілому і кожен окремий банк працюють в умовах невизначеності і критичного рівня ризику. Але стрімкий розвиток українського фінансового ринку,

спричинений глобалізацією та інтернаціоналізацією фінансових ринків робить його цивілізованішим й більш схожим на сучасні західні фінансові ринки, яким притаманні дещо інші ризики і кризові ситуації. Це актуалізує постійне вдосконалення антикризової політики вітчизняних банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні науковці, що досліджували основні проблеми в банківському секторі та питання щодо формування заходів антикризової політики: Болдирєв О. О., Зверяков О. М., Коваленко В. В., Коваленко Д. І., Костогриз В., Терещенко О. О. Коренєва О. Г., Манжос С. Б., Степаненко А. І., Терещенко О. О. тощо.

Метою статті є дослідження особливостей антикризової політики вітчизняних банків.

Об'єктом дослідження є сучасна банківська система та її заходи у напрямку подолання банківських криз.

Предметом дослідження є антикризова політика банків.

Банківський сектор є найбільшою складовою фінансового ринку України з активами, які складають велику частку усіх фінансових установ. Тому негативні фактори будуть найбільш помітними саме в цьому секторі. На жаль, кількість банківських установ, що мають ліцензію, з 2014 року щорічно зменшується (табл. 1).

*Таблиця 1*

### **Кількість діючих банків в період з 2014 по 01. 2021 рр.**

| Показники   | Роки |      |      |      |      |      |      |         |
|---|------|------|------|------|------|------|------|---------|
|   | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 01.2021 |
| Кількість зареєстрованих банків                                 | 158  | 117  | 98   | 88   | 82   | 77   | 75   | 73      |
| з них кількість банків з іноземним капіталом                    | 68   | 41   | 39   | 38   | 38   | 37   | 35   | 33      |
| зокрема, кількість банків зі стовідсотковим іноземним капіталом | 19   | 17   | 18   | 17   | 18   | 23   | 23   | 23      |

*Джерело: складено на основі джерела [4]*

Аналізуючи таблицю 1, бачимо, що за цей період 85 банків було оголошено неплатоспроможними та виведено з ринку шляхом ліквідації.

Кризи загострюють проблеми, що існують в банківському секторі. Масове не проведення платежів призводить до величезних фінансових втрат в економіці, браку ліквідних ресурсів, різкого скорочення міжбанківських розрахунків і платежів, погіршення фінансового стану та банкрутства банків, і колапсу, що в кінцевому підсумку, сприяє розвитку депресії в банківському секторі і економіці країни.

Поняття «банківська криза» постійно оновлюється з появою нових факторів і умов, які призводять до банківських криз, а також за рахунок форм їх прояву.

У найбільш загальному вигляді банківську кризу можна визначити, як нездатність банківської системи виконувати свої основні функції акумуляції та мобілізації тимчасово вільних грошових коштів, надання кредитів, проведення розрахунків і платежів в економіці країни [5, с.169].

Деякі автори вважають, що банківська криза проявляється в нездатності банків виконати свої зобов'язання і здійснювати банківські операції, що надалі призводить до їх руйнування і банкрутства [3, с. 18].

Характерними рисами, властивими банківським кризам, вважають такі:

- поступовий спад на фінансових ринках;
- банки втрачають більшу частину своїх активів;
- падіння курсу національної валюти;
- паніка населення, недовіра до банків [2, с. 135].

За масштабами охоплення прийнято виділяти локальну, регіональну, системну і міжнародну, або глобальну, банківську кризу. У разі, виникнення локальної або системної банківської кризи, існує ризик того, що дана тенденція передасться й іншим галузям економіки.

Велика розмаїтість криз породжується величезною кількістю причин, що загалом розмежовують на внутрішні і зовнішні. Внутрішні – це причини, які породили внутрішні умови, обставини і дії, а зовнішні – це причини, які зародилися в зарубіжних банківських, фінансових або господарських системах і підштовхують або стимулюють кризові явища в інших національних банківських системах в умовах глобалізації.

Помилки в управлінні ризиками кредитної організації неминуче призводять до великих втрат кредиторів банку, що у свою чергу стає драйвером неплатежів в економіці і низки фінансових втрат за рахунок скорочення комерційного та банківського кредиту, масових вилучень вкладів. Крім того, дослідження показали, що існує пряма залежність між ступенем розвитку економіки і наслідками настання банківської кризи: країни з розвинутою економікою, як правило, зазнають великих втрат, ніж країни з економікою, що розвивається. Саме це є причиною, по якій банківські кризи є об'єктом регулювання.

Антикризова політика існує для того, щоб, якщо можливо, уникнути кризи (попередити її появу), а якщо це неможливо – обмежити розвиток кризи і пом'якшити її наслідки.

Вивчення та узагальнення досліджень вітчизняних науковців показало, що найчастіше антикризова політика розглядається, по-перше, як комплекс профілактичних заходів, що має всеосяжний характер і спрямований на запобігання та усунення несприятливих явищ з використанням наявних ресурсів і потенціалу виживання, по-друге, як реалізація спеціальних процедур виведення організації з кризи, зокрема таких як санація, реструктуризація, банкрутство, ліквідація [7, с. 42].

На думку В. Костоґриз, «механізм антикризової політики має забезпечувати адаптацію банку до змін зовнішнього та внутрішнього середовищ, впровадження цього механізму у практичну діяльність банку надає можливість забезпечувати його стійке функціонування та розвиток за будь-яких економічних, політичних і соціальних перетворень у світі або у внутрішньому середовищі» [1, с. 157].

Отже, антикризова політика включає заходи, спрямовані на обмеження масштабів поширення криз, зменшення їх тривалості та глибини, пом'якшення та подолання наслідків кризових ситуацій.

Антикризова політика комерційних банків спрямована на розв'язання таких задач [6, с. 54]:

- аналіз і оцінка кризових ситуацій;
- управління банківськими ризиками;
- стратегія управління банком;
- прогнозування криз;
- механізм подолання та запобігання криз;
- реструктуризація кредитної організації;
- санація і ліквідація кредитної організації;
- оцінка і мотивація персоналу.

В цілому, антикризова політика банків охоплює три основних етапи: діагностика і підготовка; профілактика; робота в умовах кризи та подальший вихід з неї. Виходячи з цього, кожен етап проведення антикризової політики банку охоплює окремі інструменти та завдання, вирішення яких необхідне для ліквідації виниклої проблеми на стратегічному рівні.

Одним з найбільш наочних і ефективних інструментів превентивної антикризової політики виступає стрес-тестування. За допомогою нього досягаються відразу два важливих завдання:

- оцінюються розмір збитків при найбільш несприятливому розвитку подій, якість власної системи ризик-менеджменту;
- визначаються напрямки її подальшого вдосконалення.

За результатами стрес-тестування у банку з'являється можливість складання плану дій щодо подолання та усунення негативних наслідків настання кризової ситуації в тому випадку, якщо уникнути її неможливо.

Але, в незалежності від бажання банківського менеджменту та його співробітників, іноді виникають ситуації, під час яких, виявляються нові проблеми під виглядом неможливості ліквідації кризи, пошуку альтернативних шляхів її вирішення, або більш того, антикризова політика банку призводить до збільшення проблемної ситуації в кредитній організації.

Це зумовлюється тим, що досить важко своєчасно передбачати настання кризи, розпізнати ознаки, що її попереджують і зрозуміти вектор спрямованості такої кризи. Причинами цього є недолік реального досвіду функціонування в умовах кризи у вітчизняних банків, а також практичних навичок по діагностиці внутрішніх і зовнішніх чинників деструктивного характеру, що впливають на банківську систему в цілому і на окремий банк зокрема.

Недолік інформації або не розвинені канали пошуку специфічної інформації, також дуже впливають на формування рішень під час проведення антикризової політики, адже саме прийняття таких рішень в умовах ризиків сприяє успішному функціонуванню. Відсутня інформаційна база, також негативно позначається на аналізі та оцінці кризи, а значить такий аналіз, ймовірно, буде некоректний. Спотворення результатів аналізу призводить до прийняття рішень і стратегій керування, що не відповідають реальній ситуації, що у свою чергу призводить до негативних наслідків.

Ці причини впливають на те, що наявність антикризової політики в українських банках не дає гарантії запобігання кризи. В більшості випадків українські банки кризи саме переживають. Але саме антикризова політика сприяє менш болісному переживанню цього етапу. Антикризова політика в даному випадку визначає і вирішує проблеми неможливості функціонування комерційного банку, управляє процесом ліквідації кризових явищ і наслідків кризи.

Висновок. Ефективність діяльності банківської системи – одна з ключових умов розвитку економіки кожної країни. Багато комерційних банків переживають ситуації, в яких їх фінансова надійність знаходиться в зоні ризику, а кредитний портфель стає проблемним, з вини неконтрольованого ризик-менеджменту або через погіршення зовнішньої економічної кон'юнктури. В такому випадку, керівництво комерційного банку вдається до інструментів проведення антикризової політики, метою яких є ліквідація загрози, застереження від кризи, що наближається і стабілізація комерційної діяльності кредитної організації.

Подолання банківських криз диктується об'єктивною необхідністю ефективного функціонування та сталого розвитку банківського сектора для надання кредитної підтримки та інвестування господарюючих суб'єктів з метою відновлення їх діяльності, а також для фінансування державних програм і зміцнення економіки України. Відновлення, оновлення та фінансова стійкість банків, створюють об'єктивні умови для формування сучасного конкурентоспроможного банківського сектора.

### Список використаних джерел

1. Костогриз В. Аспекти антикризового управління банківською діяльністю в Україні / В. Костогриз // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 7. – С. 156–158.
2. Костянская М.Р. Механизмы антикризисного управления в коммерческом банке для поддержания его финансовой устойчивости // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2020. No 3. С. 133-141.

3. Ларина О. И. Преодоление банковских кризисов: основные стратегии и инструменты // Деньги и кредит. 2011. № 9. С. 17–21.
4. Показники діяльності банків України. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593)
5. Стубайло Т. С. Банківські кризи: причини та наслідки / Т. С. Стубайло // Інноваційна економіка. – 2013. – № 11. – С. 168-174
6. Тавасиев А. М. Антикризисное управление кредитными организациями : учеб. пособие / А. М. Тавасиев. – М. : Юнити-Дана, 2006. – 480 с.
7. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія / О. О. Терещенко, Г.М. Пухтаєвич. – 2-ге вид., без змін. К.: КНЕУ, 2006.- 268 с.

Робота виконана під науковим керівництвом д-ра екон. наук, доцента САВЛУКА С.М.

## **ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

**КОРОЛЮК О., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*У статті розглянуто фактори, що впливають на фінансову стабільність банківської системи України, наведено їх систематизацію та узагальнення, а також особливості впливу на сучасному етапі під час кризи, викликаній COVID-19. Дано пропозиції щодо мінімізації впливу факторів на банківську систему, спрямованих на підтримку стійкого стану фінансових установ та своєчасну нейтралізацію дестабілізуючих процесів.*

*The article considers the factors which are influencing the financial stability of the Ukrainian banking system, presents their systematization and generalization, as well as the features of the impact at the present stage during the crisis caused by COVID-19. Proposals are made to minimize the impact of these factors on the banking system which are aimed at maintaining the stable condition of financial institutions and timely neutralization of destabilizing processes.*

Актуальність теми. Під час активної інтеграції України в міжнародне середовище гостро постає питання сталості та фінансової стабільності банківської системи в цілому, як однієї з головних умов економічного розвитку країни. На практиці ми бачимо, що банки відчувають усі проблеми, що наявні в економіці країни. Так, наприклад, падіння курсу гривні миттєво позначається на платоспроможності клієнтів і їх здатності погашати кредити, проблеми у промисловості спричиняють відтік промислового капіталу з банків і знижують ліквідність багатьох з них. Втрата ж ліквідності зумовлює паніку на фінансовому ринку і може призвести навіть до краху всієї банківської системи. Для вчасного реагування та застосування необхідних методів регулювання банківського сектору необхідно визначити фактори, що мають на них вплив.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проаналізувавши наукові праці, що присвячені проблематиці фінансового стану банків, їх ліквідності та платоспроможності, таких вчених, як: О. Дзюблюка [5], Ж. Довганя [6], В. Кочеткова [9], А. Рамського [11], дійшли висновку, що більшість із них зосереджені на дослідженні фінансової стійкості банків, визначенню внутрішньобанківських факторів впливу та вдосконаленні вже існуючої системи регулювання та нагляду за банківською діяльністю. Таким чином, питання визначення факторів впливу на фінансове становище банків в межах забезпечення їх фінансової стабільності в період виникнення «шоків», залишається відкритим.

Метою статті є дослідження факторів впливу на забезпечення фінансової стабільності банківської системи України для вчасного реагування та застосування необхідних методів регулювання.

Об'єктом дослідження є банківська система України, її стабільність.

Предметом дослідження є фактори, що впливають на фінансову стабільність банківської системи.

Будь яка країна, не дивлячись на рівень розвитку фінансової системи, зацікавлена у розвитку власної економіки. Фундаментом економічних досягнень кожної держави є фінансова стабільність, яка, у свою чергу, залежить від розвитку банківської системи.

До тлумачення сутності поняття «фінансова стабільність» підходять по-різному, однак дослідження цього поняття дозволяє нам навести власне трактування: фінансова стабільність – це стан рівноваги між взаємодією фінансового ринку та банківським сектором під час несприятливих порушень (шоків), в якому ефективність забезпечення їх функціонування залишається незмінною, а саме: розподіл ресурсів, забезпечення здійснення своєчасних платежів та розвиток для подальшої мінімізації ризиків. Так, фінансова стабільність банківської системи характеризується надійністю, збалансованістю та пропорційністю функціонування її структурних елементів, здатністю зберігати стійку рівновагу та надійність протягом тривалого часу.

Варто зазначити, що на фінансову стабільність банків впливають різноманітні фактори, місце і вагу яких не можна недооцінювати. Навіть незначні прорахунки, несуттєві з першого погляду фактори, можуть призвести до катастрофічних наслідків, рівно як і масштабні зміни стратегічних умов функціонування не завжди завдають суттєвої шкоди, якщо до них завчасно підготуватись. Лише банки, які зуміють вчасно виявити загрози, щоб до них підготуватись, зможуть ефективно функціонувати і забезпечать собі вищий рівень фінансової стабільності в цілому.

На думку В. Кочеткова на зменшення рівня фінансової стабільності банків можуть впливати наступні чинники: зниження якості банківських активів; втрата довіри з боку вкладників, що підтверджується фактом відтоку депозитних коштів; зниження ліквідності; зменшення капіталізації банків; скорочення ресурсної бази банків; зростання процентних ставок; збільшення обсягів неповернутих валютних кредитів; складнощі із залученням нових інвестицій, зумовлені кризовими явищами на європейських фінансових ринках та зниженням кредитних рейтингів значної частини українських банків [9, с. 112].

До зазначених факторів В. Коваленко додає наступні: високі ризики кредитування, що зумовлені неефективною структурою економіки; залежність банківської системи від фінансового стану підприємств-позичальників; зростання ризиків, пов'язаних із фондовим ринком і динамікою цін на окремих сегментах фінансового ринку; проблеми з поверненням зовнішніх запозичень, які активно залучалися в попередні роки; рівень капітальної бази банківської системи та досить низька якість ресурсів; проблеми рефінансування банків; політичне втручання в діяльність банківської системи [8, с. 51].

Різноманітність факторів, які мають вплив на формування стабільності банківської системи, різниця в характері, напрямках і формах їх виявлення викликають необхідність в їх систематизації та узагальненні (рис. 1).

Наведені фактори є загальними для всіх банків й істотно впливають на досягнення ними стану фінансової стабільності. Особливу увагу при цьому слід приділити виявленню зовнішніх факторів, які впливають на банківську систему.

Варто відзначити, що зовнішні чинники поділяються на економічні, соціально-політичні та фінансові. До економічних чинників відноситься інвестиційний клімат (забезпечує послаблення інфляції, забезпечення оптимальних процентів за депозитами і вкладеннями, зниження відсоткових ставок за кредитами, скорочення заборгованості та зростання споживчого попиту населення); стан платіжного балансу країни (чітко відображає економічне становище країни, широко використовується в інтересах прогнозування і макроекономічного регулювання діяльності банків, допомагає в проведенні виваженої

дипломної політики та забезпечення стабілізаційного функціонування банків); податкову політику (дозволяє створити економічну ефективність і соціальну справедливість, гарантування стабільності податкового законодавства, яке відображається у податковому кодексі і оптимально пов'язати інтереси держави з інтересами банківського сектору); стан економіки (суттєво впливає на рівень захищеності банківського сектору та ступінь реагування на зміни в економічній ситуації країни) [2, с. 83].

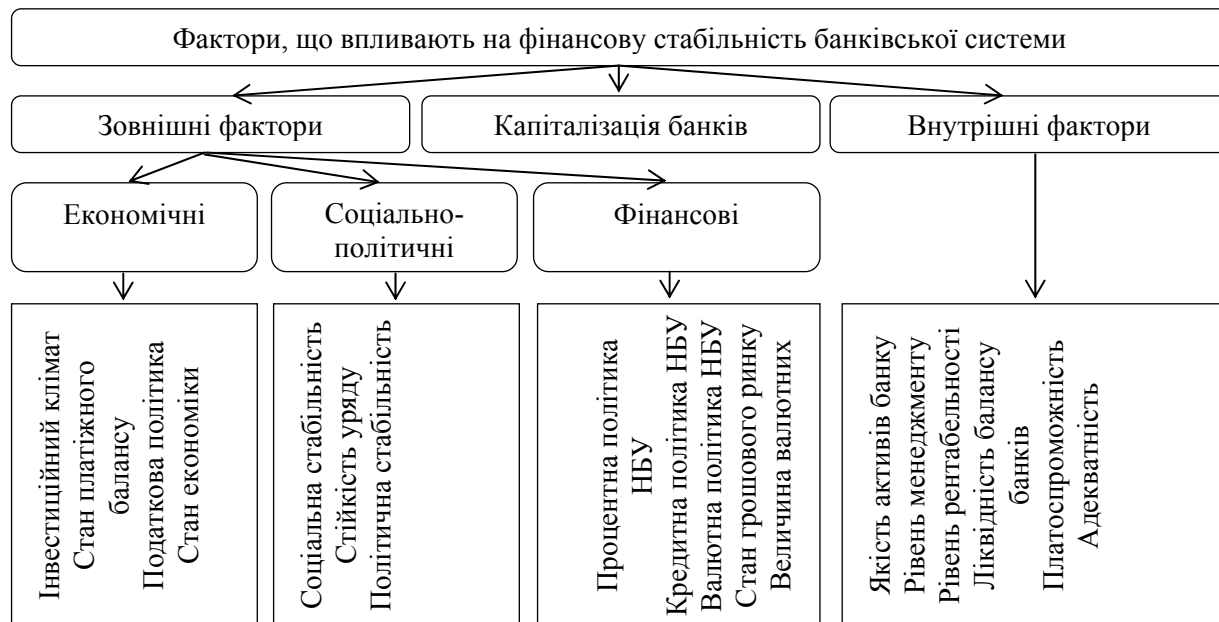


Рис. 1. Фактори, що впливають на фінансову стабільність банківської системи [1, с. 495]

До соціально-політичних чинників доцільно віднести соціальну стабільність (враховуючи цей чинник, створюється гармонізація інтересів банківського сектору і держави в цілому, соціально-психологічне сприйняття цілей, методів, принципів і форм державного управління соціальною сферою банківської системи в Україні); стабільність уряду (забезпечить стабільне функціонування діяльності банків шляхом чіткої та стабільної роботи уряду країни); політичну стабільність (передбачається стан рівноваги, збалансованості банківської системи і політичних інститутів як суб'єктів владних відносин, оптимального політичного рішення, яке дасть змогу з мінімальними втратами зберегти досягнуте банками становища).

До фінансових факторів доцільно віднести процентну політику НБУ (дозволяє сформуванню процентну політику як єдиного поняття грошово-кредитної політики, забезпечує управління банківською системою і банківською діяльністю, чинне законодавство сприятиме консолідації не лише банківського права, але і суспільного економічного життя в цілому); кредитну політику НБУ (підтримує стабільність національної валюти, стабілізується вартість національних грошей як на внутрішньому ринку через зниження темпів інфляції, так і на зовнішньому через укріплення її обмінного курсу); валютну політику НБУ (спрямована на забезпечення макроекономічної стабільності та створення умов довіри внутрішньої економіки й іноземного бізнесу до національної валюти, стимулювання розвитку експорту, повернення в країну заробленої іноземної валюти, забезпечення стабільного функціонування національної валютної системи, сприяння збалансованості платіжного балансу, гармонізації інтересів експортерів та імпортерів); стан грошового ринку (дає змогу здійснювати накопичення, оборот, розподіл і перерозподіл грошового капіталу); величину валютних резервів НБУ (достатній обсяг валютних резервів забезпечить економічну самостійність та стабільну діяльність банків) [3, с. 14].



Внутрішня стабільність банківської установи є більш прогнозованою і контрольованою і включає в себе, серед іншого, достатність капіталу банку, якість активів, професіоналізм керівництва та його моральні якості, прибутковість банку, ліквідність, а також систему управління ризиками, внутрішній контроль та систему стратегічного і тактичного планування.

В сучасних реаліях варто приділити значну увагу економічному розвитку країни, який забезпечує стабільне функціонування банківської системи і є одним з головних факторів впливу. Упродовж 29 років свого існування банківська система України чотири рази зазнавала кризового становища, кожен із яких сприяв стимулюванню розвитку регулювання та нагляду за діяльністю банків.

Аналізуючи кризи 1998 та 2008 років, варто зазначити, що вони виникали на екзогенному рівні та мали вплив на світовий фінансовий стан банківської систему різних країн. Криза 2013-2015 рр. була зумовлена внутрішньодержавними факторами, а саме політико-економічним становищем країни, в результаті якої відбулося масове скорочення банків. Якщо розглядати детально по роках (рис 2.), то ми помітимо як вплинула різка зміна індексу девальвації гривні відносно долару США. Зміна положення гривні на ринку вплинула на фінансовий результат банків. На початку 2017 року банківський сектор увійшов на ринок зі значним збитком – -159 млрд. грн., що було спричинене значними відрахуваннями в резерви [4].

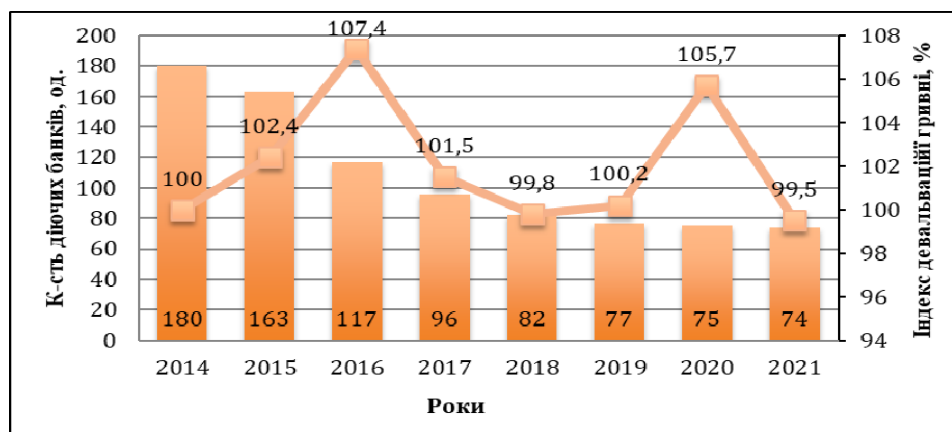


Рис. 2. Динаміка індексу девальвації гривні відносно долару США та кількості діючих банків України за період 01.01.2014 – 01.01.2021 рр.\*

- Примітка: побудовано на основі джерела [10]

Не всі банки витримали тиск зумовлених проблем, що в подальшому стало причиною для НБУ розпочати процедуру ліквідації. На сьогодні в банківському секторі здійснює свою фінансову діяльність 74 банки.

Неможливо не згадати кризу, що розпочалась із середини березня 2020 року, яка торкнулася всіх країн, а особливий «удар» отримав їх фінансовий сектор. Україна не є виключенням. Зараз вітчизняна банківська система у режимі реального часу проходить стрес-тестування. Як зазначає НБУ «вона матиме далекосяжні наслідки для платоспроможності позичальників, якості кредитного портфеля та бізнес-моделей банків» [4].

Криза, пов'язана з пандемією COVID-19, відрізняється від попередніх криз принаймні одним важливим чинником. Оскільки економічний шок виник поза банківською системою, яка була значно більш стійкою внаслідок реформ та заходів, вжитих банківською галуззю після кризи 2008 року, роль банківських організацій у цій кризі була іншою – вона слугує амортизатором для реальної економіки, а не як підсилювач стресу.

Спираючись на досвід попередніх років та формування нормативів ліквідності, у 2020 році банки зустріли кризу із значним запасом ліквідності, що в свою чергу допомогло вгамувати паніку у суспільстві та стабільно забезпечували вимоги клієнтів зі зняття коштів. Проте виникнення криз є раптовим явищем, згідно з яким ніколи не відомо наслідки якого сегменту фінансової системи він зачепить. Тому варто чітко та своєчасно діагностувати виникнення фінансово-економічних проблем, для швидкого впливу на їх стабілізацію.

До зовнішніх чинників впливу на фінансове становище України у 2020 році за оцінками Світового банку варто віднести глобальне зниження ВВП. Його причиною стало закриття кордонів туристичних країн та припинення перевезень населення повітряним шляхом. Також відбулось масове закриття громадських місць, зокрема, торговельно-розважальних комплексів, місць громадського харчування, ринків, залишивши лише відкриті місця продажу з товаром першої необхідності.

Другим фактором є скорочення трудової міграції за межі України та масове повернення громадян до місця їх реєстрації, у зв'язку з чим знизився попит на використання переказів грошової одиниці на рахунках банку.

Третім фактором є збільшення валютного боргу України. Оскільки більшість країн для подолання зазначених вище факторів залучає кошти МВФ, що матиме довгострокові наслідки для країни.

Згідно фінансовій звітності НБУ слід виокремити ризики, що найбільше впливають на банківський сектор. Аналізуючи карту ризиків банківського сектору за 2020 рік ми спостерігаємо зниження кредитного ризику, цьому сприяла можливість банків гнучко проводити реструктуризацію кредитів позичальників, що мали тимчасові фінансові труднощі, та наявність державних програм підтримки бізнесу. Також знизився ризик достатності капіталу, він послабився завдяки докапіталізації великого державного банку, проте цей ризик залишається вищим за середній. Валютний ризик, ризик ліквідності та прибутковості залишаються без змін. Запас ліквідності залишається високим. Зберігається значна схильність населення до заощаджень, як і довіра до банківського сектору, що сприяє припливу вкладів. Водночас частка строкових вкладів знижується. Це може ускладнювати управління ліквідністю. Впродовж 2020 року зріс юридичний ризик, пояснюється це тим, що Конституційний Суд і суди загальної юрисдикції ухвалюють суперечливі рішення. Зокрема, скасовано узгоджені з МФО антикорупційні реформи. Це знову посилює юридичні ризики, які тимчасово знизилися після внесення до банківського законодавства змін, що унеможливили відновлення неплатоспроможних банків [7].

Ще одним важливим фактором впливу на фінансову стабільність банківської системи є рівень інфляції в країні, оскільки зі збільшенням цін знижується купівельна спроможність населення. НБУ за допомогою облікової ставки стримує інфляційний зріст, та продовжить його до 2022 року, доки фінансовий стан після стабілізації кризи не увійде в стан рівноваги.

Щоб забезпечити фінансову стабільність банківської системи та вчасно виявляти вплив факторів, потрібна злагоджена робота всіх учасників фінансового ринку: Національного банку, банків, небанківських фінансових установ та інших регуляторів ринку, а також дієва підтримка органів державної влади. Пропозиціями щодо мінімізації впливу факторів є: активна робота з непрацюючими кредитами, консервативна оцінка кредитного ризику за кредитами, зниження доларизації балансів, активне залучення й утримування більш стійких довгострокових ресурсів, збереження стандартів кредитування та контроль рівня концентрації корпоративних позичальників.

Висновки. Таким чином, у фінансовій практиці виділяють велику кількість факторів, як зовнішніх так і внутрішніх, що впливають на стабільність банківської системи і фінансової загалом. Зокрема виділяють вплив світових економічних криз, зміну курсу гривні до долара США, рівень світового ВВП. Внутрішніми факторами є державна економічна нестабільність, політична ситуація країни, рівень безробіття. А на сьогодні це також вплив COVID-19, що сприяв виникненню супутніх чинників: зростання інфляції, збільшення кількості непрацюючого населення – скорочення кредитного портфелю банків за рахунок

відтоків коштів суб'єктів господарювання, зміна облікової ставки. І тільки вчасне реагування і виявлення цих факторів, а також використання сприятливих умов середовища, зможуть допомогти продовжувати ефективно функціонувати і забезпечать собі вищий рівень фінансової стабільності в цілому.

### Список використаних джерел

1. Барановський О.І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання: монографія. К.: КНТУ, 2009. 754 с.
2. Белінська Я. В., Биховченко В. П. Механізм забезпечення фінансової стабільності: структура, інструменти, напрями розвитку. *Стратегічні пріоритети* : наук.-аналіт. щокварт. зб. Київ : Національний інститут стратегічних досліджень, 2012. № 1 (22). С. 72–84.
3. Благун І.І. Аналіз чинників фінансової стійкості банківської системи. *Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції*. Херсон, 2013. № 12(1). Том 2. С. 10-16.
4. Дані фінансової звітності банків України. URL: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua) (дата звернення: 19.02.2021).
5. Дзюблюк О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи : монографія. Тернопіль : Тернограф, 2009. 316 с.
6. Довгань Ж. М. «Базель III» у забезпеченні фінансової стійкості банківської системи. *Вісник УБС НБУ*. 2011. № 1. С. 224–294.
7. Звіт про фінансову стабільність грудень 2020 року. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/FSR\\_2020-H2.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2020-H2.pdf?v=4) (дата звернення: 19.02.2021).
8. Коваленко В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика: Монографія. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. 228 с.
9. Кочетков В. М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти: монографія. К.: КНЕУ. 2012. 256 с.
10. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index> (дата звернення: 19.02.2021).
11. Рамський А.Ю., Будніченко І.В. Фінансова стійкість банку – фактор стабільності банківської системи. *European scientific journal of Economic and Financial innovation*. Київ. 2018. №2. С.5-11 URL: <https://journal.eae.com.ua/index.php/journal/issue/view/3/%E2%84%962%2082>

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента ГЕРБИЧ Л.А.

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РЕПУТАЦІЄЮ БАНКУ

КОШМАН А., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»

У статті досліджено сутність репутації банку в сучасних умовах. Розкрито системні складові репутації банку за групами стейкхолдерів. Визначено етапи та рівні управління репутацією банку. Проаналізовано сутність репутаційного ризику та визначено заходи щодо підтримки репутації банків.

*The article examines the essence of the bank's reputation in modern conditions. The system components of the bank's reputation by groups of stakeholders are revealed. The stages and levels of reputation management of the bank are determined. The nature of reputational risk is analyzed and measures to support the reputation of banks are identified.*

Актуальність теми. На сьогодні проблема забезпечення економічної безпеки банків є надзвичайно важливим фактором впливу на функціонування національної економіки в цілому, зокрема банківського сектору. Діяльність банківських установ через формування та управління репутацією відіграє в цьому значну роль. Репутація банку є своєрідною унікальною характеристикою кожного банку, її не можна замінити новою технікою чи технологією, скопіювати з іншого підприємства і використати в себе, купити або отримати без власних зусиль. Репутація банку розвивається та отримується установою в процесі її розвитку, тому вона впливає на рівень економічної безпеки. Значення репутації банку в сучасних складних ринкових умовах визначається тим, що вона стала сьогодні стратегічно значущим нематеріальним активом. Постійна увага до процесу формування репутації банку та управління цим процесом сьогодні мусить бути складовою щоденного процесу функціонування банківської установи. Хоча ділова репутація є нематеріальним активом, але вона є чинником, що надалі впливає на лояльність бренду і результативність банку: збільшення вартості його акцій і привабливості для споживача.[13]

Банкам сьогодні недостатньо гарантувати високу прибутковість по залученому капіталу, але й потрібно надавати гарантії збереження залучених коштів. У цей час ризик репутації посилюється нестабільним економічним станом в економіці країни в цілому та збільшує негативний вплив на показники ризику всієї банківської системи. Втрата репутації для банків може означати втрату більшості клієнтів банку й ділових зв'язків. Наслідком таких процесів може бути припинення діяльності банку, або його поглинання іншим банком. Невирішеним завданням на сьогодні, пов'язаним з ризиком репутації, є визначення факторів і складових частин ризику репутації комерційних банків. Багато факторів, що впливають на репутацію банку, перебувають за межами банківської організації, впливати на які практично неможливо, так само як і визначити їхній кількісний характер і можливий ступінь впливу. [13]

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних та методологічних проблем формування ділової репутації банківських установ здійснювали як закордонні, так і вітчизняні учені, зокрема М. Алексеєнко, Г. Амбросьєва, О. Безух, О. Вовчак, А. Герасимович, О. Денєга, О. Дзюблюк, Ж. Довгань, О. Гребешкова, Г. Даулінг, К. Джексон, Х. Клевес, Л. Красицька, Т. Куриленко, Н. Маслова, О. Россомахіна, Р. Тиркало, О. Хортюк, Ч. Фомбрун та інші. Оскільки репутація банку впливає на його результати діяльності, формує перспективи його розвитку, вона у сучасних умовах ведення бізнесу все більше набуває фінансового і стратегічного значення. Банківська діяльність потребує невинного втручання та контролю за цими процесами, а також грамотного управління ними для досягнення банками економічних вигод та поставленої мети.

Метою статті є дослідження теоретичних засад управління репутацією банку.

Об'єктом дослідження є репутація банку.

Предметом дослідження є процес управління репутацією банку.

За даними звіту Global Competitiveness Report Всесвітнього економічного форуму в Давосі у 2019 році, за показником надійності українські банки займають 85 місце зі 141 країн світу, за показником доступності за ціною фінансових ресурсів – 136 місце, за показником наявності фінансових послуг – 104 місце, за показником простоти доступу до кредитів 85 місце [1]. У зв'язку з тим, що українські банки мають відносно низький світовий рейтинг надійності та досить високий ступінь недовіри до банківської системи в цілому, формування та управління репутацією банку та всієї банківської системи стає надзвичайно важливим засобом впливу на довіру клієнтів та запорукою конкурентоспроможності в сучасних умовах.

Репутація банку – це цілісне уявлення та сприйняття про установу, яке складається з оцінки конкурентних переваг, результатів та наслідків його діяльності різними групами впливу. Хоча тлумачення поняття «репутація» мають міждисциплінарний характер, різні автори без належного обґрунтування розглядають його по-різному, зокрема, окремі ототожнюють його з такими категоріями, як торговельна марка, імідж, бренд, гудвіл, репутаційний капітал, інші розглядають їх як самостійні категорії тощо.

Так, наприклад, О.Рассомахіна [6] зазначає, що «...досліджувані об’єкти взаємопов’язані таким чином: торговельна марка є фактором та матеріальним носієм репутації, разом вони впливають на вартість гудвілу, який є умовною вартістю нематеріального капіталу фірми загалом»; О.Хортюк [7] указує, що «... імідж, бренд, репутація та гудвіл є самостійними категоріями ... між якими простежується певний взаємозв’язок». О.В. Нусінова, Г.О. Швіндіна, В.В. Кошевець [9; 10] ототожнюють репутацію фірми та гудвіл; Д. Берницька, Н. Кравчук [8] вважають, що імідж і гудвіл є складовими репутації.

Для внесення ясності в загальний розвиток уявлень щодо формування репутації банку, важливим є визначення авторської позиції щодо розуміння сутності такого поняття. Це дозволить усунути будь-які непорозуміння стосовно міркувань, які можуть мати місце в подальших дослідженнях.

Вважаємо, що саме обліковий підхід зумовлює здатність до комплексного бачення і є відкритим до залучення здобутків представників інших наук. Тому ми згодні з Х.Клевес і Р.Врешньок [9], які стверджують, що під якими б кутами зору не розглядалася репутація, це поняття завжди буде означати нематеріальні активи.

Варто виокремлювати ділову репутацію у процесі здійснення господарської діяльності як внутрішньостворену, і в процесі об’єднання бізнесу як гудвіл, який стає об’єктом обліку під час здійсненні угоди купівлі-продажі організації в цілому чи її частин. При цьому під останньою, яка фактично є «обличчям» банківської установи, розуміється окремий об’єкт нематеріальних активів, який являє собою право на сукупні знання про досягнення комерційного банку в процесі діяльності в частині таких відомостей, як: імідж, репутація керівника, кваліфікація персоналу, соціальна відповідальність, організаційна культура.

Проаналізувавши наукові роботи дослідників, можна виокремити наступні системні складові репутації банку за контактними групами: репутація банку як бізнес-партнера, репутація банку у бізнес-спільноті, репутація серед клієнтів, репутація у ЗМІ, репутація у владних структурах, репутація банку як роботодавця, репутація власників та топ-менеджменту банку (табл. 1).

Таблиця 1

### Системні складові репутації банку за групами стейкхолдерів\*

| Групи впливу                       |           | Фактори, які впливають на репутацію  |
|------------------------------------|-----------|--|
| Зовнішні групи впливу              |           |  |
| Репутація банку як бізнес-партнера | Інвестори | <ul style="list-style-type: none"> <li>– інформаційна відкритість та прозорість,</li> <li>– рівень корпоративного управління,</li> <li>– фінансова стійкість, прибутковість, забезпечення високої доходності інвестицій, – динаміка розвитку банку,</li> <li>– оцінка банку міжнародними та національними рейтинговими агентствами,</li> <li>– наявність великих, авторитетних клієнтів і партнерів</li> </ul> |

| Групи впливу                                 |                           | Фактори, які впливають на репутацію  |
|--|---------------------------|--|
| Репутація банку у бізнес-спільноті           | Інші банки                | – використання інноваційних технологій, якість та наявність банківських продуктів,<br>– кредитоспроможність банку,<br>– фінансова стійкість  |
| Репутація серед клієнтів                     | Клієнти                   | – якість банківських продуктів та послуг,<br>– доступна цінова політика,<br>– історія банку (тривалість роботи на ринку),<br>– оцінка банку міжнародними та національними рейтинговими агентствами,<br>– професіоналізм персоналу, ділова та особиста репутація співробітників;<br>– зручне розташування і наявність філіальної мережі,<br>– наявність авторитетних клієнтів |
| Репутація у ЗМІ                              | Засоби масової інформації | – відкритість та прозорість бізнесу;<br>– наявність ефективної системи інформування про банк;  |
| Репутація у владних структурах               | Державні органи та фонди  | – дотримання чинного законодавства України,<br>– повнота сплати податків,<br>– соціальна відповідальність та захист довкілля   |
| Внутрішні групи впливу                       |                           |  |
| Репутація банку як роботодавця               | Персонал                  | – справедлива оплата праці,<br>– мотивація,<br>– можливість кар'єрного зростання,<br>– соціальна відповідальність  |
| Репутація власників та топ-менеджменту банку | Акціонери                 | – фінансова стійкість,<br>– прибутковість,<br>– дивідендна політика,<br>– інформаційна відкритість та прозорість   |
|  | Репутація першої особи    | – ділові та особисті якості, стаж роботи, професіоналізм, авторитет і зв'язки  |

- побудовано автором на основі джерел [2, с. 6; 6, с. 53]

Репутація банку складається впродовж довгострокового періоду, проте її формування можна значно прискорити, якщо управляти нею. Виокремлюють основні етапи управління діловою репутацією банку: 1) формування ділової репутації; 2) аналіз та оцінка ділової репутації; 3) підтримка та захист ділової репутації [2].

Перший етап – «Формування репутації» – визначається як процес вивчення всіх можливостей впливу учасників на створення та позиціонування репутації банку. Досить вагомим у цьому контексті буде визначення рівня репутації ключовими особами банку та встановлення зв'язків комунікації із групами впливу (клієнтами, НБУ, інвесторами тощо), просування бренду, іміджу банку.

Другий етап – «Аналіз та оцінка репутації» – передбачає якісне та кількісне оцінювання репутації; моніторинг якості та кількості згадувань про банк, про керівництво у ЗМІ; аналіз відгуків та скарг клієнтів, рейтинги банку на ринку.

Третій етап – «Підтримка та захист репутації» – передбачає постійну комунікаційну підтримку (план комунікаційної активності, робота зі ЗМІ, рейтинговими агентствами, участь у соціальних проектах та ін.) та захист репутації банку (розробка плану дій, підготовки інформації у масових та спеціалізованих ЗМІ на випадок загострення ризику втрати репутації, реагування на відгуки та скарги клієнтів; контроль ризику втрати репутації; прогнозування рівня ризику). [5]

Особливо гостро питання формування та управління репутацією банку постає в період фінансових криз. Недостатня довіра з боку вкладників депозитів та інших ділових партнерів може призвести до проблем з ліквідністю й порушення нормальної роботи банківської установи.

Втрата репутації для банків може означати втрату більшості його клієнтів й ділових зв'язків. Наслідком таких процесів може бути припинення діяльності банку або його поглинання іншим банком. Прикладом вітчизняних банків, що зазнали втрат, є «Надра Банк», «Банк Михайлівський», «Дельта Банк» та ін. Наведені приклади підтверджують необхідність розробки керівниками банку ефективної стратегії управління репутацією. Репутаційний менеджмент – комплекс стратегічних заходів, спрямованих на формування, підтримання і захист репутації компанії, а також на примноження її репутаційного капіталу [4, с. 54].

На стратегічному рівні метою менеджменту управління репутацією банку є налагодження стійких зв'язків з цільовими аудиторіями, яке базується на трьох правилах:

1. Бездоганна якість надання послуг, високий рівень обслуговування клієнтів, професіоналізм персоналу.

2. Правильно визначена місія компанії, заснована на визначенні покладеної в основу її діяльності соціально значущої ідеї.

3. Оцінка діяльності банку в ЗМІ, ставлення до неї державних і громадських структур.

[5] На сьогодні найпопулярнішим джерелом отримання інформації є вебсайти, інтернет-видання, форуми та соціальні мережі. Перш ніж почати співпрацю з банком, будь-яка контактна група банку ознайомлюється з його фінансовою інформацією на сайті, шукає відгуки рейтингових компаній та поважних спеціалістів. Зрозуміло, що перевага буде надана тій банківській установі, що характеризується високим ступенем відкритості та стабільності.

Нерівномірність розподілу інформації порушує механізм руху грошових потоків між банками та їх клієнтами та, як наслідок, знижує рівень економічної й інвестиційної активності та зумовлює проблему транспарентності.

Керівництво банківської установи має піклуватись про створення окремих команд зі зв'язків з громадськістю, які б могли постійно контролювати джерела інформації та миттєво реагувати на розповсюдження неправдивої інформації та її спростування, бути готовими дати компетентні відповіді на запитання, скарги клієнтів та інших груп впливу.

На оперативному рівні репутаційний менеджмент полягає у виробленні сценаріїв роботи з репутаційними ризиками та подоланні загроз позитивній репутації в кожній конкретній ситуації, яке передбачає:

- негайну інформаційну реакцію;
- вичерпні відповіді на питання цільової групи;
- відкриту демонстрацію наслідків.

Щодо України, то до основних причин кризових явищ у банківській системі відносять:

- повільні темпи ринкових перетворень вітчизняної економіки;
- наявність макроекономічних диспропорцій: значні показники дефіциту державного бюджету та зовнішнього боргу;
- нестійкий і недостатньо прозорий фінансовий стан значної кількості підприємств;
- недостатній розвиток фондового ринку, ринку нерухомості, відсутність ринку землі;
- низький рівень довіри населення до окремих банків, недостатній рівень захисту прав кредиторів та вкладників [10].

Проте найбільший вплив на тенденції його розвитку має репутаційний ризик банку, оскільки фізичні особи сприймають банківську установу не стільки раціонально, скільки емоційно, тому проблема репутаційного ризику банку, шляхи його мінімізації залишається ще надзвичайно гострою для вітчизняного банківського сектору і потребує подальшого дослідження.

Ризик репутації залишається найменш вивченим ризиком, оскільки вплив цього ризику проявляється у формуванні суспільної думки про роботу банківської організації та організацій з якими співпрацює банк.

Згідно з методичними вказівками з інспектування банків яка має назву «Система оцінки ризиків» і схвалена Постанова Правління Національного банку України 15.03.2004 N 104 наводиться наступне визначення ризику репутації: «Ризик репутації – це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через несприятливе сприйняття іміджу фінансової установи клієнтами, контрагентами, акціонерами або органами нагляду. Це впливає на спроможність банку встановлювати нові відносини з контрагентами, надавати нові послуги або підтримувати існуючі відносини»[11].

Цей ризик може призвести банк до фінансових втрат або зменшення клієнтської бази, у тому числі до притягнення до адміністративної, цивільної або кримінальної відповідальності. Ризик репутації має місце на всіх рівнях організації, і тому банки повинні відповідально ставитися до своїх взаємовідносин із клієнтами та суспільством. Публічне сприйняття іміджу банку можна розділити на дві категорії:

- сприйняття ринком, наприклад нинішніми або потенційними клієнтами, контрагентами, акціонерами (учасниками);
- сприйняття органами державного регулювання, наприклад Національним банком України, Державною податковою адміністрацією, іншими уповноваженими органами [11].

Загалом задля забезпечення ефективного управління репутаційними ризиками необхідно вести роботу в п'яти напрямках, а саме: забезпечити правильний «репутаційний маркетинг», оперативну об'єктивну оцінку ризиків, запобігання інформаційному вакууму, постійне оцінювання настроїв суспільства і відновлювання суспільного ставлення.

Окрім зазначених вище заходів щодо підтримки репутації банківської установи, необхідними також вважаємо: наявність публічних виступів найвищого керівництва банку; постійний моніторинг громадської думки на основі анкетних опитувань; розробку і дотримання ефективної стратегії управління діловою репутацією [5].

Система управління ризиком репутації банку складається з регламентних документів, положень, процедур, процесів, які затверджуються відповідно до обраної форми управління з урахуванням розміру банку та складності його операцій.

Ця система повинна включати в себе: політику і положення щодо управління ризиком репутації. У положенні мають бути розглянуті та затверджені відповідно до обраної банком форми управління. Для підвищення ефективності управління ризиком необхідно здійснювати наступні кроки:

- періодично переглядати політику і положення діяльності комерційного банку з метою поліпшення стандартів роботи з клієнтами та іншими зовнішніми сторонами;
- проводити наймання персоналу із відповідною позитивною репутацією;
- здійснювати процес контролю за репутацією клієнтів банку для уникнення контактів з клієнтами із незадовільною репутацією, які можуть негативно вплинути на репутацію самого банку [12].

Крім того, для управління ризиком репутації банк повинен проводити регулярний моніторинг повідомлень засобів масової інформації про банк, пов'язані з ним структури та клієнтів з метою прийняти відповідні заходи, спрямовані на підтримання та відновлення позитивної репутації банку та його іміджу

Висновок. Ділова репутація банку нарівні з іншими типами нематеріальних активів є одним з джерел конкурентних переваг для створення додаткової вартості. Проблема управління репутацією набула особливої актуальності після фінансово-економічної кризи, яка показала, що стійкі зв'язки банку з клієнтами та іншими контактними аудиторіями є чи не найважливішою запорукою стабільності та лояльності до банків. Практика країн з розвинутою ринковою економікою свідчить, що в сучасних умовах основну увагу керівництво банків має звертати на проблему посилення репутації банку для формування довіри між партнерами як гарантії їх довгострокової й взаємовигідної співпраці в системі ділового партнерства. Саме репутація банківських установ є орієнтиром дій і поведінки партнерів для підвищення ефективності взаємовигідної співпраці між ними.



## Список використаних джерел

1. Світовий економічний форум. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf)
2. Горяник, Ж. І. Бездоганна ділова репутація як основа формування клієнтської бази банку. Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Випуск 13 (50). Луцьк, 2016. С. 271–278.
3. Важеніна, І. С. Імідж і репутація організації: економічний зміст, формування і оцінка. URL: <http://dis.ru/library/518/27257>. – 2010.
4. Буряк, Г. С. Міжнародне управління міжнародним капіталом у сучасному бізнес середовищі. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2012 № 6. С. 52-55.
5. Горяник, Ж. І., Шутілова О. О. Ділова репутація банку: сутнісна характеристика та особливості управління. URL: <http://cjae.wunu.edu.ua/index.php/cjae/article/viewFile/142/142> – Харків, 2017.
6. Рассомахіна О. А. Взаємозв'язок торговельної марки, ділової репутації та гудвілу як активів підприємства: правовий аспект. Правове регулювання економіки : зб. наук. праць. 2008. № 8. С. 257–272.
7. Хортюк О. В. Співвідношення понять «ділова репутація», «гудвіл», «імідж», «престиж», «реноме». Часопис Київського університету права. 2010. № 4. С. 211–214.
8. Берницька Д. І. Ділова репутація як стратегічний чинник розвитку підприємства. Інноваційна економіка. 2011. № 3. С. 41–45.
9. Klewes Joachim. Reputation Capital / Joachim Klewes, Robert Wreschniok. 2009. Springer. 393 p.
10. Щодо інтеграції банківської системи України до банківської системи Європейського Союзу: аналітична записка. URL: <http://www.niss.gov.ua>.
11. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків», схвалено Постановою Правління Національного банку України 15.03.2004 N104. URL: <http://uazakon.com>
12. Reputation: Risk of risks URL: [http://www.aceuropeangroup.com/NR/rdonlyres/2B964DD5-F93E-47C3-BA44-999A0BAEAD40/0/RISK\\_REPUTATION\\_REPORT.pdf](http://www.aceuropeangroup.com/NR/rdonlyres/2B964DD5-F93E-47C3-BA44-999A0BAEAD40/0/RISK_REPUTATION_REPORT.pdf)
13. Чорна О.Є. Філатов Б.Г. Управління ризиком репутації комерційного банку. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/> – Ужгород, 2011.

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, ст. викладача БЕЛЯНКО Л.Л.

## ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ БАНКІВ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ РІВНЯ

**ЛАПЦАЙ К., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*Статтю присвячено дослідженню сутності транспарентності управління ризиками банків. Проаналізовано концептуальні положення забезпечення транспарентності управління ризиками банків. Розглянуті прями і непрямі витрати, пов'язані з розкриттям інформації банком.*

*The article is devoted to the study of the essence of transparency of banks' risk management. Conceptual provisions for ensuring transparency of banks' risk management are analyzed. The direct and indirect costs associated with the disclosure of information by the bank are considered.*

Актуальність теми. На сьогоднішній день поширення пандемії може мати фатальні негативні наслідки для банківського бізнесу України. В превентивних цілях, Національний банк впровадив систему антикризових заходів на період карантину в країні і регулярно інформує громадськість про перебіг подій в економіці через цифрові канали, а також ЗМІ. Всі ці заходи допомагають пом'якшити негативний вплив на громадян і банківський бізнес в цілому та забезпечують якісну і безперебійну роботу банківської системи. Однак, банки функціонують в ринковому середовищі і діють як комерційні структури, що характеризуються ймовірністю банкрутства, не відомій його клієнтам, а отже має місце конкурентна інформаційна протидія банків в боротьбі за клієнтську базу. За цих умов важливо оцінити фінансову стійкість банків. У зв'язку з цим вкрай важливою стає транспарентність управління ризиками банків в оцінюванні фінансової стійкості банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема транспарентності управління ризиками банків є предметом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних авторів: Л. Примостки, В. Лавренюка, І. Краснової[1], А. Хюйтінен, Т. Такало[2], С. Кагхрама, А. Фунга [3], А. Буряка, К. Вяхірева [6] та інших. Вивчення праць вказаних науковців дозволяє ґрунтовно підійти до дослідження даної теми.

Метою статті є розкриття ключових положень транспарентності управління ризиками банків та її впливу на банківський бізнес України.

Об'єктом дослідження є транспарентність управління ризиками банків.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні аспекти транспарентності управління ризиками банків.

Виклад матеріалу. Головною метою транспарентності управління ризиками банків є забезпечення достовірної і повної інформації, яка дозволяє споживачам фінансових послуг і наглядовим органам правильно оцінити фінансовий стан і результати діяльності банку, структуру його ризиків і методи управління ними[1].

За нестабільних умов транспарентність управління ризиками банків стає ключовим елементом в підтримці надійності кожного окремого банку і банківської системи країни в цілому, шляхом створення ефективної системи зворотного зв'язку між банками і учасниками ринку та забезпечення ефективного нагляду за їх діяльністю з боку органів нагляду.

Особлива роль транспарентності управління ризиками банківської системи підкреслюється і в новій базельській Угоді про достатність капіталу, однак, як показують дослідження, прозорість управління ризиками банківських систем, яким би чином вона не вимірювалася, часто далека від досконалості, і банки заробляють репутацію «чорних ящиків» [2].

Якщо використовувати визначення, запропоноване в роботі Khagram S., Fung A. та Paolo de Renzio під транспарентністю в найзагальнішому сенсі розуміють розкриття банками інформації, необхідної для того, щоб агенти, зовнішні по відношенню до банків, могли оцінити їх функціонування. Дана інформація може включати в себе, крім фінансових показників і структури прийняття фінансових рішень, також і дані про, наприклад, структуру кінцевих власників або ж про діяльність філій [3].

Основне питання, пов'язане з обговоренням вимог до транспарентності (не тільки стосовно до банківської системи, але і до фірм взагалі) – яку інформацію і в якому обсязі слід розкривати. Так, автори роботи Boot, Thakor виділяють три типи інформації про діяльність компанії [4]:

1) Інформація, яка буде корисна тільки тим учасникам ринку (зовнішнім по відношенню до фірми), які володіють достатніми знаннями і ресурсами, щоб її коректно інтерпретувати (розкриття такої інформації аналогічно отриманню інформаційних сигналів обмеженим колом осіб).

2) Інформація, яка доповнює дані, які доступні на ринку будь-якому інвестору.

3) Інформація, яка містить в собі той же інформаційний сигнал, що і інформація першого типу, але стає доступною всім учасникам ринку.

Вивчаючи стимули фірм до добровільного розкриття інформації, автори «The Political Economy of Transparency, Participation, and Accountability» приходять до висновку, що фірмам зі сприятливими перспективами вигідно оприлюднити інформацію у всіх трьох випадках, однак розкриття інформації третього типу знижує стимули агентів, що мають можливість отримати інформацію першого типу, до докладання зусиль з пошуку та аналізу інформації [3].

В умовах конкурентної інформаційної протидії підвищення прозорості управління ризиками банківської системи покликане надати додаткові можливості для ринкової дисципліни. У цьому випадку вкладники будуть приймати рішення на основі фактичних даних, а не формувати очікування на основі будь-якої іншої інформації [2]. Це забезпечить збільшення притоку вкладників і знизить ймовірність банківської паніки, заснованої на дезінформації клієнтів про реальні характеристики діяльності конкретного банку. У разі використання вкладниками тих чи інших механізмів ринкової дисципліни, цей захід може стати ефективним інструментом запобігання банківської паніки: поінформованими стають всі вкладники, вплив «зашумлених» інформаційних сигналів зводиться нанівець.

Як показують результати теоретичного аналізу, підвищення транспарентності управління ризиками банків призводить до зниження ризику банкрутства тих установ, які вже характеризуються низьким рівнем ризику, в той час як для найбільш ризикових банків така міра може стати фатальною (Homölle, 2003). Таким чином, через механізми підвищення транспарентності управління банківськими ризиками можна запобігти підвищенню рівня ризиковості банківських операцій [5].

Варто зазначити, що автори роботи Nuutinen, Takalo поділяють ефекти від підвищення транспарентності управління ризиками банків до інвестування коштів у вклади банку («ex ante») і після того, як кошти вже внесені («ex post»). У першому випадку «ex ante» – потенційні вкладники можуть оцінити рівень ризику, пов'язаного з банківськими операціями, і прийняти рішення про вкладення в залежності від заснованої на цих даних оцінки ймовірності того, що кошти не будуть повернуті у зв'язку з банкрутством банку. У разі «ex post» – вкладники, реагуючи на інформацію, що надійшла, можуть змінювати обсяги вже існуючих вкладень у вклади банку [2].

Однак всі сприятливі ефекти від підвищення прозорості банківської системи, про які йшла мова вище, будуть мати місце в разі, якщо банки розкривають інформацію в достатньому обсязі і – що важливо – в обов'язковому порядку.

Дійсно, підвищення прозорості банківської системи може двояким чином впливати на стимули вкладників реагувати на інформацію про інші банки. З одного боку, якщо інформація про банк, в якому вкладник має рахунки, стає більш точною, він в меншій мірі схильний змінювати свою поведінку в залежності від того, наскільки доступна інформація про банки – конкурентів. З іншого боку, як тільки вкладник отримує більше інформації про інший банк, а не про своє, він, швидше за все, віддасть перевагу використовувати її при прийнятті рішень, пов'язаних з інвестуванням у вклади свого банку. Іншими словами, вкладник прагне використовувати всю доступну йому інформацію, і якщо це інформація про інший банк – вельми логічно, що він буде реагувати на неї у відсутності інформації про свій банк. Таким чином, якщо банки-конкуренти в достатній мірі схожі (при побудові моделей це виражається у високій кореляції результатів проектів, в які банки інвестують отримані кошти) – принаймні, в поданні вкладника – підвищення транспарентності призведе до збільшення ймовірності неефективних набігів вкладників, обумовлених ефектом зараження[6].

Підвищення транспарентності управління ризиками банківської системи може обумовлювати цілий ряд проблем і несприятливих – як з точки зору вкладників, так і з точки зору стабільності банківської системи – ефектів. Так, автори робіт Nuutinen і Takalo вказують на те, що досягнення необхідного рівня прозорості пов'язане з певними витратами з боку банку[2].

Варто окремо розглядати прямі і непрямі витрати, пов'язані з розкриттям інформації банком. Прямі витрати безпосередньо пов'язані з процесом розкриття і обумовлені необхідністю своєчасного надання точної і релевантної інформації. Це вимагає, як мінімум, наявності добре функціонуючих інформаційних систем і систем бухгалтерської звітності, додаткових витрат на оплату праці співробітників бухгалтерії, ризик-менеджерів, співробітників ІТ-підрозділів[7].

Непрямі витрати пов'язані з тим, що активні операції банку пов'язані з інформаційно-насиченими (information intensive) продуктами і – що ще більш важливо – технологіями (оцінки ризиків, постконтрактного моніторингу). Підвищення прозорості призводить до зниження їх цінності, особливо в умовах недосконалого законодавства України щодо захисту прав інтелектуальної власності, зокрема ЗУ «Про авторське право і суміжні права»[8]. Дійсно, кредитування – основа діяльності банку – базується на конкурентній перевазі банку, пов'язаній з можливістю вилучення ренти з ексклюзивних даних про клієнтів і технології оцінки ризиків. Вимоги щодо розкриття інформації можуть зумовити втрату принаймні часткову – цієї конкурентної переваги (в цьому випадку велика ймовірність виникнення проблеми безбілетника: конкурентам буде простіше скористатися вже розробленими технологіями) і, отже, зниження стимулів банку до здійснення інвестицій у подібні інформаційно-насичені продукти і технології[7].

Таким чином, з одного боку, велика ступінь прозорості підвищує ефективність ринкової дисципліни, але з іншого – несприятливим чином впливає на стимули банків. Отже, при розробці вимог щодо розкриття інформації необхідно враховувати те, що цей процес повинен бути пов'язаний з мінімальними витратами для банку. Зокрема, розкриття інформації – а саме підготовка та впорядкування існуючих даних, приведення їх до єдиного стандарту, додаткові інвестиції в розробку інформаційних систем та систем звітності – може бути корисним в удосконаленні процесів управління ризиками.

Відзначимо також, що не тільки банки, але і фірми взагалі зазвичай не розкривають інформацію на добровільній основі, понад те, що наказано відповідними вимогами центральних банків. Автори роботи Admati, Pfleiderer підкреслюють, що інформація, що розкривається однією фірмою, може служити для оцінки іншої, а також що процес розкриття інформації досить витратний для фірми, причому витрати збільшуються з ростом точності інформації [9].

Висновок. Згідно з теоретичними висновками, підвищення прозорості управління ризиками банківської системи стимулює ринкову дисципліну, проте емпірично дана гіпотеза не перевірялася. Відсутність подібної залежності може пояснюватися рядом факторів, облік яких необхідний при розробці нової стратегії в даній області. Так, підвищення прозорості може не супроводжуватися додатковими заходами щодо забезпечення доступності інформації всім зацікавленим особам. Ще один можливий фактор – відсутність можливостей по інтерпретації даних, що розкриваються. Дійсно, різні групи агентів мають різні можливості щодо коректної інтерпретації фінансової інформації, особливо з урахуванням різноманіття можливих форм її надання. Таким чином, питання про те, чи достатньо заходів, націлених на збільшення обсягів і різноманітності розкривається банками інформації, для стимулювання ринкової дисципліни, чи здатний ринок самостійно ефективно використовувати її, є досить нетривіальним і тому потребує подальшого дослідження.

### Список використаних джерел

1. Л.О. Примостка, І.В. Краснова, В.В. Лавренюк та ін. Управління банківськими ризиками: підручник. Київ: КНЕУ, 2018. – 535 с.
2. Huytinen A., Takalo T. (2004) «Preventing Systemic Crises through Bank Transparency» Economic notes by Banca Monte dei Paschi di Siena SpA, Vol 33, No 2-2004, pp.257-273. URL: [http://www.elisanet.fi/takalo/research/papers/Takalo\\_Huytinen\\_Economic\\_Notes.pdf](http://www.elisanet.fi/takalo/research/papers/Takalo_Huytinen_Economic_Notes.pdf)

3. Khagram S., Fung A., Paolo de Renzio (2013) « The Political Economy of Transparency, Participation, and Accountability», Brookings Institution Press. p. 264. URL: <https://books.google.com.ua/books?id=Kg67GldL-UC&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false>
4. Boot A. W. A., Thakor A.V. (2001) «The Many Faces of Information Disclosure», The Review of Financial Studies, Vol. 14, No. 4, pp. 1021-1057. URL: <https://www.arnoudboot.nl/6/publications.html>
5. Homölle S. (2003) «Risk Reporting and Bank Runs», Institut für Kreditwesen, Discussion paper 03-02. URL: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1545287](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1545287)
6. Буряк А. В., Вяхірева К. О. Транспарентність банків як інструмент відновлення довіри до фінансового сектору країни. Проблеми і перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України: збірник матеріалів II Всеукраїнської науково-практичної конференції (23/11/2017 р.). Суми: СумДУ, 2017. С. 208-21
7. Chen Y., Hasan I. (2006) «The Transparency of the Banking System and the Efficiency of Information-based Bank Runs», Journal of Financial Intermediation, Vol. 15, pp. 307-331. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1042957306000052>
8. Закон України Про авторське право і суміжні права: прийнятий 23 грудня 1993 року №3793-ХІІ. ВВР, 1994, № 13, ст.65
9. Admati A.R., Pfleiderer P. (2000) «Forcing Firms to Talk: Financial Disclosure Regulation and Externalities», The Review of Financial Studies, Vol.13, № 3, pp. 479-519. URL: <https://academic.oup.com/rfs/article-abstract/13/3/479/1575695?redirectedFrom=fulltext>

Робота виконана під науковим керівництвом д-ра екон. наук, професора ШУЛЬГИ Н.П.

## **УПРАВЛІННЯ КАНАЛАМИ ЗБУТУ БАНКУ НА РОЗДРІБНОМУ РИНКУ**

**ЛЕВЧЕНКО Ю., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*Статтю присвячено дослідженню основних каналів збуту банку на роздрібному ринку. Обґрунтовано інструменти залучення клієнтів в управлінні дистанційними і традиційними каналами банківського обслуговування.*

*The article is devoted to the study of the bank's main sales channels in the retail market. The tools for attracting customers in managing remote and traditional banking service channels are justified.*

Актуальність теми. До епохи індустріалізації збут був простою справою, так як виробники продавали свою продукцію найближчим сусідам, які часто забирали її самі. Сучасне виробництво, більш космополітичні споживачі, більш досконалі транспортні та комунікаційні засоби, а також спеціалізація бізнесу – все це означає, що рішення щодо вибору каналу збуту тепер стали більш складними. У наші дні витрати на збут піднялися і стали порівнянними з витратами на виробництво. Дійсно, в результаті автоматизації та комп'ютеризації частка витрат на виробництво у відсотках від загальної вартості зараз значно нижче, ніж була всього кілька років тому. У зв'язку з цим менеджери з маркетингу повинні безперервно оцінювати канали збуту, намагаючись домогтися економії коштів. Вибір маркетингових каналів і прийняття рішення про те, як слід організувати роботу по збуту банківських продуктів, задаються загальною політикою банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема дослідження особливостей управління каналами збуту банку на роздрібному ринку в конкурентному середовищі та вишукуванню резервів зростання ефективності та конкурентоспроможності функціональних напрямків діяльності кредитних організацій присвятили свої праці В. Волохата [1], Гірченко [2], І. Лютий [7], В. Гірняк [3], І. Гнилякевич [4], В. Міщенко[8], Г. Семенов [9], Л. Примостка [8]. В працях дослідників не розкрито достатньо сучасний розвиток каналів збуту банківських продуктів з урахуванням кризових тенденцій в економіці та необхідності застосування синергетичного ефекту. Проте саме організація продажів банківських послуг і продуктів з використанням системного і комплексного підходів, що забезпечують інтеграцію і ефект синергії від комплексного застосування активних, пасивних і комбінованих форм і каналів продажів, являє собою значимий резерв зростання маркетингової результативності діяльності кредитних організацій.

Метою статті є обґрунтування процесу управління каналами збуту банку на роздрібному ринку та пошук маркетингового потенціалу резервів зростання результативності збуту в комерційних банках.

Об'єктом дослідження є процес управління каналами збуту банку на роздрібному ринку.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні аспекти управління каналами збуту банку на роздрібному ринку.

Просування послуг – традиційний напрямок маркетингової роботи банку. Банківські послуги характеризуються специфічними особливостями програм маркетингу, і зокрема, планів та інструментів просування послуг, що використовуються банками. Система продажів банківських послуг і продуктів забезпечує безпосередню взаємодію банку як економічного суб'єкта з цільовими групами споживачів. Каналом продажів є той шлях, який банківські продукти проходять в ході процесу продажів від банку до споживача.

Особливості просування роздрібних банківських послуг визначаються не тільки специфікою самих послуг банків, а й особливостями цільового клієнтського сегмента. Для більшості роздрібних послуг характерні такі якості, як висока стандартизація, зрозумілість для простих клієнтів і широка доступність. Оскільки виручка від реалізації послуг кожного окремого клієнта, як правило, невелика, фінансовий інтерес банку виникає при широкому тиражуванні уніфікованих, схожих продуктів для великої кількості клієнтів. Саме це дозволяє банкам реалізувати можливості ефекту економії на масштабі. Стандартизація, крім того, формує основу для активного використання дистанційних каналів збуту послуг.

Дослідження підходів до класифікацій каналів продажів банківських продуктів надаються нами в таблиці 1.

Таблиця 1

**Підходи до класифікацій каналів продажів банківських продуктів\***

| № з/п | Автор / Джерело                               | Підходи до класифікацій каналів продажів банківських продуктів           |
|-------|---|--|
| 1.    | Волохата В. Є.                                | прямі продажі, перехресні продажі (крос-продажу в банку), дистанційні    |
| 2.    | Данилюк Є. Ю.                                 | прямі (традиційні, нетрадиційні) та непрямі                              |
| 3     | Лютий І.О.                                    | власні та невластні; прямі та непрямі                                    |
| 4     | Нікітін А.В., Бортніков Г.П., Федорченко А.В. | традиційні й нетрадиційні канали; основні та допоміжні;                  |
| 5     | Гнилякевич І.З.                               | вертикальні канали; горизонтальні канали; прямі; опосередковані; змішані |
| 6     | Семенов Г.А.                                  | інтенсивний; селективний   |
| 7     | Міщенко В. І., Міщенко С. В.                  | нульовий; однорівневий; дворівневий; тривірневий                         |

\*Складено автором за джерелами [1, 4, 5, 8, 9]

Як видно з таблиці 1, існує безліч класифікацій каналів продажів банківських продуктів. Більшість авторів виділяє прямі та непрямі (перехресні/опосередковані) канали. Погодимось з В.Є. Волохатою, яка виокремлює поряд з прямими продажами ще перехресні продажі (крос-продажу в банку), дистанційні [1].

Канал прямих продажів–найпоширеніший і популярний канал. Суть каналу полягає в прямій взаємодії з клієнтом.

Крос-продажі (або перехресні продажі, продажі додаткових продуктів банку) – це пропозиція клієнту додаткових продуктів і послуг, які певним чином пов'язані з основним продуктом. Наприклад, клієнт оформляє кредитну карту. Це основний продукт. Додатково можна запропонувати послугу страхування, послугу Інтернет-Банку, смс-інформування, і навіть внесок.

Дистанційні продажі банківських продуктів передбачають придбання конкретних продуктів, що пропонуються банком, надання банківських послуг, у тому числі здійснення відповідних оплат, грошових переказів, внесення коштів на депозитні рахунки, або ж подачу заявки на придбання будь-яких банківських продуктів з подальшим рішенням без безпосереднього візиту в банк [2].

Умовно, ринок дистанційних продажів банківських продуктів не обмежується тільки безпосереднім придбанням продуктів, його можна розділити на три групи, в які входять:

- саме придбання продукту, що пропонується банком, за допомогою пропозиції, наданої співробітником банку або самостійно знайденої;
- користування системою дистанційного банківського обслуговування;
- дистанційна подача заявки та прийняття відповідного рішення на придбання того чи іншого продукту [3, с. 57].

Традиційні маркетингові інструменти банків в цілому досить різноманітні, широко відомі, а ефект від них багато в чому передбачуваний. Однак поступово можливості застосування традиційних інструментів вичерпують свій потенціал, у зв'язку з розширенням і розвитком функціоналу дистанційних каналів обслуговування.

Сьогодні значне залучення у використанні різноманітних технічних новинок – важлива особливість роздрібного банківського сегмента, яка посилюється із року в рік. Саме при роздрібному продажі банки найбільш активно впроваджують технологічні та технічні інновації, і саме роздрібний продаж найбільш чутливий на розширення дистанційних каналів банківського обслуговування.

При плануванні довгострокових відносин з банком такі фактори, як розгалуженість і зручність збутової мережі, наявність різних точок продажу послуг тривалий час вважалися ключовими. Але поступово роль традиційних каналів збуту знижується. Для проблемних послуг, що вимагають інтенсивної взаємодії банку з клієнтом, такі канали збуту як і раніше важливі. Однак більшість стандартних рутинних послуг все частіше реалізується з використанням альтернативних каналів збуту – дистанційних і непрямих.

По мірі розширення можливостей дистанційних каналів саме на них перекладається основне навантаження по визначенню переваг і бажань клієнтів, по підвищенню рівня комфорту і зручності при обслуговуванні [11, с. 103].

Ключова відмінність дистанційних каналів з позиції маркетингу полягає в тому, що клієнт сам вибирає і визначає режим і технологію обслуговування, прикладає певні зусилля для пошуку певного банку і необхідних йому послуг і відповідно, більш самостійно і відповідально підходить до вибору. Клієнт має можливість визначити зручний для нього канал–традиційний або дистанційний, і має в своєму розпорядженні широкі можливості вибору часового отримання банківських послуг, спектру необхідних послуг та пристрою, з якого він буде отримувати банківські послуги.

Перераховані особливості сприяють тому, що оцінка результату надання послуги проводиться клієнтом через призму оцінки власних дій і відповідно, клієнт більше цінує результат, враховуючи, що це його власний усвідомлений вибір. Використання можливостей дистанційних каналів збуту банківських послуг не тільки для їх реалізації, але одночасно і

для їх просування, дозволяє багаторазово збільшити результативність маркетингової роботи, Забезпечити високий рівень задоволеності клієнта банком, якістю обслуговування, доступністю послуг та іншими характеристиками [4, с. 315].

Порівняльний аналіз інструментів залучення, доступних банкам в управлінні традиційними і дистанційними каналами збуту наведемо в Таблиці 2.

Таблиця 2

**Інструменти залучення клієнтів в управлінні дистанційними і традиційними каналами банківського обслуговування\***

| Канали обслуговування                            | Функції каналу збуту                           | Інструменти і можливості   |
|--|--|--|
| Офіційний сайт банку                             | Рекламні, інформаційні, просвітницькі          | Рекламні звернення<br>Посилання на сторінки з описом продуктів<br>Посилання на Інтернет-банк   |
| Інтернет-банк                                    | Рекламні, інформаційні, просвітницькі, збутові | Персональні пільгові рекламні звернення<br>Управління рахунками і грошовими засобами, додаткові знижки, бонуси та пільги<br>Заздалегідь схвалені кредитні карти, кредити тощо<br>Пропозиції<br>Оцінка якості банківського обслуговування |
| Банкомати та платіжні кіоски                     | Рекламні, інформаційні, просвітницькі, збутові | Рекламні ролики<br>Персональні пільгові пропозиції<br>Реклама пов'язаних послуг  |
| Мобільний банкінг                                | Рекламні, інформаційні, просвітницькі          | Персональні пільгові рекламні звернення<br>Заздалегідь схвалені кредитні карти, кредити тощо<br>Пропозиції Інформаційні послуги  |
| Соціальні мережі                                 | Рекламні, інформаційні, просвітницькі          | Отримання відгуків про банк від клієнтів<br>Відповіді на зауваження та питання клієнтів<br>Формування іміджу банку<br>Цільові пропозиції в залежності від тематики постів  |
| Додатки для мобільних телефонів                  | Рекламні, інформаційні, просвітницькі, збутові | Персональні пільгові пропозиції<br>Сервіси для порівняння послуг різних банків<br>Заздалегідь схвалені кредитні карти, кредити тощо<br>Пропозиції  |
| Відділення банку                                 | Рекламні, інформаційні, просвітницькі, збутові | Паперові рекламні проспекти<br>Тематичні рекламні постери<br>Рекламні ролики на екранах<br>Реклама пов'язаних послуг<br>Приватне просування послуг менеджерами   |
| Непрямі канали – торгові центри, магазини та ін. | Рекламні, інформаційні, просвітницькі, збутові | Паперові рекламні проспекти<br>Тематичні рекламні постери<br>Реклама на стійках, меблів, вітринах тощо   |

\*Складено автором за джерелами [7, 9]

Аналіз матеріалів, представлених в табл.2, дозволяє зробити висновок про те, що дистанційні канали забезпечують банкам більш широкі можливості для успішного поєднання продажів послуг з їх просування, причому всі маркетингові інструменти будуть обрані і використані по бажанню самого клієнта. Тому в більшості випадків він не буде відчувати негативної реакції на пропозиції банку. У гіршому випадку, він просто не зверне на них уваги.



Важливим кроком у напрямку розширення використання можливостей різних каналів обслуговування клієнтів є впровадження омніканальності[6]. Це вносить в процес обслуговування додаткову зручність і сприяє закріпленню клієнта за банком. З одного боку, клієнту імпонує, що йому не потрібно кожен раз звертаючись в банк по новому каналу заново пояснювати свою проблему, а з іншого боку, він розуміє, що звернувшись в банк щоразу, він буде ідентифікований однозначно, і це підвищує його самооцінку як клієнта банку. Омніканальність поєднує в собі переваги всіх дистанційних каналів банківського обслуговування і додає до них додаткову цінність – ідентифікацію клієнта, збір і систематизацію інформації про найширший спектр його дій за межами сфери взаємодії з банком [6]. Банк отримує інформацію про пріоритети і переваги клієнтів не тільки в банківській сфері, але і в інших областях –покупки, розваги, подорожі, хобі, і в результаті складаються хороші можливості для індивідуалізації обслуговування.

Отже, вимоги конкуренції та мета досягнути успіху спонукають банки постійно шукати нові продукти та послуги. Розвиток технологій дозволяє банкам впроваджувати нові технології, оптимізувати процеси доставки продуктів/послуг, створювати основу для обміну інформацією та продажу на всіх каналах розподілу. В умовах інноваційно-технологічного потенціалу суспільства, посилення розвитку дистанційних каналів продажів банківських продуктів є неминучим. Для фінансових організацій, які прагнуть до досягнення максимальної функціональності власного бізнесу, розвиток даного сегмента продажів є першорядним.

### Список використаних джерел

1. Волохата В. Є. Сутність та роль комунікаційної політики банку в сучасних умовах. *Бізнес Інформ.* 2019. №6. С. 234–239
2. Гірченко Т., Коссманн Р. Впровадження та розвиток цифрового маркетингу у сучасному банківському бізнесі. *Міжнародний збірник наукових праць «Європейське співробітництво»*. 2016. №2 (19). С. 68-85.
3. Гірняк В. В. Сучасні інструменти маркетингу в продажу банківських продуктів. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. № 23. С. 55-58.
4. Гнилякевич І.З., Голубник О.Р., Палько І.М. Просування банківських послуг в умовах українського ринку інноваційних технологій. *Сталий розвиток економіки: Всеукр. наук.-виробн. журнал*. 2012. №6(16). С. 313-318
5. Данилюк Є. Ю. Основи класифікації маркетингової збутової політики банку. *Ефективна економіка*. 2012. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1573>
6. Зернова Л.Е. Анализ способов продвижения розничных банковских услуг. *Экономические исследования и разработки*. 2020. С. 71-78.
7. Лютий І.О. Банківський маркетинг: підручн. [для студ. вищ. навч. закл.] К.: Центр учбової літератури, 2010. 776 с.
8. Міщенко В. І., Міщенко С. В. Маркетинг цифрових інновацій на ринку банківських послуг. *Фінансовий простір*. 2018. №1 (29). С. 75-
9. Нікітін А.В., Бортніков Г.П., Федорченко А.В. Маркетинг у банку: Навч. посіб.. К.: КНЕУ, 2006. 432 с.
10. Семенов Г.А. Стратегії маркетингових комунікацій у сфері мобільного зв'язку. *Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємство*. 2012. №2. С. 159–163.
11. Сучасні гроші, банківські послуги та фінансові інновації в цифровій економіці : матеріали наук.-практ. інтерн. конф. студ. аспір. і молод. вчених. Київ, 23 березня 2020 р. [Л.О. Примостка, І.Б. Охрименко, А.В. Нікітін]. Дніпро: Середняк Т.К., 2020. 431 [2] с.

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, МВА  
Жураховської Л.В.

# ДОВГОСТРОКОВЕ РЕФІНАНСУВАННЯ БАНКІВ УКРАЇНИ

ЛЕГУСОВА В., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»

*Статтю присвячено дослідженню сучасних тенденцій довгострокового рефінансування банків України. Проаналізовано зміну обсягів рефінансування банків України. Визначено проблематику рефінансування банків в умовах фінансової нестабільності.*

*The article discusses the exploring of modern trends in the long-term refinancing of Ukrainian banks. It analyses the changes of refinancing volumes. The problem of banking refinancing in situation of financial instability is defined.*

Актуальність теми. Довгострокове рефінансування є ключовим інструментом монетарної політики центральних банків для забезпечення ліквідності банків при незбіганні строків залучення і розміщення ресурсів. Особливо гостро проблема ліквідності банків постала під час світової фінансової кризи 2008–2009 рр., її хвилі в Україні протягом 2014–2015 рр. внаслідок анексії Криму та військових дій на сході країни, а також внаслідок світової пандемії COVID-19.

Різке погіршення економічної ситуації в Україні, що виявилось у падінні ВВП, зростанні дефіциту бюджету та розмірів державного внутрішнього і зовнішнього боргу, негативному сальдо платіжного балансу, різкому знеціненні національної валюти, зменшенні обсягів золотовалютних резервів та суттєвому підвищенні процентних ставок, обумовило панічні настрої населення та суб'єктів господарювання. Банківська паніка призвела до раптового відтоку значного обсягу коштів з банківського сектора. В цих складних умовах практично усі банки відчули гостру потребу в ліквідних коштах, яка могла б бути задоволена лише Національним банком України як кредитором останньої інстанції. Завдяки кредитам НБУ вдалося налагодити безперервність розрахунків в економіці та здійснити регулювання грошово-кредитного ринку через кредитний та процентний канали.

Постановою Правління Національного банку України № 615 від 17 вересня 2015 року було прийнято, що умовою надання довгострокового кредиту рефінансування є згода банку, яка зазначена в його заявці на участь у тендері з підтримання ліквідності банків, на коригування процентної ставки в разі зміни облікової ставки Національного банку[1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема рефінансування банків є предметом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних авторів: Є. Богопольська, В. Родичева, Є. Измалкова, В. Кузнєцова, Г. Башнянін, В. Міщенко, С. Міщенко, О. Москвічова, Є. Шепель та інших. Проте до сих пір залишається низка невирішених проблем з підвищення результативності рефінансування банків НБУ та налагодження управління ризиками центрального банку в цій сфері. Останні події в банківському секторі та загострення кризи вимагають нового погляду на проведення операцій з рефінансування банків та спонукають до пошуків шляхів його вдосконалення. Наукова та практична значущість цих та інших проблем обумовлює важливість і необхідність проведення даного наукового дослідження.

Метою статті є виявлення сучасних тенденцій щодо довгострокового рефінансування банків України.

Об'єктом дослідження є банки України.

Предметом дослідження є процес довгострокового рефінансування банків.

В науковій літературі існує дискусія стосовно тлумачення терміну «рефінансування» (таблиця).

## Визначення поняття «рефінансування» у роботах науковців

| Автор                | Визначення   |
|----------------------|--|
| Арбузов С.Г. [2]     | операції з надання банкам кредитів у встановленому Національним банком порядку   |
| Карпінський Б.А. [3] | це погашення старої заборгованості, шляхом отримання нових зобов'язань   |
| Дж. Бейл [4]         | заміна засобів, які були витрачені на певний момент часу, іншими фінансовими ресурсами для продовження надання кредиту, коли всі засоби розподілені або погасити заборгованість, що утворилась |
| Салтикова Г.В. [5]   | зміна старого облігаційного випуску новим, при настанні терміну погашення старого випуску, задля зменшення процентної ставки по боргу  |
| Тагирбеков К.Р. [6]  | надання Центральним банком кредитних ресурсів у формі прямих кредитів, переобліку векселів, позик під заставу цінних паперів, а також через механізм організації кредитних аукціонів           |

Аналіз різних наукових підходів дозволяє зробити висновок, що при визначенні терміну «рефінансування» автори акцентують свою увагу на різних його аспектах. Найбільш повне тлумачення зводиться до того, що рефінансування – це процес надання прямих кредитів банкам, переобліку векселів, позик під заставу цінних паперів зі сторони центрального банку.

Довгострокове рефінансування – це операції, які здійснює центральний банк, в національній валюті для підтримки довгострокової ліквідності банків. Головною метою довгострокового рефінансування банків, як одного із основних інструментів регулювання ліквідності банківської системи, є забезпечення довгострокової ліквідності банків та стабільності економіки в країні.

Період, протягом якого НБУ використовує довгострокове рефінансування як одного із основних інструментів регулювання ліквідності банківської системи, є достатньо коротким. Запровадження механізму довгострокового рефінансування затверджено Постановами НБУ №29 від 17 березня 2020 р. «Про внесення змін до Положення про процентну політику НБУ» та №30 від 17 березня 2020 р. «Про затвердження змін до Положення про застосування НБУ стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи» [7-8]. Згідно зі вищезазначеними нормативними документами НБУ запровадив довгострокове рефінансування банків на строк до 5 років з метою досягнення одночасно декількох цілей, пов'язаних зі збереженням фінансової стабільності та стимулюванням економічного зростання в країні.

По-перше, механізм довгострокового рефінансування надасть підтримку банківському кредитуванню в гривні, підсилюючи ефект інших заходів, вжитих НБУ останнім часом.

По-друге, новий інструмент виступатиме додатковою гарантією підтримки достатньої ліквідності в банківській системі. Це, зокрема, важливо й для безперебійного проведення клієнтських операцій в умовах погіршення настроїв учасників фінансового ринку через поширення коронавірусу.

Умовою надання довгострокового кредиту рефінансування є згода банку, яка зазначена в заявці банку на участь у тендері з підтримання ліквідності банків, на коригування процентної ставки в разі зміни облікової ставки Національного банку.

По-третє, процентна ставка за довгостроковими кредитами рефінансування є плаваючою. Вона визначається як облікова ставка Національного банку, яка змінюється відповідно до рішень Правління, плюс стала величина у процентних пунктах, що діє на день видачі кредиту і є незмінною протягом всього строку користування рефінансуванням.

Національний банк у разі зміни облікової ставки Національного банку не пізніше наступного робочого дня від дня прийняття рішення про зміну облікової ставки Національного банку надсилає банку повідомлення щодо зміни процентної ставки за довгостроковим кредитом рефінансування.

Банк не пізніше наступного робочого дня від дня отримання повідомлення щодо зміни процентної ставки за довгостроковим кредитом рефінансування надсилає Національному банку повідомлення про згоду щодо зміни процентної ставки за довгостроковим кредитом рефінансування.

Національний банк ініціює у строки, які визначені у вимозі Національного банку, дострокове виконання банком зобов'язань за довгостроковим кредитом рефінансування в разі неотримання/несвоєчасного отримання повідомлення від банку про згоду щодо зміни процентної ставки за довгостроковим кредитом рефінансування або відмови банку від зміни процентної ставки.

Національний банк з третього робочого дня від дня прийняття рішення щодо зміни облікової ставки Національного банку нараховує проценти за користування довгостроковим кредитом рефінансування за новою процентною ставкою.[8]

По-четверте, з метою зниження ризиків НБУ при наданні кредитів рефінансування вдосконалені норми щодо заставного інструментарію. Зокрема, передбачена можливість прямого перерахування коштів банку від погашення депозитного сертифіката Національного банку та доходу за ним на часткове дострокове погашення заборгованості, якщо такий сертифікат перебуває в заставному пулі. Також визначено, що іноземна валюта у такому пулі має бути розміщена банком на рахунку Національного банку як грошове покриття без сплати процентів за ним.

Таким чином, створюються сприятливіші умови для розвитку довгострокового кредитування підприємців та населення, зокрема іпотечного, кредитів на розвиток бізнесу тощо.

Водночас банки матимуть змогу звернутись за довгостроковим рефінансуванням у ситуаціях, коли вони потребуватимуть додаткової ліквідності. Втім, на сьогодні гривнева ліквідність банківської системи перевищує 200 млрд грн, а валютна – 8 млрд. дол. США, тож запровадження нового інструменту носить радше превентивний характер на випадок розгортання більш серйозних кризових явищ у світовій економіці.[9]

Періодичність проведення тендерів з підтримання ліквідності банків, обсяги, строки та інші параметри довгострокового рефінансування визначаються окремими рішеннями Правління Національного банку після розгляду цих питань Комітетом з монетарної політики.

За необхідності банки зможуть достроково погашати довгострокові кредити НБУ в будь-який момент часу.

Доречно зауважити, що для активізації банківського кредитування НБУ запровадив нові інструменти – довгострокове рефінансування, процентні та валютні свопи. Зокрема в IV кварталі 2020 року оголошено про подальше проведення аукціонів своп процентної ставки для розвитку довгострокового кредитування. З одного боку, ці інструменти покликані підтримувати ліквідність банків, з іншого – сприяти зниженню відсоткових ставок в економіці. [10]

Згідно з набутими нормативними змінами, НБУ провів перший тендер 8 травня 2020 року. За результатами тільки цього тендеру банки України залучили 2,4 млрд грн на строк від 1 до 5 років. Участь у тендері взяли 11 банківських установ на строк від одного до п'яти років. Така підтримка довгострокової ліквідності банків з боку Національного банку дає їм змогу активніше здійснювати довгострокові інвестиції та надавати кредити реальному сектору економіки, який зазнав втрат під час глобальної кризи, спричиненої пандемією коронавірусу. Загалом за 2020 рік НБУ видав 48,54 млрд грн рефінансування [11].

Завдяки створеним зручним умовам кредити рефінансування від НБУ користуються попитом у банків. Протягом 2020 року НБУ надав довгострокових кредитів банкам приблизно на 48 мільярдів гривень, майже 40 з них – у серпні-грудні цього ж року. В цілому шляхом рефінансування Нацбанк минулого року надрукував приблизно 60 млрд грн.

Слід зауважити, що упродовж I кварталу 2021 року зобов'язання банків України зросли на 0.3%. Зміни відбулися в основному через збільшення коштів бюджету й обсягів рефінансування НБУ. Частка останнього в загальних зобов'язаннях сектору зросла до 4.3% – це найвище значення з 2016 року. [12]

За допомогою рефінансування банки частково заміщують дорогі ресурси, які були сформовані від депозитів в попередні роки, спрямовуючи кошти на проведення активних операцій, або вкладаючи кошти у державні цінні папери, ставки за якими у 10-11 залишаються привабливими.

НБУ завжди надавав банкам інструменти для тимчасових запозичень і підтримки ліквідності. В різні роки за різних умов діяли короткострокові, середньострокові і довгострокові інструменти: кредити овернайт і депозитні сертифікати НБУ, кредити від одного до трьох місяців і понад один рік. Для середньострокових і довгострокових кредитів умови передбачали діючу облікову ставку НБУ плюс два процентних пункти.

У березні 2020 року ситуація змінилася. НБУ переглянув підхід до формування процентної ставки і встановив, що процентна ставка – це облікова ставка НБУ плюс постійна величина в процентних пунктах, яка пізніше була встановлена на нульовому рівні. Завдяки цим нормативним змінам банки отримали можливість залучати на тендерах короткострокові кредити до 90 днів і довгострокові кредити рефінансування до п'яти років виключно за обліковою ставкою без жодних додаткових процентів.

Кошти, залучені від НБУ, банки здебільшого використовують для кредитування, збільшення доходності, а також для хеджування ризиків. Кредити рефінансування строком до п'яти років надають можливість довгострокового планування роботи на ринку.

Банки завжди розглядають Національний банк як надійного і прогнозованого партнера. НБУ не обмежує обсяги кредитів рефінансування, якщо це не ускладнює досягнення цілей монетарної політики. Нині максимальний обсяг кредитів від НБУ залежить від розміру застави, яку банк готовий надати в забезпечення, і умов генерального договору, укладеного між НБУ і банком. [13]

Нова політика рефінансування НБУ спрямована на лібералізацію процесу рефінансування банків завдяки розширенню спектру інструментів, заставного забезпечення, впровадження ринкових підходів до розміщення кредитних ресурсів НБУ шляхом проведення кредитних аукціонів.

За прогнозом НБУ зберігатиметься профіцит ліквідності банківської системи. Це сприятиме низькій волатильності ставок на МБКР з коливаннями переважно в нижній частині коридору ставок НБУ. Головними каналами постачання ліквідності будуть купівля НБУ іноземної валюти та витрачання урядом коштів, отриманих від конвертації іноземної валюти. Ключовим припущенням прогнозу є продовження програми співпраці з МВФ. Основними ризиками для реалізації цього прогнозу є посилення карантинних заходів як в Україні, так і у світі, а також суттєвий приплив капіталу в Україну. [14]

Подальша діяльність НБУ стосовно рефінансування та роботи з проблемними банками має базуватись на таких засадах: досягнення системності й транспарентності банківського сектору; впровадження механізму контролю за цільовим використанням коштів рефінансування; вдосконалення НБУ процесу прогнозування макроекономічних показників на перспективу; залучення кваліфікованого ризик-менеджменту; злагоджена взаємодія НБУ з бюджетними інституціями.

Висновок. Довгострокове рефінансування – це операції, які здійснює центральний банк, в національній валюті для підтримки довгострокової ліквідності банків.

Механізм довгострокового рефінансування виступає додатковою гарантією забезпечення достатньої ліквідності в банківській системі та надає підтримку банківському кредитуванню в гривні, підсилюючи ефект інших монетарних заходів, вжитих НБУ.

Нова політика рефінансування НБУ полягає у лібералізації процесу рефінансування банків завдяки розширенню спектру інструментів, заставного забезпечення, впровадження ринкових підходів до розміщення кредитних ресурсів НБУ шляхом проведення кредитних аукціонів.

Зусилля НБУ в подальшому також будуть спрямовані на забезпечення ефективного використання банками коштів рефінансування та їх спрямування на економічний розвиток, підтримку кредитування реального сектору економіки та забезпечення фінансової стабільності банківської системи України на довгострокову перспективу.

### Список використаних джерел

1. Про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи: Постанова НБУ від 17.09.2015 № 615. Дата оновлення: 01.01.2021. URL
2. Арбузов С. Г., Колобов Ю. В., Міщенко В. І., Науменкова С. В. Рефінансування. Банківська енциклопедія. Київ: Центр наукових досліджень Національного банку України:Знання, 2011. 504 с.
3. Карпінський Б.А., Щира Т.Б. Фінанси: термінологічний словник. К. : Професіонал. 2007. 608 с.
4. Шарп У.Ф. Инвестиции / У.Ф. Шарп, Г.Дж. Александер, Дж.В. Бэйли ; [пер. с англ.]. М. : Инфра-М. 1998. 1028 с.
5. Салтикова Г.В. Рефінансування банків: світова практика та напрями розвитку в Україні. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2011. № 2(14). С. 142–145.
6. Основы банковской деятельности (Банковское дело) / под ред. К.Р. Тагирбекова. М.: Инфра-М, Весь Мир, 2003. 718 с.
7. Про внесення змін до Положення про процентну політику НБУ: Постанова НБУ від 17 березня 2020 р. №29. URL: [https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution\\_17032020\\_29](https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_17032020_29)
8. Про затвердження змін до Положення про застосування НБУ стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи: Постанова НБУ від 17 березня 2020 р. №30. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0030500-20#Text>
9. Національний банк запроваджує довгострокове рефінансування для підтримки кредитування та ліквідності банків. Новини. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-zaprovadjuye-dovgostrokove-refinansuvannya-dlya-pidtrimki-kredituvannya-ta-likvidnosti-bankiv>
10. Інфляційний звіт НБУ за 2020 рік. Публікації. Офіційний сайт НБУ. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/IR\\_2021-Q1.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2021-Q1.pdf?v=4)
11. Банки залучили 2,4 млрд грн на першому тендері з надання довгострокового рефінансування. Новини. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/banki-zaluchili-24-mlrd-na-pershomu-tenderi-z-nadannya-dovgostrokovogo-refinansuvannya>.
12. Огляд банківського сектору, травень 2021 року. Офіційний сайт НБУ. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/Banking\\_Sector\\_Review\\_2021-05.pdf](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2021-05.pdf).
13. Як рефінансування НБУ допоможе банкам пройти через коронакризу. URL:<https://finclub.net/ua/priama-mova/yak-refinansuvannia-nbu-dopomozhe-bankam-proity-cherez-koronakryzu.html>
14. Інфляційний звіт НБУ за 2020 рік. Публікації. Офіційний сайт НБУ. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/IR\\_2021-Q1.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2021-Q1.pdf?v=4).

Робота виконана під науковим керівництвом д-ра екон. наук, професора ШУЛЬГИ Н.П.

# ТЕОРЕТИЧНІ ТА НОРМАТИВНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЛІКВІДНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ

ЛИНЕНКО А., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»

*Статтю присвячено дослідженню процесу регулювання ліквідності вітчизняних банків. Визначено сучасні нормативи ліквідності банків в Україні. Розглянуто законодавче регулювання ліквідності українських банків. Виявлено основні положення наглядового процесу SREP, що був розроблений НБУ в 2018 році.*

*The article is devoted to the study of bank liquidity regulation. Modern bank liquidity standards in Ukraine are studied. Legislative regulation of liquidity of Ukrainian banks is considered. The main provisions of the SREP supervisory process, which was developed by the NBU in 2018, are revealed.*

Актуальність теми. Управління ліквідністю є однією з найважливіших функцій фінансового управління банком, так як воно не тільки забезпечує виконання ключової вимоги регулюючих органів до банків, але і є ключовим індикатором стійкості та стабільності фінансової установи. Це спричинено тим, що оперативний щоденний характер процесів та інструментів управління ліквідністю, рішення менеджменту, що приймаються в ході їх реалізації, мають довгострокові наслідки і повинні забезпечити не тільки обмеження ризику незбалансованої ліквідності, а й в підсумку стійкість та платоспроможність банку, довгострокове зміцнення бізнесу і зростання його вартості. Це й обумовлює високий рівень актуальності питання регулювання ліквідності вітчизняних банків.

Дослідженню ліквідності банків та її регулювання з боку органів банківського нагляду в Україні присвячено багато публікацій українських науковців, зокрема: А.М. Герасимовича, О. С. Любуна, В. О. Романишина, Ф. Ф. Бутинца, З. М. Васильченко, Л.О. Примостки, в яких досліджувалася проблематика ефективної системи державного регулювання банківської діяльності, та ліквідності зокрема. Дослідження зарубіжних вчених Грюнінга Х. Ван, С.Н. Кабушкіна, А. М. Тавасієва присвячені оцінці ліквідності банків в умовах ринкової економіки та трансформаційних змін.

Метою статті є дослідження процесу регулювання ліквідності банків в Україні.

Об'єктом дослідження є ліквідність банків.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні аспекти реалізації регулювання ліквідності банків.

Регулювання діяльності банків є необхідною складовою забезпечення стабільного функціонування банківської системи країни. Підвищення концентрації банківського капіталу, підтримки рівня прибутковості та ліквідності банків обумовлюють необхідність регулювання банківської діяльності. Зазначені процеси вимагають всебічного наукового обґрунтування, правильного підбору оптимальних стратегій їх реалізації, що базується на глибокому дослідженні їх економічної сутності [8]. Розробка та впровадження нових принципів банківської діяльності, організація системи банківського нагляду та управління, розробка Національним банком України необхідної нормативної бази, використання зарубіжного та накопичення власного досвіду дали змогу зміцнити банківську систему України як важливу складову фінансово-кредитної системи країни. Однак кризові явища світової економіки, банківські кризи, наслідки внутрішньо економічних проблем країни вимагають посилення та удосконалення системи регулювання банківської діяльності, зокрема і вимог до ліквідності банків.

Основними системними характеристиками діяльності банків є ризик, ліквідність, прибутковість і фінансова стійкість. Всі ці характеристики тісно пов'язані між собою і кожна

з них має значний вплив на загальний рівень надійності банку. Як і перед кожним підприємством, функціонуючим в економічній системі, перед банком стоїть ряд стратегічних і тактичних завдань, які необхідно вирішувати для ефективного функціонування банківської установи та запобігання банкрутству. Однією з найбільш важливих є досягнення необхідного рівня ліквідності для можливості своєчасного виконання банком своїх зобов'язань перед акціонерами та вкладниками [9].

Вважаємо за доцільне розпочати дослідження з вивчення існуючих наукових поглядів щодо тлумачення поняття «банківська ліквідність» та «ліквідність банку» (табл. 1).

Національний Банк України дає наступне трактування ліквідності банків: ліквідність банку – це його спроможність забезпечувати своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, завдяки збалансованості між строками та сумами погашення розміщених активів і строками та сумами виконання зобов'язань, а також строками та сумами інших джерел і напрямів використання коштів [3,4].

Таблиця 1

### Наукові погляди щодо визначення поняття «банківська ліквідність»

| Автор                 | Тлумачення   |
|-----------------------|--|
| Серпенінова Ю. С. [9] | Ліквідність банку трактується як якісна характеристика об'єкта економічних відносин, а саме як здатність погашати свої зобов'язання в строк  |
| Рід Е. [9]            | Банк вважається ліквідним, якщо суми його готівкових коштів та інших ліквідних активів, а також можливість швидко мобілізувати кошти з інших джерел, достатні для своєчасного погашення боргових і фінансових зобов'язань. Крім цього, банк повинен мати достатній ліквідний резерв для задоволення практично будь-яких непередбачених фінансових потреб |
| СінкіДж. [9]          | Ліквідність насамперед необхідна банкам, для того, щоб бути готовими до вилучення депозитів і задовольняти попит на кредити. Непередбачені зміни потоків створюють для банків проблеми ліквідності   |
| Іващук О. [2]         | Ліквідність слід розуміти, як здатність банку своєчасно та з мінімальними витратами виконувати вимоги щодо виплати за своїми зобов'язаннями та бути готовим задовольнити потреби в кредиті клієнтів банку  |

\*Авторська розробка на основі джерел [2,9]

Постановою Правління Національного банку України «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 28.08.2001 р. №368 затверджено таке визначення ліквідності: «ліквідність банку – це здатність банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, яка визначається збалансованістю між термінами і сумами погашення розміщених активів і термінами і сумами виконання зобов'язань банку, а також термінами і сумами інших джерел і напрямів використання коштів (надання кредитів, інші витрати)» [4].

Варто відзначити, що ліквідність банку залежить від структури і стабільності депозитної бази банку, достатності його капіталу, якості активів, фінансового становища позичальників і репутації банку, що впливає на здатність швидко позичати кошти на фінансовому ринку. Крім того, на рівень ліквідності банку впливає сукупність загально-економічних факторів, таких як грошово-кредитна політика, стан грошового ринку, можливість запозичення коштів у центрального банку, регулятивні обмеження в країні та ін. Банк вважається ліквідним, якщо він здатний безперервно і безперебійно виконувати свої обов'язки по поповненню ліквідних коштів у будь-який час, позичати кошти на ринку за середнім курсом або продавати свої активи без істотної втрати їх вартості [1].



Однією з важливих функцій держави є регулювання і нагляд за банківською діяльністю з метою забезпечення стабільності банківської системи, а разом з нею – всіх суб'єктів господарювання. Державне регулювання банківської діяльності здійснюється, в першу чергу, в рамках банківської системи і реалізується впливом центрального банку на банки другого рівня за такими основними напрямками: формування законодавчих та інших правових умов, які дозволяють комерційним банкам реалізувати свої економічні інтереси (організаційно-правовий напрям); визначення економічних нормативів і нагляд за їх дотриманням з метою забезпечення ліквідності банківської системи (напрямок непрямого економічного впливу) [5].

Банківське регулювання – це система заходів, використовуючи які держава за допомогою центрального банку (або іншого регулятивного органу) забезпечує стійке, надійне функціонування комерційних банків, що дозволяє не допустити нестабільність у банківському секторі [6]. Здійснюючи регулювання банківської діяльності, центральний банк розробляє і затверджує спеціальні правила та інструкції виконання діючих актів, а також визначає умови і способи здійснення банківської діяльності.

Для забезпечення стабільного розвитку та функціонування банків та своєчасного виконання своїх зобов'язань перед вкладниками та запобігання неналежного розподілу ресурсів і втраті капіталу по ризикам, Національний банк згідно зі статтею 58 Закону України «Про Національний банк України» встановлює для банків необхідні економічні нормативи, в тому числі нормативи ліквідності, які регулюються постановою Правління НБУ «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні від 28.08.2001 р. № 368» [3, 15].

Щоденна робота з підтримки достатнього рівня ліквідності є невід'ємною умовою самозбереження і виживання банку. З урахуванням виключно важливої ролі ліквідності в життєдіяльності банку та підтримки рівноваги банківської системи в цілому в багатьох країнах органами банківського нагляду та законодавством передбачено встановлення нормативів ліквідності. Банки зобов'язані підтримувати показники ліквідності не нижче рівня (нормативу), який визначається з урахуванням накопиченого досвіду і конкретних економічних умов в країні [5].

За своїм економічним змістом нормативи ліквідності покликані допомогти банкам підтримувати свою платоспроможність за рахунок певного обсягу високоліквідних коштів, які можуть бути використані для погашення зобов'язань банківської установи [2].

Діючими нормативами ліквідності для банків, встановленими Національним банком України, є LCR, NSFR та норматив короткострокової ліквідності (Н6) [4]. Характеристика нормативів представлена в таблиці 2.

Таблиця 2

#### Нормативи ліквідності банків[8]

| Норматив   | Методика розрахунку  | Нормативне значення |
|--|--|---------------------|
| Норматив короткострокової ліквідності Н6         | $H6 = \frac{\text{активи з індивідуальним строком погашення до 31 дня}}{\text{зобов'язання банку з індивідуальним строком погашення до 31 дня}}$ | не менше ніж 60%    |
| Коефіцієнт покриття ліквідності LCR              | $LCR = \frac{\text{Високоліквідні активи (ВЛІА)}}{\text{Чисті відділені грошові зобов'язання протягом 30 днів}}$                                 | не менше 100%       |
| Коефіцієнт чистого стабільного фінансування NSFR | $NSFR = \frac{\text{Об'єм доступного стабільного фондування}}{\text{Необхідний об'єм стабільного фондування}} \geq 100$                          | не менше 100%       |

Джерело: [6,7,10,11,12,13,14]

Норматив короткострокової ліквідності Н6 використовується для контролю за здатністю банку своєчасно виконувати зобов'язання терміном до 1 року.

Коефіцієнт покриття ліквідністю LCR – це співвідношення високоякісних ліквідних активів банку до суми, необхідної для покриття підвищеного відтоку коштів з банку впродовж 30 днів. Коефіцієнт покриття ліквідності використовується для оцінки стану ліквідності банку на горизонті 30 днів, для того, щоб змусити банки постійно підтримувати буфер високоліквідних активів; сприяти стійкості банку до короткострокових шоків ліквідності – характерного для кризових періодів явища, коли відбувається значний відтік коштів клієнтів.

Норматив NSFR визначає мінімальний необхідний рівень ліквідності банку на горизонті один рік. Коефіцієнт чистого стабільного фінансування використовують для сприяння зниженню одного з системних ризиків для фінансової стабільності, пов'язаного з короткою строковістю фондування банків, збалансування активів та пасивів банків за строками погашення, створення стимули для банків залучати депозити на довгострокові терміни та зменшення залежності від короткострокового фінансування.

Регулювання ліквідності банків також передбачає оцінку та вимірювання ризику ліквідності, для цього банки/банківські групи мають використовувати: моделі; інструменти; припущення; стрес-тестування (табл. 3).

Таблиця 3

### Інструменти управління банківською ліквідністю [7]

| Напрямок оцінювання   | Аспекти оцінювання   |
|---|--|
| Дотримання пруденційних вимог   | нормативи ліквідності: короткострокова ліквідність (Н6) та коефіцієнт покриття ліквідністю (LCR) за всіма валютами (LCRBB) та в іноземній валюті (LCRIB); норматив обов'язкового резервування, встановленого НБУ   |
| Рівень високоліквідних активів, які можуть використовуватися для виконання поточних зобов'язань | Згідно методики  |
| Аналіз розривів ліквідності в розрізі часових інтервалів  | до 1 місяця; 1 – 3 місяці;<br>3 – 6 місяців; 6 – 9 місяців;<br>9 – 12 місяців; понад 12 місяців.   |
| Оцінювання впливу значних концентрацій заактивними і пасивними операціями                       | 5 та 10 найбільших вкладників/груп пов'язаних контрагентів за сукупним обсягом залучених коштів; 5 та 10 найбільших кредиторів банку/груп пов'язаних контрагентів за сукупним обсягом залучених коштів за усіма укладеними договорами; типи контрагентів (банки, небанківські фінансові установи, юридичні особи, пов'язані з банком особи, фізичні особи) |
| Ринкові ризики  | тенденція щодо збільшення залежності від коштів фізичних осіб за підвищеними відсотковими ставками та пасивного сальдо за міжбанківськими операціями   |
| Поточні операційні ризики   | аналіз ризику ліквідності банку в межах операційного дня   |

Додатково звернемо увагу на очікування регулятора, що у зв'язку із запровадженням Національним банком наглядового процесу SREP у 2018 році, одним із елементів якого є аналіз та оцінка Національним банком достатності ліквідності банків, банки мають більш адекватно, комплексно, консервативно підходити до процесу управління ризиками та ліквідністю [4].

Так, з метою реалізації цього проекту в повній мірі відповідно до кращих європейських практик (Базеля III, Настанов Європейського банківського органу щодо єдиних процедур та методології процесу наглядових перевірок та оцінки (EBA/GL/2014/13), регулятором встановлені вимоги до розроблення банками процесу оцінки достатності внутрішньої ліквідності (ІЛААР).

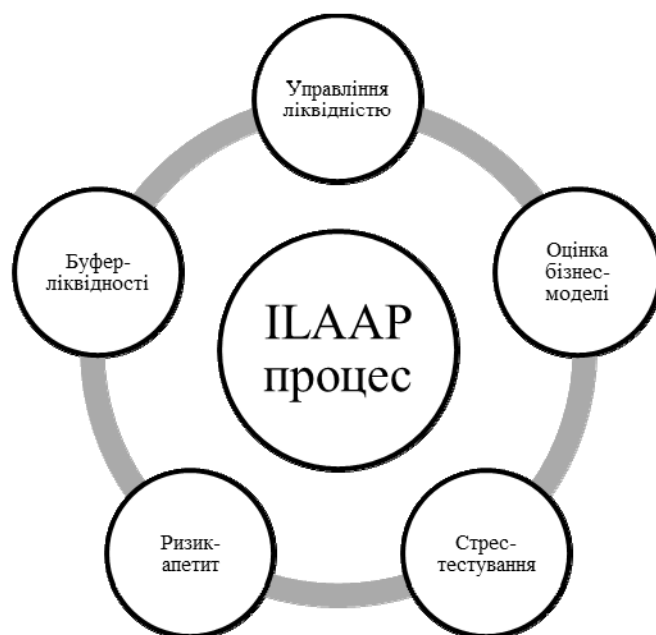


Рис. 1. Процес внутрішньої оцінки достатності ліквідності (ІЛААР)[7]

Банки в рамках процесу ІЛААР мають розробити методологію, яка включає виявлення, вимірювання (у тому числі з використанням моделей стрес-тестування), управління і моніторинг ризику ліквідності і фінансування банком. Структура основних блоків оцінювання достатності ліквідності ілюстрована на рисунку 1. При цьому, підходи щодо управління ризиком ліквідності, її оцінки, стрес-тестування, валідацію моделей оцінки ризику ліквідності банк самостійно здійснює з урахуванням вимог, визначених у Положенні №64 [7].

Висновок. Сучасна система регулювання ліквідності банків в Україні характеризується постійним впровадженням провідного європейського досвіду щодо регулювання банківською ліквідністю. Ключовими елементами системи забезпечення ліквідності вітчизняних банків є нормативи ліквідності: норматив короткострокової ліквідності Н6, LCR та NSFR. Коефіцієнт покриття ліквідністю LCR став першим кроком у реалізації принципово нового підходу до управління ліквідністю вітчизняних банків. Для підтримки фінансової стабільності та підвищення стійкості банківської системи НБУ продовжує стратегію трансформації системи регулювання ліквідності банків в Україні, імплементуючи пруденційний норматив чистого стабільного фінансування NSFR.

#### Список використаних джерел

1. Гірняк В.В., Путьківський Т.А. Управління ліквідністю банків за умов економічної нестабільності. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 22. С. 766-773.
2. Грошово-кредитне регулювання у механізмі забезпечення макроекономічної стабілізації і ефективності функціонування банківської системи України [Текст] : монографія / О. В. Дзюблюк, Б. П. Адамик, Ю. М. Балянт [та ін.] ; за ред. О. В. Дзюблюка. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 530 с.

3. Національний Банк України. Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=64531875&cat\\_id=64591009](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=64531875&cat_id=64591009)
4. Інструкція «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні»: Затв. постановою правління НБУ 28.08.2001 р. №368 // Законодавчі акти з банківської діяльності. – 2001. – №9. – С. 14.
5. Череп А.В., Сёмченко В.В., Сёмченко А.А. Системный характер и специфические черты функционирования и развития банковской системы Украины // Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. 2017. №33-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistemnyy-harakter-i-spetsificheskie-cherty-funktsionirovaniya-i-razvitiya-bankovskoy-sistemy-ukrainy>
6. Міністерство фінансів України. URL:<https://minfin.com.ua/>
7. Національний банк України (2018). Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах, Постанова від 11.06.2018 НБУ № 64. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18>
8. Чумакова Н. В., Яковлева Н. В., Буткова О. В. Платежеспособность и ликвидность: теоретический аспект // Концепт. 2018. №11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/platzhesposobnost-i-likvidnost-teoreticheskij-aspekt>
9. Чибисова В. Ю. Проблема обеспечения эффективного регулирования ликвидности банков в современных условиях // БИ. 2020. №2 (505). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/-problema-obespecheniya-effektivnogo-regulirovaniya-likvidnosti-bankov-v-sovremennyh-usloviyah>

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента ЕРКЕС О.Є.

## **ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ БАНКУ: ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ**

**ЛЬОДОВА К., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*Стаття присвячена визначенню теоретичних основ фінансової стратегії банку. Дослідження сутності та класифікації фінансової стратегії банку. Сформульована класифікація банківських фінансових стратегій, що дозволяє врахувати особливості банківської діяльності та конкретизувати взаємозв'язок результатів операцій банку та його фінансової стратегії.*

*The article is devoted to determining the conceptual basis for the formation of the bank's financial strategy. Research of essence and classification of financial strategy of a bank. The formulated classification of the financial strategy of a bank, allows to take peculiarities of banking activities into account and to specify interrelation between results of the bank's operations and its financial strategy.*

Актуальність теми. Сучасні умови функціонування українських банків характеризуються непередбачуваністю, нестабільністю та високим рівнем динамічності. Мінливість зовнішнього середовища у сукупності із суспільно-політичними перетвореннями в державі та перманентними світовими фінансовими кризами створює передумови виникнення значної кількості загроз та небезпек для існування та ефективного функціонування вітчизняних

банків. З метою підвищення прибутковості, досягнення конкурентних переваг та зміцнення своєї конкурентної позиції вкрай важливим для банків є формування ефективної фінансової стратегії, що й обумовлює високий рівень актуальності теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стратегії організацій були предметом дослідження багатьох учених, серед яких І. Ансофф [1], М. Портер [15], А.А. Томпсон і Дж. Стрікланд [17] та ін. Питання формування банківської фінансової стратегії досліджували у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: І.О. Бланк, Є. Брігхем, Н.М. Давиденко, В.М. Кочетков, Л.Н. Павлова, І.В. Сало, О.С. Стоянова, З.Е. Шершньова та інші, однак окремі аспекти та особливості формування ефективної фінансової стратегії банку й досі залишаються не достатньо вивченими.

Метою статті є дослідження вітчизняних та зарубіжних наукових поглядів щодо сутності та класифікації фінансової стратегії банку.

Об'єктом дослідження є фінансова стратегія банку.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні аспекти формування фінансової стратегії банку.

Велика кількість дослідників, які вивчають питання формування фінансової стратегії, зокрема фінансової стратегії банку, надають визначення поняттю фінансової стратегії, завдань фінансової стратегії банку та її особливостей. Фінансову стратегію, як частину фінансового планування, часто інтерпретують в загальному вигляді як «формулювання довгострокових цілей у вигляді кількісних показників» [2]. О. Кривицька стверджує, що «стратегія – це довгостроковий, якісно визначений напрям розвитку організації, спрямований на зміцнення її позицій, задоволення споживачів та досягнення поставлених цілей» [1]. Таке тлумачення підтверджує позицію А. Чандлера стосовно цього питання, котрий визначив стратегію як таку, що є «визначенням основних довгострокових цілей підприємства та адаптацією курсів дій і розміщенням ресурсів, необхідних для досягнення цілей» [1]. Розглянемо наявні наукові підходи щодо тлумачення сутності поняття «стратегія» (див. табл. 1).

Таблиця 1

### Наукові підходи щодо визначення поняття «стратегія»

| Автор  | Сутність підходу  |
|--|---|
| <b><i>Розгляд «стратегії» як плану, моделі чи програми дій</i></b>                             |   |
| Б. Карлеф [9]  | Стратегія – узагальнена модель дій, необхідних для координації та розподілу ресурсів компанії   |
| Л. Барроу [2]  | Стратегія – це узагальнена модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів компанії  |
| Дж.Б. Куїнн [13]   | Стратегія – це план, що інтегрує основні організаційні цілі, політику та дії, які можна об'єднувати в єдине ціле  |
| <b><i>Розгляд «стратегії» як сукупності певних правил та прийомів</i></b>                      |   |
| І. Ансофф [1]  | Стратегія – набір правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності   |
| <b><i>Розгляд «стратегії» як сукупності певних цілей та завдань</i></b>                        |   |
| І. Ансофф, Д. Стейнер [1]  | Стратегія як спосіб установлення цілей для корпоративного, ділового і функціонального рівнів  |
| І.В. Смолін [16]   | Стратегія – визначення основних довгострокових цілей та завдань підприємства, прийняття курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей                              |
| Ю. Каракай [6]   | Стратегія – комплекс цілей, принципів, що дозволяють розподілити необхідні ресурси на певний період часу, що являє собою горизонт планування, визначення цілей і принципів інноваційного товару |
| <b><i>Розгляд «стратегії» як певної позиції на ринку та створення конкурентних переваг</i></b> |   |
| М. Портер [15]   | Стратегія – створення унікальної й вигідної позиції, що передбачає певний набір видів діяльності  |
| Ж. Шандезон [18]   | Сутність стратегії полягає у створенні майбутньої конкурентної переваги швидше, ніж ваші конкуренти скопіюють те, що ви використовуєте сьогодні   |

\*побудовано автором

Розглянуті нами літературні джерела, дозволяють систематизувати визначення поняття «стратегія» в такі групи: розгляд стратегії як плану, моделі або програми дій; розуміння стратегії як сукупності певних правил та прийомів; трактування стратегії як певних цілей та завдань; бачення стратегії як позиції на ринку та досягнення конкурентних переваг. На нашу думку, стратегія – це комплексний план дій, спрямований на досягнення встановлених цілей з одночасним досягненням конкурентних переваг та збереження цілісності підприємства.

У сучасній науковій літературі немає єдиного підходу до розуміння поняття «фінансова стратегія банку», однак ми можемо дослідити сутність даного поняття що найчастіше зустрічаються у роботах науковців, як наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

### Наукові підходи до визначення поняття «фінансова стратегія банку»

| Автор                             | Сутність підходу   |
|-----------------------------------|--|
| Подольська О.С., Місько Г.А. [14] | Фінансова стратегія банку – це генеральний план дій по забезпеченню банку в досягненні його прибутку. Фінансова стратегія банку передбачає визначення відносин із зовнішнім середовищем – фінансовими, страховими, кредитними організаціями, акціонерами, фінансовим ринком взагалі                |
| Коцюба І.І. [12]                  | Фінансова стратегія банку – складна багатофакторна орієнтована модель дій і заходів, необхідних для досягнення поставлених перспективних цілей у загальній концепції розвитку в області формування і використання фінансово-ресурсного потенціалу  |
| Ковальов В.Г. [10]                | Фінансова стратегія банку – вибір і обґрунтування політики залучення та ефективного розміщення фінансових ресурсів   |
| Єгоричева С. [8]                  | Під фінансовою стратегією банку розуміють ту частину його фінансової діяльності, що розрахована на строк більше одного року і завдання якої загалом зводяться до генерування позитивного фінансового результату  |
| Волошко І.В. [4]                  | Під фінансовою стратегією банку на практиці найчастіше розуміється частина фінансової діяльності, зорієнтована на строк понад одного року, основне завдання якої полягає у генеруванні позитивного фінансового гепу, тобто позитивної різниці між чуттєвими до зміни відсотка активами та пасивами |

*\*побудовано автором*

Отже, виходячи з досліджень науковців ми можемо зробити висновок, що фінансовою стратегією банку можна вважати комплексний план дій, спрямований на досягнення встановлених довгострокових цілей за умови найефективнішого розподілу фінансових ресурсів, мінімізації ризиків, досягнення стійкості та збереження цілісності банку.

Окрім уточнення сутності, поняття «фінансова стратегія банку» потребує більш детального розгляду питання класифікації фінансових стратегій. Так, зокрема, А.М. Ковальова за рівнями (ієрархією) цілей виділяє три види фінансових стратегій банку:

1. Генеральна фінансова стратегія, що регламентує фінансову діяльність банку, його базові напрями та питання. У межах цієї стратегії вирішуються завдання формування фінансових ресурсів по виконавцях і напрямках роботи, визначаються взаємовідносини з бюджетами всіх рівнів, а також напрями формування та використання фінансових ресурсів. Як правило, таку стратегію розробляють не менше одного року.

2. Оперативна фінансова стратегія призначена для поточного управління фінансовими ресурсами. Вона розробляється в межах генеральної фінансової стратегії та деталізує її на конкретному проміжку часу (місяць, квартал, півріччя). Оперативна фінансова стратегія охоплює такі напрями, як доходи та виплати за цінними паперами, розрахунки з постачальниками та покупцями.

3. Фінансова стратегія досягнення окремих стратегічних завдань полягає у виконанні конкретних фінансових операцій, спрямованих на реалізацію більш глобальних цілей підприємства [19, с. 211–219].

Науковці А.В. Комарова, В.Р. Веснін та Т.Н. Данилова класифікували фінансові стратегії банку за ступенем ризику. Проте вчені виокремлюють різні види стратегій. Так, на думку А.В. Комарова, існує агресивна та обережна фінансова стратегія. За цією ж ознакою В.Р. Веснін виокремлює наступальну, захисну та наступально-захисну стратегію. В свою чергу Т.Н. Данилова виокремлює чотири види стратегій: агресивну, помірно агресивну, консервативну та розвинуту [20, с. 146–153].

Агресивну фінансову стратегію банку (наступ на конкурентів) можна охарактеризувати наступним чином:

- 1) розширення сегмента ринку послуг банку;
- 2) вихід на нові сегменти ринку фінансових послуг;
- 3) значне збільшення власного капіталу банку;
- 4) значне збільшення активів банку темпом, що випереджає темп зростання пасивів;
- 5) рівень ризикованості операцій банку міститься біля верхньої межі припустимого діапазону ризиків банків;
- 6) підтримка прибутковості банку на рівні нижньої межі допустимого діапазону прибутків банків.

Обережна фінансова стратегія (захист від нападу конкурентів):

- 1) Незначне розширення або збереження розмірів сегмента ринку послуг банку;
- 2) за сприятливих умов вихід на нові сегменти ринку фінансових послуг;
- 3) збереження існуючого розміру власного капіталу банку;
- 4) збалансоване збільшення активів та пасивів банку;
- 5) рівень ризикованості операцій банку міститься біля нижньої межі допустимого діапазону ризиків банків;
- 6) підтримка прибутковості банку на рівні верхньої межі допустимого діапазону прибутків банків.

Наступальна фінансова стратегія застосовується банками, які мають для цього реальні можливості, та являються дійсними або потенційними лідерами на ринку. Наступальна стратегія дозволяє зробити на ринку прорив і протягом 2-3 років утримувати лідируючі позиції. Але вона складна в реалізації, пов'язана з ризиком і виправдана лише при точному виборі ринкової ніші. Наступально-захисна стратегія реалізується в умовах, коли необхідно виправляти незначні помилки, які похитнули стабільність банківської діяльності. Нарешті, в умовах захисної фінансової стратегії має місце перебудова всіх сфер діяльності банку на основі жорсткої централізації управління нею.

Досліджуючи фінансові стратегії Т.Н. Данилової [5], коротко їх охарактеризуємо:

- 1) Консервативна стратегія – акцентує увагу на забезпеченні безпечних вкладів, не вимагаючи від інвестора особливих знань, основою стратегії є довіра, інститути страхування та гарантії;
- 2) Помірно-агресивна – коли баланс «дохідність – ризик» зміщений в бік забезпечення заданої безпеки інвестицій; основою стратегії є норми довіри та емпатії, та правил диверсифікації інвестиційних вкладів;
- 3) Агресивна – переслідує ціль забезпечення заданої мінімально допустимої дохідності інвестицій;
- 4) Розвинута – за мету має максимізацію прибутку, не звертаючи на можливі ризики.

Варто звернути увагу на те, що фінансова стратегія банку є елементом генеральної стратегії банку. Незважаючи на ключову роль фінансової стратегії у функціонуванні банківських установ, не можна відмежовувати фінансову стратегію від інших функціональних стратегій. Якщо фінансова стратегія сприяє формуванню, а саме реалізації інших стратегій, то можна говорити про реалізацію генеральної стратегії банку. Так, зокрема, поєднання маркетингової та фінансової стратегій банку проявляється у його діяльності на ринку банківських послуг, конкурентоспроможності, насиченості ринку банківськими продуктами та послугами і т.д. і впливає на загальний фінансовий стан установи. За цією ознакою виокремлюють такі елементи фінансових стратегій як: фінансова стратегія стабілізації; фінансова стратегія зростання; фінансова стратегія виживання; фінансова стратегія ліквідації; комбінована фінансова стратегія [22, с. 362–369].

Фінансова стратегія стабілізації досліджувалася О.П. Коробейніковим [11]. Зміст цієї стратегії полягає у здатності банку адаптуватися до зміни умов зовнішнього середовища, виявлення та усунення загроз, зниження ризиків і, як наслідок, підвищення рівня ефективності діяльності.

Фінансова стратегія зростання розглядається Коробейніковим О.П. [11], Головіновим М.І. Метою цієї стратегії є збільшення вартості капіталу, частки ринку, розширення меж фінансової діяльності та, як наслідок, досягнення позитивної динаміки розвитку. Фінансова стратегія зростання спрямована на отримання позитивного ефекту шляхом розширення ділової активності банку за умов незмінності умов зовнішнього середовища.

Фінансову стратегію виживання у своїх працях описував Віссема Х. [3]. Метою цієї стратегії є виведення банку з кризи та перехід до стратегії стабілізації. Суть стратегії виживання полягає в застосуванні швидких скоординованих дій, які базуються на максимально точних розрахунках.

Фінансова стратегія ліквідації полягає в забезпеченні максимально ефективного процесу ліквідації всього банку, повного забезпечення фінансових інтересів акціонерів і кредиторів, а також забезпечення мінімізації збитків.

Комбінована фінансова стратегія забезпечує реалізацію цілей і завдань діяльності банку, що знаходяться одночасно у площині кількох вище зазначених стратегій.

Висновок. Фінансову стратегію банку можна визначити як узагальнюючу модель та інструменти дій, необхідних для досягнення стратегічних цілей, поставлених банком. Основна мета фінансової стратегії банку – забезпечення для установи найбільш оптимального на конкретний момент часу відношення між рівнем ліквідності; плановим рівнем рентабельності, який встановлюється власниками; рівнем надійності, прийнятним для більшості клієнтів. Незважаючи на результати досліджень в теорії стратегічного фінансового управління питання класифікації банківських стратегій потребує більш детального дослідження, оскільки практичні аспекти вибору, формування та визначення характерних рис банківських стратегій залежить від повноти та правильності їх класифікації.

### Список використаних джерел

1. Волошко І.В. Стратегічне фінансове управління у банку : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.04.01. Суми, 2003. 22 с
2. Данилова Т. Финансы и кредит. [Електронний ресурс]. Режим доступу:<https://cyberleninka.ru/article/n/strategiya-investirovaniya-institutsionalnyu-podhod/viewer>
3. Довгань Л.Є., Каракай Ю.В., Артеменко Л.П. Стратегічне управління : Навчальний посібник. К. : Центр учбової літератури, 2009. 440 с.
4. Друкер П. Як забезпечити успіх в бізнесі: новаторство і підприємництво. К. : Либідь, 2003. 319 с.
5. Єгоричева С. Інноваційні стратегії банків: сутність та класифікація. Банківська справа. 2009. С. 63–72.
6. Коцюба І.І. Актуальність формування фінансової стратегії банку. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. № 9-1. Ч. 4. С. 154–158.
7. Подольська О.С., Місько Г.А. Формування фінансової стратегії банку. [Електронний ресурс]. Режим доступу:[http://www.rusnauka.com/1\\_NIO\\_2014/Economics/1\\_155191.doc](http://www.rusnauka.com/1_NIO_2014/Economics/1_155191.doc).

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента ЕРКЕС О.Є.



# СИСТЕМА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ В БАНКАХ ТА НАПРЯМИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

МАЗУР Р., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»

*У статті розглянуто сутність, складові елементи, необхідність та базові засади функціонування внутрішнього контролю у вітчизняних банках. Визначено напрями вдосконалення системи внутрішнього контролю в банках України.*

*The article considers the essence, components, necessity and basic principles of internal control in domestic banks. The directions of improvement of the system of internal control in the banks of Ukraine are determined.*

Актуальність теми. Комерційні банки є організаціями, діяльність яких має багатоцільовий характер і супроводжується високими ризиками, зумовленими різними обставинами. Окрім того, необхідність оперативного реагування на інформацію, що надходить із зовнішніх джерел та від власних аналітичних служб, вимагає високоякісного і ефективного управління функціонуванням зазначених суб'єктів. Ось чому одним із чи не найважливіших напрямів роботи в цій області є організація чіткої системи внутрішнього контролю за різними сферами діяльності банку.

Відповідно до вимог нормативно-правових актів Національного банку України, система внутрішнього контролю банку – це сукупність його організаційної структури, процедур, заходів із внутрішнього контролю, спрямованих на досягнення банком своїх цілей, забезпечення ефективності та результативності здійснення операцій, збереження активів, забезпечення ефективності корпоративного управління. Ефективна система внутрішнього контролю є одним із важливих факторів надійності банку, дотримання ним установлених регуляторних вимог і збереження його репутації на ринку [7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема внутрішнього контролю в банках присвячені дослідження багатьох провідних вітчизняних науковців, а саме: А. Герасимовича, Л. Кіндрацької, Г. Білокінь, О. Кіреєва, О. Петрик, В. Сопка та інших. Разом з тим, питання функціонування внутрішнього контролю за діяльністю банківських установ ще не повністю вирішені і є актуальними в даний час. Тому необхідність визначення місця внутрішнього контролю в системі управління за банківською діяльністю, обґрунтування його значення для розвитку банківської системи України зумовила вибір теми дослідження.

Метою статті є дослідження сутності та обґрунтувати необхідність застосування внутрішнього контролю в банківських установах.

Об'єктом дослідження є внутрішній контроль в банківських установах, який є невід'ємною складовою якісного корпоративного управління.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні аспекти реалізації внутрішнього контролю в банках.

Аналіз наукової літератури свідчить про різні трактування внутрішнього контролю у різних літературних джерелах. Одні вчені підкреслюють, що внутрішній контроль – це система заходів, визначених управлінським персоналом банку та здійснюваних з метою найбільш ефективного використання усіма працівниками своїх обов'язків по забезпеченню та здійсненню господарських операцій. Тобто внутрішній контроль визначає закономірність цих операцій, і їх економічну доцільність для конкретного банку [1, с. 3].

Інші вважають, що внутрішній контроль – це процес, спрямований на досягнення стратегічних довгострокових цілей банку, що і є результатами дій керівництва з планування, організації, моніторингу діяльності банку в цілому та її окремих підрозділів [2, с. 58]. Аналогічного підходу дотримується і регулятор банківської діяльності, відкреслюючи спрямування внутрішнього контролю на досягнення операційних, інформаційних,

комплаєнс-цілей діяльності банку [3]. При цьому, науковці відзначають, що система внутрішнього контролю – це політика і процедури внутрішнього контролю, прийняті управлінським персоналом з метою забезпечення правильного та ефективного ведення господарської діяльності, збереження активів, запобігання шахрайству та помилкам, а також їх виявлення, забезпечення точності та повноти облікових записів, своєчасної підготовки достовірної фінансової звітності [1, с. 3]

На думку деяких авторів внутрішній контроль варто розглядати «як сукупність форм, методів, інструментів та процедур контролю, за допомогою яких суб'єкт управління одержує інформацію про фактичні показники фінансово-господарської діяльності, встановлюються відхилення цих показників від заданих або нормативних, виявляються причини цих відхилень та розробляються заходи для їх усунення або попередження в майбутньому» [4].

На наш погляд, внутрішній контроль в банку виступає однією із головних функцій управління, завдяки якій керівництво може виявити недоліки, причини їх виникнення та прийняти ефективні управлінські рішення, які сприятимуть покращенню банківської діяльності.

Сутність внутрішнього контролю охоплює всі механізми його у банку, діє постійно і на всіх його рівнях.

Основні вимоги до організації внутрішнього контролю в банках України були визначені Національним банком України в Положенні про організацію системи внутрішнього контролю в банках України та банківських групах, затвердженому рішенням Правління Національного банку України від 02.07.2019. Відповідно до вимог цього Положення, процедури внутрішнього контролю мають бути інтегровані в усі процеси і систему корпоративного управління банку. При цьому контрольна діяльність має здійснюватися із дотриманням передбачених Національним банком України принципів та з урахуванням особливостей діяльності кожного конкретного банку. Внутрішній контроль повинен забезпечуватись вищим керівництвом банку і здійснюватися усіма працівниками для досягнення операційних, інформаційних та комплаєнс-цілей [3].

Структура системи внутрішнього контролю банку має складатися із взаємопов'язаних компонентів, представлених на рис .1

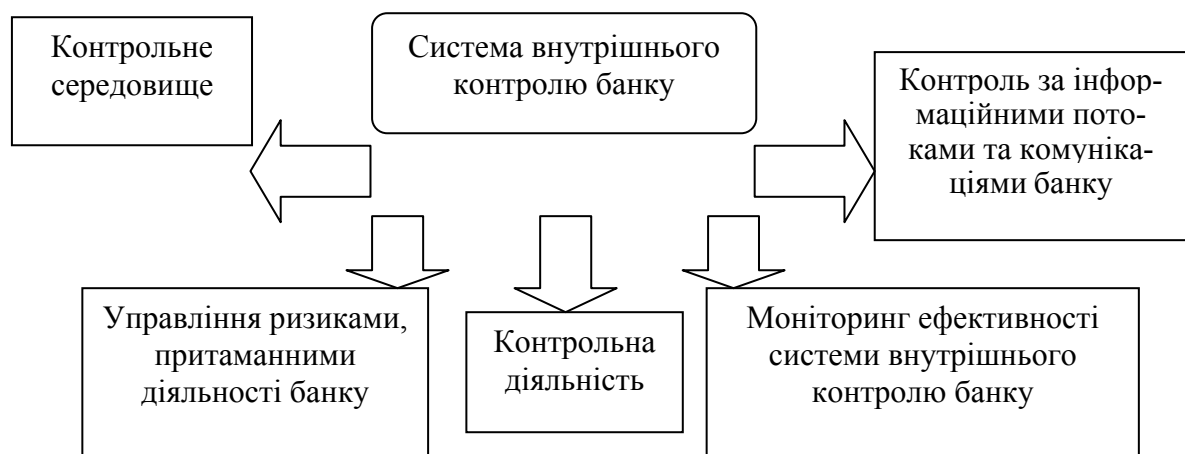


Рис. 1. Елементи структури внутрішнього контролю банку

Національним банком України визначені чіткі критерії впровадження кожного з компонентів системи внутрішнього контролю.

Кожен із зазначених компонентів потребує належної регламентації, упровадження і незалежної оцінки підрозділу внутрішнього аудиту.

Банки мають упроваджувати процедури внутрішнього контролю, зокрема такими способами:

- організаційно (шляхом забезпечення розподілу повноважень і відповідальності, регламентації, впровадження, оцінки контрольних процедур і обмежень, ефективного обміну інформацією);

- методологічно (шляхом забезпечення опису системи внутрішнього контролю, визначення періодичності і строків заходів з контролю, фіксування відповідальності працівників);

- технологічно (шляхом забезпечення автоматизації процедур контролю із урахуванням економічної доцільності таких заходів).

Основними напрямками впровадження системи внутрішнього контролю мають бути:

- досягнення цілей банку (у т. ч. стратегічних і бізнес-цілей);
- забезпечення ефективності діяльності банку, зокрема управління його активами і пасивами та збереження активів;

- забезпечення ефективності системи управління ризиками;

- дотриманням вимог щодо комплаєнс;

- забезпечення достовірності, повноти, об'єктивності і своєчасності ведення бухгалтерського обліку, складання та оприлюднення звітності;

- управління інформаційними потоками та інформаційною безпекою.

Система внутрішнього контролю містить два автономних складових елементи: бухгалтерський та адміністративний контроль.

Адміністративний контроль забезпечують внутрішні положення і директиви банку, вказівки та розпорядження керівництва стосовно надання дозволів на проведення операцій. Адміністративний контроль передбачає розподіл повноважень між працівниками банку таким чином, щоб жоден працівник не зміг зосередити в своїх руках всі необхідні для здійснення повної операції повноваження (прийом, оплата, зберігання). Здійснюючи адміністративний контроль, керівництво повинно делегувати повноваження керівникам підрозділів, залучаючи їх до процесу контролю. Такий підхід є доцільним з ряду причин. Зокрема, верхівка банку не може і не повинно володіти всіма знаннями, необхідними для прийняття певних рішень; приймаючи рішення, доцільно врахувати пропозиції та зауваження керівників різних рівнів; участь працівників у процесі прийняття рішень сприяє їхньому професійному зростанню[5].

Бухгалтерський контроль становить низку дій, спрямованих на захист активів та забезпечення точності й достовірності фінансової інформації. Мета його – гарантувати, що операції санкціоновано керівництвом банку, їх облік ведеться відповідно до вимог та нормативно-правових актів НБУ щодо змісту, повноти, своєчасності запису, доступ до активів та цінностей можливий лише з дозволу керівництва, облікові дані стосовно активів та цінностей регулярно зіставляються з відомостями про існуючі активи і, в разі виявлення розбіжностей, керівництво банку вживає відповідних заходів, проводиться періодична звірка вартості і наявності активів[6].

Отже, бухгалтерський контроль визначає сукупність процедур, спрямованих на запобігання, виявлення та виправлення істотних помилок і викривлень інформації, які можуть з'явитися в бухгалтерській звітності.

Заходи банків із моніторингу системи внутрішнього контролю повинні включати періодичний моніторинг (здійснюється періодично з урахуванням особливостей процесів) і поточний моніторинг (здійснюється постійно відповідно до процесів діяльності бізнес-підрозділів і підрозділів підтримки). Такі заходи мають здійснюватись з метою оцінки якості функціонування системи внутрішнього контролю, її здатності забезпечити досягнення цілей банку та мінімізувати негативні впливи на його діяльність [7].

Для оцінки ефективності системи внутрішнього контролю в банківських установах можна запропонували використовувати такі основні критерії.

1. В організаційну структуру банку ввести посаду відповідального працівника, який буде координувати основні заходи з внутрішнього контролю діяльності банку.
2. В банку здійснювати заходи щодо періодичного моніторингу системи внутрішнього контролю в банку та надавати відповідні звіти органам управління банку.
3. Запровадити для підрозділів банку заходів щодо здійснення поточного моніторингу системи внутрішнього контролю на рівні окремих процесів.
4. Періодично проводити оцінку ефективності системи внутрішнього контролю підрозділом внутрішнього аудиту чи зовнішніми аудиторами.
5. Проводити навчальні заходи, які будуть направлені на розвиток корпоративної культури внутрішнього контролю та залучати працівників до проведення таких заходів.
6. Органам управління банку необхідно залучатися до розгляду питань щодо вдосконалення системи внутрішнього контролю.
7. Залучати підрозділи першої лінії захисту до контрольних процедур і періодично переглядати питання щодо ефективності внутрішніх і зовнішніх комунікацій у діяльності банку.

Висновки. Таким чином, для впевненості в тому, що банк працює надійно, керівництво такого банку повинно проводити внутрішній контроль, який б показував, наскільки діяльність відповідає вимогам чинного законодавства. До найбільш вагомих причин необхідності проведення внутрішнього контролю в банківських установах належать наступні: нестабільність вітчизняного законодавства у сферах обліку та податкових розрахунків; необхідність застосування нових, сучасних форм і методів фінансового контролю; посилення пріоритетності недержавного фінансового контролю; необхідність забезпечення гнучкості в управлінні банком; забезпечення альтернативних способів досягнення ефективності фінансово-господарської діяльності. Отже, система внутрішнього контролю призначена для скорочення ризиків банку та забезпечення користувачів фінансової звітності точною, надійною, оперативною інформацією щодо діяльності банку.

### **Список використаних джерел**

1. Яценко В. М. Внутрішній контроль на підприємствах України: проблеми розвитку та шляхи вирішення. Збірник наукових праць ЧДТУ. 2017. № 22. С. 3-7.
2. Стефанюк Б. Концептуальні підходи щодо створення ефективної системи внутрішнього контролю в банку. *Вісник НБУ*. 2007. № 4. С. 57-61.
3. Положення про організацію системи внутрішнього контролю в банках України та банківських групах : затверджено постановою Правління Національного банку України № 88 від 02.07.2019. Національний банк України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0088500-19>
4. Жадан Т. А., Яценко С. О. Внутрішній контроль як економічна категорія: систематизація наукових підходів та уточнення змісту. *Глобальні та національні проблеми економіки*, 2017. Вип. 16. С. 845–850.
5. Спьяк Г., Фаріон Т. Система внутрішнього контролю банків України: стан та тенденції розвитку. *Економічний аналіз*. 2018. Вип. 7. С. 166-169.
6. Балахонова О. В. Актуальні проблеми та перспективи розвитку ситеми обліку в Україні. URL: <http://www.vtei.com.ua/images/OFF/bo/konf/2.pdf>
7. Омельчук Я.А. Основні підходи до організації системи внутрішнього контролю у банках України. *Вісник університету банківської справи*. 2019. Вип. 2. С. 35-36.

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента НЕДЕРІ Л.В.

# ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ ПРЕВЕНТИВНИХ ЗАХОДІВ НА ВИПАДОК БАНКРУТСТВА БАНКУ

МАРТИНЮК Д., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»

*Статтю присвячено дослідженню зарубіжного досвіду застосування превентивних заходів до банків. Розглянуто законодавчу базу ЄС щодо впровадження правил та рекомендацій роботи банків для уникнення банкрутства.*

*The article discusses foreign experience in the application of preventive measures to banks. The EU legal framework for the implementation of rules and recommendations on the work of banks to avoid bankruptcy is considered.*

Актуальність теми. Банківське управління є багатофункціональною системою, до складу якої входить безліч різноманітних елементів, які взаємопов'язані між собою. В процесі розвитку банківського нагляду з'явилися певні превентивні заходи, цілями яких є втручання в діяльність банків з метою уникнення банкрутства. Перевірка банків органами нагляду служить основою для зміцнення стабільності банківської системи та попередження банківських криз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням регулювання банківської діяльності займалися впродовж багатьох років як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Серед них: А.М. Мороз [1], С.А. Кузнецова [2], Т.Б. Стечишин [3]. Однак питання щодо застосування превентивних заходів у сучасних умовах досі залишається актуальним, що зумовлює необхідність дослідження даної теми.

Метою статті є розгляд зарубіжного досвіду застосування превентивних заходів на випадок банкрутства банку та визначення рекомендацій щодо роботи банків для уникнення банкрутства.

Об'єктом дослідження є зарубіжний досвід розробки регулятивних вимог щодо діяльності банків як основного інструменту превентивного нагляду.

Предметом дослідження є регулятивні вимоги європейських наглядових органів щодо попередження кризових явищ банків.

Стабільність банківської системи є широко розповсюдженою темою для дискусій експертів у всьому світі. У різні часи поставало питання встановлення певних умов, для того щоб банк міг ефективно функціонувати та підтримувати економіку країни. Превентивні заходи у банківській діяльності – це певні вимоги, інструкції та положення, які спрямовані на уникнення банкрутства банку. Тобто, такі заходи виступають одним з елементів антикризового управління.

Існують певні погляди до визначення «превентивні заходи», які пропонують у своїх роботах дослідники (табл.1)

Таблиця 1

## Визначення поняття «превентивні заходи» у науковій літературі\*

| Автор        | Визначення  |
|--------------|---|
| Д. Нойбергер | Заходи превентивного нагляду спрямовані на уникнення банкрутства банку. Вони охоплюють вимоги до власного капіталу, ліквідності та диверсифікації, надання інформації, заборону певних видів банківських операцій, інструкції щодо звітності. Сюди зараховуються також ліцензійні умови, які є визначальними в рамках вступного нагляду |

| Автор                        | Визначення  |
|------------------------------|---|
| Т. Гартманн-Вендельс         | Вважає, що противагою превентивного (пруденційного) нагляду є метод «попереднього зобов'язання», який уперше запропоновано фахівцями Федеральної резервної системи США для застосування до ринкових ризиків. Такий метод передбачає попереднє зобов'язання менеджменту банку щодо неперевищення втрат визначеної вартості. в іншому випадку менеджмент зазнає грошових покарань                     |
| Стечишин Т.Б., Малахова О.Л. | Вказують, що методи банківського регулювання матеріалізуються через систему заходів, які поділяють на превентивні, що застосовуються для уникнення можливих негативних наслідків за тієї чи іншої економічної ситуації, та протекційні, що вживаються для захисту від вже існуючої ситуації. Додають, що превентивне реагування спрямоване більше на профілактику, ніж на жорсткі репресивні заходи |

\*Складено автором на основі [3,4]

Для того щоб вжити найбільш відповідні антикризові інструменти, залежно від причини кризи та ступеня впливу кризових явищ щодо діяльності банківської установи, необхідно виділити певні етапи реалізації антикризових заходів. Для «превентивної» фази є характерним раннє виявлення кризових явищ і прогнозування потенційних збитків за допомогою аналітичних інструментів, вжиття заходів, які спрямовані на попередження розвитку кризових процесів [5].

Антикризове управління та регулювання банківської діяльності здійснюється на трьох рівнях (рис. 1).



Рис. 1. Рівні антикризового управління банку.

\* побудовано автором за даними [6]

Базу сучасних систем банківського регулювання становлять рекомендації Базельського комітету з питань банківського нагляду, який був створений в 1974 році для впровадження стандартів у сфері банківського нагляду.

У 1988 році комітет сформулював набір пруденційних правил, метою яких було підтримання стабільності міжнародної банківської системи та згладжування неузгоджень, що виникали між країнами у процесі конкуренції. Вони відомі як Базельські угоди, або ж коротше – Базель I. Перші базельські угоди були об'єктом для широкого поля дискусій як зі сторони банкірів, так і економістів і, як наслідок, перманентно піддавалися реформуванню, особливо у період на початку 1990-х [7].

Питання умов роботи банків гостро постало після фінансової кризи 2008 року. Провідні банки США та Європи не змогли виконати свої зобов'язання перед кредиторами, як результат усі витрати постали перед державами.

Країни реагували на наслідки кризи прийняттям нового законодавства. У 2008 році в США був розроблений План Полсона або План спасіння фінансової системи США, яким було виділено 700 млрд дол. для викупу проблемних банківських активів та капіталу. Вже у 2010 році в США також прийняли Закон про реформування Уолл-стріт та захист споживачів (Закон Додда-Френка). Згідно цього закону було створено орган фінансового регулювання – Раду з нагляду за фінансовою стабільністю (Financial Stability Oversight Council – FSOC), також були встановлені певні обмеження для роботи банків, фінансових компаній, ринків дорогоцінних металів тощо.

Стало зрозуміло, що банківським регуляторам необхідно звернути більшу увагу на якість і структуру капіталу, провести диверсифікацію кредитних портфелів, удосконалити стандарти управління ліквідністю й реформувати інші сфери діяльності банків. У результаті Базельський комітет розробив і 12 вересня 2010 року затвердив нову редакцію угоди – Базель III, в якій було передбачено подолання недоліків попередньої угоди, зміцнення стійкості світової фінансової системи і запобігання виникненню глобальних фінансових криз [8].

«Базель-III» значно посилює вимоги до якості та структури банківського капіталу, а саме, вводяться нові мінімальні вимоги до достатності капіталу першого рівня, які збільшують його стабільність і прозорість, а також його складової частини – базового капіталу. На сьогодні відбувається поступове припинення визнання гібридних інструментів у складі капіталу та здійснюється уточнення списку регулятивних відрахувань з капіталу [9].

На Європейському континенті у ці роки вже існували певні правила регулювання банківської діяльності, але фінансова криза продемонструвала необхідність створення окремого банківського союзу.

Нескоординовані дії держав-членів у відповідь на банкрутство банків значно послабили зв'язок між банками і суверенним боргом, що призвело до тривожної фрагментації єдиного ринку кредитування і фінансування ЄС. На засіданні Європейської Ради в червні 2012 р., її Голові було запропоновано «розробити, у тісній співпраці з головами Європейської Комісії, Єврогрупи і Європейського центрального банку (ЄЦБ), конкретну дорожню карту з чітко встановленими строками розбудови повноцінного ЕМС». Вирішальний крок на шляху розбудови Банківського союзу було зроблено 15 квітня 2014 р., коли Європейський Парламент прийняв три ключових законопроекти, необхідних для завершення законодавчої роботи у цьому напрямі: постанову про єдиний механізм роботи з проблемними банками, директиву про відновлення і надання допомоги та директиву про програму гарантування депозитів [10].

Отже, основним напрямом реформ у країнах Євросоюзу було встановлення вимог до фінансової звітності, адекватності капіталу та інших показників, розвитку базових і нормативних індикаторів банків.

Розглянемо детальніше Директиву [11] про відновлення та врегулювання банків (Bank recovery and resolution).

Загальноєвропейські правила відновлення та врегулювання банків регулюють запобігання банківських криз та забезпечують впорядковане вирішення питань щодо проблемних банків, мінімізуючи їх вплив на економіку та державні фінанси. Правила директиви :

– забезпечити уніфіковані інструменти та повноваження національних органів влади для ефективної роботи з національними та транскордонними банками, які збанкрутували або можливо збанкрутують.

– мінімізувати негативний вплив банкрутства банків на платників податків (встановлюючи правила допомоги).

– створити фонди для вирішення проблемних питань, що фінансуються банківським сектором, щоб забезпечити підтримку банків, які збанкрутували, якщо це необхідно.

Директива дозволяє долати потенційні банківські кризи на трьох рівнях:

1. Підготовка та презентація.
2. Завчасне втручання, коли банк має певні проблеми або порушує вимоги до капіталу.
3. Постанови, коли банк не може функціонувати [11].

Усі банки в ЄС повинні готувати власні плани модернізації та оновлювати їх щороку. Плани повинні містити заходи, які вживали б банки, якщо їхня робота серйозно погіршиться. Національні органи повинні готувати плани вирішення проблем для кожного банку. У цих планах повинні бути викладені заходи, які вони вживали б у разі необхідності для вирішення проблем. Європейська банківська організація має завдання розробити технічні стандарти, настанови та звіти щодо основних сфер відновлення та вирішення проблем. Кожна держава-член повинна створити фонд регулювання (або рівноцінний механізм фінансування), який фінансуватиметься банківським сектором і міг би бути використаний у випадку банкрутства. Національні органи мають повноваження втручатись до того, як ситуація з банком непоправно погіршиться [11]. Вони можуть :

- вимагати проведення термінових реформ;
- вимагати від банку скласти план реструктуризації боргу зі своїми кредиторами;
- вносити зміни в керівництво банку та призначати менеджерів або тимчасових адміністраторів.

Якщо ситуація з банком стає настільки неблагополучною, що відновлення у певний строк стає нереальним, національні органи мають право:

- продати частину бізнесу;
- створити певний перехідний період у банку для продовження його найважливіших функцій (тимчасово передати банківські активи урядовій організації);
- відокремити активи (знецінені активи будуть передані іншому суб'єкту управління активами) [11].

У процесі реалізації положень Базеля III були виявлені певні проблеми:

1. Базель III не вирішив фундаментальної проблеми регулювання – прагнення банків мінімізувати ризики для досягнення установлених регулятором показників шляхом переміщення капіталів за межі регулювання, наприклад, в страховий сектор.
2. Збільшення масштабів діяльності в тіньовому банківському секторі.
3. Встановлення регулятором низького значення коефіцієнта кредитного плеча як основного інструменту управління капіталом і максимальних вимог до кредитного портфелю, що змушує банки тримати більше капіталу, ніж «максимум» [12].

Тому, у 2016-2017 роках було прийнято Базель IV. Який передбачає:

1. Встановлення нижньої межі потреби в капіталі на рівні не менше 72,5% від вимоги в рамках стандартизованого підходу.
2. Формування буфера консервації капіталу на рівні не менше 2,5% від активів, зважених з урахуванням ризику;
3. Детальне розкриття резервів і іншої фінансової статистики.
4. Буде встановлено вищий коефіцієнт левериджу для системно важливих банків, (50 % нормативу капіталу, скоригованого за ризиком) [12]. Наразі НБУ розробив етапи впровадження нових вимог для банків та встановлює певний перехідний період відповідно до міжнародних стандартів.

З настанням пандемії банківська сфера знову зазнала змін. Інфекція призвела до негативних економічних наслідків у всьому світі. НБУ ухвалив комплекс антикризових заходів для підтримки економіки та банківського сектору.

Банкам рекомендовано реструктуризувати кредити позичальників, які зазнали фінансових труднощів від запровадження обмежувальних заходів та не можуть обслуговувати кредити. Банкам дозволено не поширювати окремі ознаки дефолту на кредити, які будуть реструктуризовані:

- до 30 квітня 2021 року (включно) для боржників – фізичних осіб;
- до 31 травня 2021 року (включно) – для боржників – юридичних осіб. У частині управління проблемними активами: банки мають право визначити та установити в стратегії управління проблемними активами цільовий рівень непрацюючих кредитів на 2021 рік з урахуванням очікуваних економічних наслідків карантину та обмежень у короткостроковому періоді. У частині розроблення та подання банками планів відновлення діяльності: банкам дозволено:



- проводити стрес-тестування із застосуванням лише одного стрес-сценарію, який повинен передбачати тривалий негативний економічний ефект від пандемії;
- подати плани відновлення діяльності в тестовому режимі не пізніше 1 березня 2021 року;
- не включати до планів відновлення діяльності перелік критичних функцій [13].

Пандемія вплинула на малі та середні банки Європи, які відіграють важливу роль в європейській економіці. Так як такі банки складають майже 20 % європейського банківського сектору за активами та виступають джерелом фінансування малих підприємств, їхнє фінансове положення є важливим фактором для економіки. Такі банки стикнулись з глибокою економічною рецесією, спричиненою пандемією. Деякі банки вразливіші до подій, спричинених пандемією. Це пояснюється слабкою позицією платоспроможності або індивідуальними характеристиками бізнес-моделі. Органи влади, відповідальні за нагляд за малими та середніми банками посилюють свої зусилля, щоб такі банки продовжували задовольняти вимоги щодо капіталу та ліквідності, могли працювати безпечно та в інтересах відновлення економіки [14].

Висновок. Превентивні заходи відносяться до початкового етапу антикризового управління банком. У зарубіжних країнах пріоритетом є своєчасне виявлення та запобігання банкрутству банку. У процесі дослідження розглянуто законодавчі аспекти роботи ЄС, які перешкоджали виникненню банківських криз або були результатом минулих помилок. Важливими елементами превентивного характеру на випадок банкрутства банку є проведення стрес-тестування, збільшення стійкості капіталу банку та зміна підходів до управління. Вагомим кроком для країн ЄС стало прийняття директиви про відновлення та врегулювання банків, яка вимагає від банків підготовки планів відновлення для подолання можливих фінансових загроз.

### Список використаних джерел

1. Мороз А.М., Савлук М.І., Пуховкіна М.Ф та ін. Банківські операції: підручник. КНЕУ, 2000. 384 с.
2. Кузнецова С.А, Болгар Т.М., Пестовська З.С. Банківська система : підручник. К.: Центр учбової літератури, 2014, 400 с.
3. Стечишин Т.Б. Банківська справа: навчальний посібник. Тернопіль 2018, 404 с.
4. Хаб'юк О. Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій Базельського комітету Монографія. Івано-Франківськ: ОППО, Снятин: ПрутПринт, 2008. 260 с.
5. Сідак В., Коваль Я. Антикризове управління економічною безпекою банківських установ на державному рівні: проблеми та шляхи їх вирішення. *Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій*, 2018, № 2, С. 20-28. URL: <https://doi.org/10.32750/2018-0203>.
6. Пільгуй С. С. Концептуальні засади антикризового управління банківською діяльністю. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2017. Т. 59. №59. С.86-92. URL: [https://ev.nmu.org.ua/docs/2017/3/EV20173\\_086-092.pdf](https://ev.nmu.org.ua/docs/2017/3/EV20173_086-092.pdf)
7. Онікієнко С.В. Базельські угоди: протиріччя регулювання. *Економіка та держава*. 2013. №9. С.29–31. URL: [http://www.economy.in.ua/pdf/9\\_2013/9.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/9_2013/9.pdf)
8. Хоружий Д. Сучасні тенденції впровадження положень Базеля III. *Вісник Національного банку України*. 2015. № 4. С. 60-65. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu\\_2015\\_4\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2015_4_19)
9. Бага, О. М., Малахов В.А. Перспективи запровадження міжнародних стандартів «Базель-III» для вітчизняних банків на основі міжнародного досвіду. *Траєкторія науки. Електронний науковий журнал*. 2016. № 4. С. 2.37-2.45. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/trna\\_2016\\_2\\_4\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/trna_2016_2_4_8)

10. Н. М. Рудік .Банківський союз як ключовий етап поглиблення фінансової інтеграції в ЄС. *Аспекти публічного управління*. 2014. № 3-4. С. 37-43. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/aplup\\_2014\\_3-4\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/aplup_2014_3-4_7)
11. Офіційний сайт Європейської комісії. URL: [https://ec.europa.eu/info/index\\_en](https://ec.europa.eu/info/index_en)
12. Агрба А. Н. Базель IV: перспективи трансформації банківського надзора. *Інновації та інвестиції*. 2019, №5, С.323-328. URL: <https://cyberleninka.ru /article/n/bazel-iv-perspektivy-transformatsii-bankovskogo-nadzora>
13. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/>
14. Офіційний сайт ЄЦБ. URL: <https://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html>

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента ГЕРБИЧ Л.А.

## **ПРИБУТКОВІСТЬ БАНКІВ: СУТНІСТЬ, ПОКАЗНИКИ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ**

**МАРУШКО А., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*У статті досліджено сутність прибутковості банків, зокрема різні погляди науковців стосовно визначення «прибуток банку» та «банківська послуга». Визначено фактори, що впливають на прибутковість банку та основні показники прибутковості. Проведено аналіз динаміки прибутків банків України та аналіз основних показників прибутковості банків України. А також було визначено основні фактори, які вплинули на прибуток банків України у 2020 році.*

*The article examines the essence of the profitability of banking services, in particular the different views of scholars on the definition of «bank profit» and «banking service». The factors influencing the bank's profitability and the main profitability indicators are determined. An analysis of the dynamics of profits of Ukrainian banks and an analysis of the main indicators of profitability of Ukrainian banks. The main factors that influenced the profits of Ukrainian banks in 2020 were also identified.*

Актуальність теми. Серед основних індикаторів ефективності діяльності банку варто виділити прибуток. Обсяг отриманого прибутку дає уявлення про якість та ефективність управління активними та пасивними операціями банку. Велике значення у діяльності банку є його прибутковість, адже підтримання оптимального рівня прибутку дає йому можливість розвиватись, залучати новий капітал, збільшувати обсяги та якість запропонованих продуктів, удосконалювати банківські технології. Таким чином, дослідження прибутковості та факторів впливу на неї є досить актуальним питанням сьогодення, адже розвиток банку впливає не тільки на ринок банківських послуг, а й на економіку країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретико- методологічних і практичних аспектів управління прибутковістю банків займались як зарубіжні так і вітчизняні автори, зокрема такі як: Пітер С. Роуз, І.А. Бланк, О.В. Добровольська, В. І. Міщенко, О.А. Криклій, О.Д. Вовчак., Н.М. Перепичай та інші [2, 3, 9].

Метою статті є дослідження сутності прибутковості банків, визначення основних показників прибутковості банку та факторів впливу на неї.

Об'єктом дослідження є прибуток та основні показники прибутковості банків України.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні аспекти прибутковості банків.

Під прибутковістю в економічних науках мають на увазі відносний показник, який відображає ефективність вкладень в окремі активи, проекти, фінансові інструменти або в цілий бізнес. З математичної точки зору даний показник можна розглядати як відношення загальної величини отриманих грошових коштів до деякої бази [13].

Дослідженням та тлумаченням поняття прибутку банку присвячені наукові роботи багатьох авторів, зокрема деякі наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

### Наукові підходи щодо тлумачення поняття «прибуток банку»

| Автор                                       | Визначення   |
|---|--|
| В.І. Міщенко [9, с. 46]                     | Прибуток банку – перевищення доходів банку над витратами. Прибуток банку формується в результаті здійснення кредитних, розрахункових, грошових операцій та інших видів діяльності банку  |
| О. А. Криклій,<br>Н. Г. Маслак<br>[6, с. 9] | Прибуток банку – це виражений у грошовій формі дохід власника на вкладений капітал, плата за працю, за ризик ведення підприємницької діяльності, який є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності |

**Прибутковість банку** – це сумарний позитивний результат його господарсько-фінансової та комерційної діяльності. За рахунок доходів банку покриваються всі його операційні витрати, формується прибуток, обсяг якого визначає рівень дивідендів, зростання капіталу, розвиток пасивних та активних операцій. [2, с. 321].

Тому можна сказати, що прибутковість банку виступає фінансовим результатом діяльності банку в контексті перевищення доходів над його витратами. Прибутковість банку також має залежність не тільки від різниці між доходами і витратами, а й від капіталу банку, який дозволяє постійно збільшувати темпи приросту прибутку [7].

На думку Мороз Н.В. та Мороз Т.П., прибуток є одним із найважливіших показників ефективності функціонування банку, що гарантує стабільний дохід. Сформована також думка про те, що прибутковість – це періодично відновлювана здатність банку, як гарантія кредитоспроможності та його здатності вийти з скрутного становища [14].

На прибутковість банку в цілому впливає цілий ряд загальних та специфічних взаємопов'язаних факторів. Загальні фактори впливу можна згрупувати на зовнішні та внутрішні [7].

До зовнішніх факторів відносяться: зниження ВВП; зміна курсу валюти; зміна облікової ставки НБУ; загальні кризові явища в економіці; обсяги обов'язкових резервів; зміна доходності за державними цінними паперами; конкуренція на ринку банківських послуг; пандемія коронавірусу.

На сьогодні основними внутрішніми факторами, що впливають на прибуток банків України є: ефективність використання банківських ресурсів, рівень банківських технологій та діджиталізації, кваліфікація персоналу, умови праці, ризиковість діяльності, соціальні фактори та інші.

Найбільшого впливу на прибуток банку завдають зовнішні фактори, які не залежать від його діяльності, зокрема:

1. Уповільнення темпів зростання промисловості (зниження ВВП), може призвести до збільшення заборгованості з виплати заробітної плати, зниження доходів населення та зростання рівня безробіття .

2. Зміна валютного курсу національної грошової одиниці на пряму впливає на рівень прибутку банку.

3. Облікова ставка має вплив на розмір відсоткових ставок банків за кредитами та депозитами, що і впливає на фінансовий результат банків [4].

4. Економічні кризи, в період яких знижуються доходи населення в цілому, зростає кількість неплатежів та скорочується структура активів. Таким чином, знижується рівень прибутковості та надійності банківських установ [14].

5. Залежно від ситуації на ринку центральний банк змінює норму обов'язкового резервування. За обмежувальної грошово-кредитної політики центральний банк підвищує норму обов'язкових резервів, що призводить до зменшення кредитних можливостей банків і скорочення грошової маси в обігу, що в свою чергу призводить до зменшення прибутків банків [4].

6. Дохідність державних цінних паперів має прямий вплив на дохідність банків, а вже при збільшенні дохідності державних цінних паперів, банк, що їх придбав, також отримує більший прибуток за даними цінними паперами [4].

7. Рівень конкуренції на ринку, конкурентна позиція банку на певному сегменті ринку впливає на рівень прибутку. Банк враховує переваги та недоліки конкурентів, і на основі таких даних регулює вектор своєї діяльності. Також даний фактор впливає на прибутковість банку через якість послуг/продуктів, асортимент та ціну [4].

8. Пандемія коронавірусу спричинила зростання безробіття, і як наслідок відбувся значний відплив коштів населення з рахунків банків, зростання позик та зростання неплатежів, що в свою чергу зумовлює зниження прибутку банку.

На нашу думку, ключовим внутрішнім фактором впливу на прибуткову діяльність банку є ефективний розподіл та використання банківських ресурсів, яке в подальшому буде забезпечувати сталий розвиток та збільшення прибутку. Разом з цим фактором впливає інший, такий як кваліфікація персоналу, адже часто гальмування розвитку банківського бізнесу спричинене відсутністю висококваліфікованих фахівців у банківській сфері та неякісним корпоративним управлінням. Умови праці є певним стимулом, що мотивує працювати з повною віддачею. Даний фактор впливає на ефективність праці, і як наслідок, на діяльність всього банку.

Банківські технології та рівень діджиталізації банку є сучасним мейнстрімом та дуже важливим фактором впливу на прибуток банку. Банківські технології можуть мати значний вплив на спроможність банку пропонувати нові продукти та послуги, виходити на нові ринки і сегментувати ринок, що впливатиме на конкурентоспроможність банку, і, як наслідок, на його фінансовий результат

Щодо ризиковості діяльності, то тут здебільшого діє «золоте правило» вкладень – пропорційна залежність між доходністю активів та ризиком ймовірних втрат коштів за ними [4].

Недосконала структура кредитного портфелю, може призвести до великої кількості прострочених кредитів, що в свою чергу призводить до спаду довіри вкладників та акціонерів до банку, виникнення проблем з платоспроможністю та ліквідністю, погіршення репутації банку [12].

В свою чергу незбалансованість депозитного та кредитного портфелей, може призвести до неплатоспроможності банку, яка в подальшому проявиться в недовірі клієнтів до банку, що призведе до відтоку клієнтів та втрати прибутків.

Отже всі ці фактори впливають на рівень отримання банком доходу, а в кінцевому результаті на обсяг його прибутку.

Ефективність діяльності банку характеризують показники його прибутковості, які визначаються шляхом відношення прибутку до джерел його отримання, а економічна сутність цих показників полягає в тому, що вони формують прибуток, отриманий з кожної гривні вкладених банком коштів [3].

## Показники прибутковості банківської установи [3]

| Коефіцієнт             | Характеристика   |
|------------------------|--|
| Прибутковість капіталу | Показує, скільки чистого прибутку припадає на 1 грн власного капіталу. Рекомендоване значення не менше 15% |
| Прибутковість активів  | Показує скільки чистого прибутку приносить 1 грн активів банку. Коефіцієнт ROA має бути не менше 15%       |
| Чистий спред           | Чистий спред показує чисту дохідність банку. Норма не менше 1,25%,   |
| Чиста процентна маржа  | Виражає скільки чистого процентного доходу приносить 1 грн робочих активів                                 |

Двома найважливішими показниками прибутковості банку є показники прибутковості активів (ROA) та прибутковості капіталу (ROE).

Зіставлення показників ROA та ROE дає можливість виявити невикористані резерви підвищення прибутковості активів за рахунок поліпшення їх структури, ефективнішого використання. Зіставлення цих коефіцієнтів дає уявлення про можливості зростання рентабельності завдяки скороченню активів, які не приносять доходу. Передусім це стосується іммобілізованих власних коштів. Для банків, які використовують як кредитні ресурси залучені кошти, абсолютна рівність між цими показниками неможлива. Адже банки повинні створювати обов'язкові резерви, тобто зберігати частину залучених коштів у найбільш ліквідній формі, яка не дає доходу. На практиці вважається: якщо рівень прибутковості активів перевищує 1% то банк працює рентабельно [2, с. 322].

Розглянемо динаміку прибутків отриманих банками України поквартально за 2018-2020 рр. (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка прибутків (млн грн) банків України за 2018–2020 рр.

\* Побудовано авторами за даними [10].

Загалом за даними наведеними на рисунку 1 можна спостерігати позитивну динаміку підвищення прибутків, порівнюючи 2018 та 2020 роки. Проте прибуток за 2018 рік склав 22 239 млн. грн., у 2019 році він складає 58 356, а у 2020 році 41 296 млн. грн. Тобто у 2020 році відбулось значне падіння прибутку на 17060 млн. грн. Порівнюючи перший квартал 2019 та 2020 років, ми бачимо, що у 2020 році прибуток був більше на 3219 млн. грн., і становив 16 121 млн. грн., проте далі відбуваються негативні зміни, прибуток починає знижуватись і у четвертому кварталі він становить 3692 млн. грн.

Загальне зниження бізнес-активності під час карантину та падіння попиту на кредити й банківські послуги, а також зростання неплатежів за кредитами негативно позначились на процентних та комісійних доходах банків. Все ж основною причиною більш низького фінансового результату в 2020 році є формування резервів під очікувані збитки [12].

Отже, даний аналіз нам показав, як вплив зовнішніх факторів позначається на фінансовому результаті банків України. В даному випадку ми спостерігаємо вплив такого кризового фактору, як пандемія, що призводить до відтоку коштів населення з банківських рахунків, зниження попиту на банківські продукти та послуги, а в подальшому зниження прибутку банків. Також спостерігалось зменшення облікової ставки НБУ, яка з 10 % знизилась до 8% у другому кварталі 2020 року, а згодом і до 7,5% річних на сьогодні, що призвело до зменшення ставок по кредитам, проте споживчий та інвестиційний попит все ж залишився пригніченим [5].

Розглянемо основні показники прибутковості банків України за 2018-2020 рр. поквартально (рис. 2).

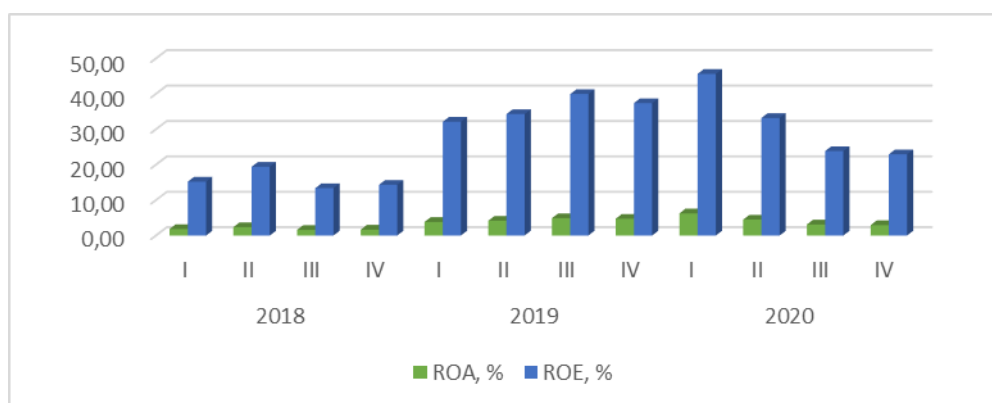


Рис. 2. Динаміка показників прибутковості активів та капіталу банків України за 2018–2020 рр.

*\*Побудовано авторами за даними [11]*

За даними наведеними на рисунку 2, можна побачити, що найвище значення прибутковості активів банку та капіталу було в третьому кварталі 2019 року та першому кварталі 2020 року. Рентабельність капіталу в першому кварталі 2020 року складала 45%, що свідчить про ефективне використання капіталу банку. Значення показника рентабельності активів становила 5,23%, що також свідчить про ефективну внутрішню політику банків та структурованість активів і пасивів з погляду доходів і витрат банку. Надалі спостерігається зниження даних показників і в третьому кварталі 2020 року значення показника рентабельності капіталу становить 23,82%, а значення показника рентабельності активів становить 3,11%. Зі зміною даних показників, ми наочно бачимо вплив карантину на банківську систему. Тобто на дані показники значною мірою вплинуло зниження попиту на банківські послуги, а також збільшення неплатежів, що призвело до зменшення доходності банків [12].

Банківський прибуток є одним із найважливіших показників ефективності функціонування банку та його стійкості. Він необхідний для створення адекватних резервних фондів, стимулювання персоналу і керівництва до розширення та вдосконалення операцій, скорочення витрат і збільшення капіталу, який дає змогу збільшити обсяги і поліпшувати якість наданих послуг. Оскільки прибуток являє собою джерело формування капіталу, то чим вищий рівень його генерування в процесі діяльності банку, тим менші потреби в залученні фінансових коштів із зовнішніх джерел. За рахунок цього наявний вищий рівень самофінансування, забезпечення реалізації стратегічних цілей, підвищення конкурентних позицій банку на ринку [14].

Висновок. У результаті опрацьованого матеріалу, ми дослідили поняття «прибуток банку» та «прибутковість», встановили, що прибутковість банків – це позитивний результат діяльності банку від його фінансової та господарської діяльності. Визначили, що основними показниками прибутковості банку, які демонструють ефективність діяльності банку є прибутковість капіталу (ROE), який показує скільки чистого прибутку приносить власний капітал та прибутковість активів (ROA), який показує скільки чистого прибутку приносять активи.

Також в статті було досліджено фактори, які впливають на прибутковість банків. На прикладі українських банків, ми побачили, що у 2020 році відбувалося зниження прибутковості банків порівняно з 2019 роком, на що вплинули зовнішні фактори, ключовим з яких став карантин пов'язаний із пандемією коронавірусу, що призвело до зниження попиту на банківські продукти та послуги, а в результаті і зменшення прибутку банків, що ми бачимо за результатами другого кварталу 2020 року. Можна зробити висновок, що найбільший вплив на прибуток банку здійснюють зовнішні фактори, адже передбачити виникнення даних факторів та завчасно підготуватись до них банк не може. Внутрішні фактори впливу на прибутковість банку є передбачуваними, тому банк може здійснювати управління ними, реалізуючи ефективну стратегічну політику управління банком.

### Список використаних джерел

1. Банківські операції. Кредитно-модульний курс: Навчальний посібник. –Львів: Магнолія 2006, 2011. – 646с. [http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/8928/1/bop\\_oliinyk.pdf](http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/8928/1/bop_oliinyk.pdf)
2. Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа : підручник / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків. – К. : Знання, 2008. – 564 с
3. Добровольська О.В. Теоретико-методичні засади управління прибутковістю комерційного банку [Електронний ресурс] / Добровольська О.В., Сабадин М.О. // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.ej.kherson.ua/journal/economic\\_23/3/28.pdf](http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_23/3/28.pdf)
4. Донець, А. Ю. Вплив факторів на прибуток банку // Научный прогресс на рубеже тысячелетий – 2014 : материалы X Международной научно-практической конференции (27.05.2014-05.06.2014, г. Прага, Чехия). – Publishing House «Education and Science» s.r.o. – Прага, 2014. – С. 82-84.
5. Значення облікової ставки НБУ з 2001 по 2021 рр.. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/nbu/refinance/>
6. Криклій О. А. Управління прибутком банку : монографія / О.А. Криклій, Н. Г. Маслак. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 125 с.
7. Л. І. Катан,. Прибутковість комерційного банку та її підвищення [Електронний ресурс] / Л. І. Катан, М. С. Плахотник, // АГРОСВІТ No 21. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.agrosvit.info/pdf/21\\_2018/2.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/21_2018/2.pdf).
8. Миронова М. І. Фактори впливу на стійке функціонування комерційних банків [Електронний ресурс] / М. І. Миронова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <https://cyberleninka.ru/article/n/faktori-vplivu-na-stiike-funktsionuvannya-komertsyynih-bankiv/viewer>.
9. Міщенко В.І. Банківські операції: Підручник / В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська, О.Г. Коренева. – 2-е вид., переробл. і доп. – К. : Знання, 2007 – 796 с.
10. Наглядова статистика Національного банку України. Доходи та витрати банків.. Офіційний сайт НБУ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1>
11. Наглядова статистика Національного банку України. Основні показники діяльності банків України. Офіційний сайт НБУ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1>

12. Прибутковість банків у 2020 році залишається нижчою, ніж 2019 року. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/pributkovist-bankiv-u-2020-rotsi-zalishayetsya-nijchoyu-nij-2019-roku--rezultati-9-misyatsiv>
13. Прибутковість це що? [Електронний ресурс] // Все про все. –Режим доступу до ресурсу: <http://hair2014.ru/prybutkovist-tse-shho/>
14. Русінаю.О. Прибуток як складова фінансової стійкості комерційного банку [Електронний ресурс] / Русіню.О, Ліпінська Д.Ю. // Вісник КНУТД. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <https://knutd.edu.ua/publications/pdf/Visnyk/2014-3/13.pdf>.

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента ЕРКЕС О.Є.

## **ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ**

**МИРОШНІЧЕНКО В., 1 курсФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*Статтю присвячено дослідженню сутності та необхідності фінансової стабільності для банків. Визначено роль та особливості нагляду національного регулятора у забезпеченні стабільного функціонування банків. Виділено чинники, що впливають на фінансову стабільність. Проаналізовано дотримання вітчизняними банками економічних нормативів діяльності. Досліджено заходи НБУ у підтримці фінансової стабільності банківської системи України, а також виокремлено проблемні зони у її забезпеченні в сучасних умовах.*

*The article is devoted to the study of the essence and necessity of financial stability for banks. The role and features of supervision of the national regulator in ensuring the stable operation of banks are determined. Factors influencing financial stability are highlighted. The observance of economic standards of activity by domestic banks is analyzed. The measures of the NBU in support of the financial stability of the banking system of Ukraine are studied, as well as the problem areas in its provision in modern conditions are singled out.*

Актуальність теми. Стійкість фінансової системи багато в чому визначається розвитком банківського сектору, складовою якого є стабільне функціонування окремих банків. Це пов'язане з тим, що саме банки щодо функціонування вітчизняної економіки посідають провідне місце у її відтворювальній структурі, розвитку її окремих галузей. Останнім часом відсутність стабільності в забезпеченні виконання зобов'язань перед вкладниками з боку банків та пропозиції кредитних ресурсів гальмує подолання кризових явищ та піднесення економічного розвитку в Україні. Таким чином, зазначена проблематика робить актуальним розгляд теоретичних та практичних засад фінансової стабільності банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань стабільності фінансової системи загалом та банківської системи зокрема присвячено досить велику кількість праць вчених та практиків. Теоретичні аспекти щодо розкриття змісту відповідних понять розглядалися в роботах зарубіжних науковців, таких як Алексеєнко Л.М. [1], Барановського О.І. [3], Зверяков М.І. [9], Погореленко Н.П., Сидоренко О.М. [12], Реверчук С.К., Тарасенко М.В.[13], та інших вчених.

Метою статті є дослідження фінансової стабільності банків України та надання рекомендацій щодо її посилення у сучасних умовах.



Об'єктом дослідження є фінансова стабільність банків.

Предметом дослідження є теоретико-методичні аспекти фінансової стабільності банків України.

Однією з найбільш ґрунтовних праць, присвячених питанням фінансової стабільності, є робота Г.Дж. Шиназі. У праці «Визначення фінансової стабільності» науковець виділив п'ять принципів, які повинні бути покладені в основу визначення цього поняття, отже, враховані в процесі побудови системи її забезпечення:

- фінансова стабільність стосується всіх елементів фінансової системи (інфраструктури, установ та ринків);
- фінансова система не тільки ефективно виконує функції розподілу ресурсів та ризиків, мобілізації заощаджень та накопичення багатства, але й забезпечує безперебійну роботу платіжної системи;
- фінансова стабільність – це не лише фактична відсутність фінансових криз, але й здатність фінансової системи вчасно обмежувати, стримувати наявні дисбаланси, а також управляти ними, перш ніж вони зможуть завдати шкоди економічним процесам;
- фінансова стабільність повинна розглядатися перш за все з позиції її впливу на реальний сектор економіки;
- фінансова система має розглядатися з позицій часового простору (континууму) [17].

Формулювання поняття фінансової стабільності можна прослідкувати через встановлення його взаємозв'язку з іншими категоріями економічної науки (рис. 1). Як видно з рис. 1, фінансова стабільність найбільш тісно корелює з такими поняттями, як цінова стабільність, фінансова криза, системний ризик, фінансова стійкість та інші.

Сучасний розвиток наукової думки дає змогу виокремити декілька підходів до визначення поняття «фінансова стабільність банківської системи». Зокрема, Л.М. Алексеєнко розглядає зазначену дефініцію як «відсутність проявів фінансової нестабільності та паніки» [1], І.О. Барановський тлумачить цей термін як «здатність системи протистояти зовнішнім та внутрішнім впливам» [3], Н.П. Погореленко вважає, що це «здатність виконувати місію, функції та операції» [12], М.І. Зверяков вважає, що це поняття означає «стабільне економічне середовище для забезпечення фінансової стабільності банків, а також результат фінансової стабільності, стійкості банків» [9], Л.А. Бондаренко та М.В. Тарасенко розглядають це як «вплив на стабільність фінансової та макроекономічної систем» [5], а також Л.А. Зверук має думку, що це «стабільність функціонування, розвитку та збереження структури в часі» [8].

Ми погоджуємося з вище наведеними судженнями вітчизняних вчених, а також вважаємо, що поняття «фінансова стабільність банківської системи» означає здатність зберігати стійку рівновагу та надійність банків протягом тривалого часу для полегшення ефективного розподілу фінансових ресурсів в економіці країни.

Необхідність забезпечення фінансової стабільності банківської системи є сприятливою умовою для розвитку економіки.

НБУ виокремлює ряд чинників, які впливають на фінансову стабільність банків: зміна ВВП країни; рівень розвитку торгівлі та промисловості; зміна курсів валюти; інвестиції; зміна облікової ставки НБУ; висока ризиковість кредитування; залежність банківської системи від фінансового стану позичальника; високі ризики, пов'язані з фондовим ринком і динамікою цін на окремих сегментах фінансового ринку; рівень збитку від операційного ризику внаслідок пандемії COVID-19; та інші [7].

Завданнями банківського регулювання та нагляду у сфері забезпечення фінансової стабільності банківської системи є: захист інтересів клієнтів і вкладників, які розміщують свої кошти в банках, від неефективного управління та шахрайства; створення конкурентного середовища в банківському секторі; забезпечення прозорості банківського сектору; підвищення стійкості та ефективності банківської діяльності; підтримка необхідного рівня стандартів і професіоналізму в банківському секторі [2].

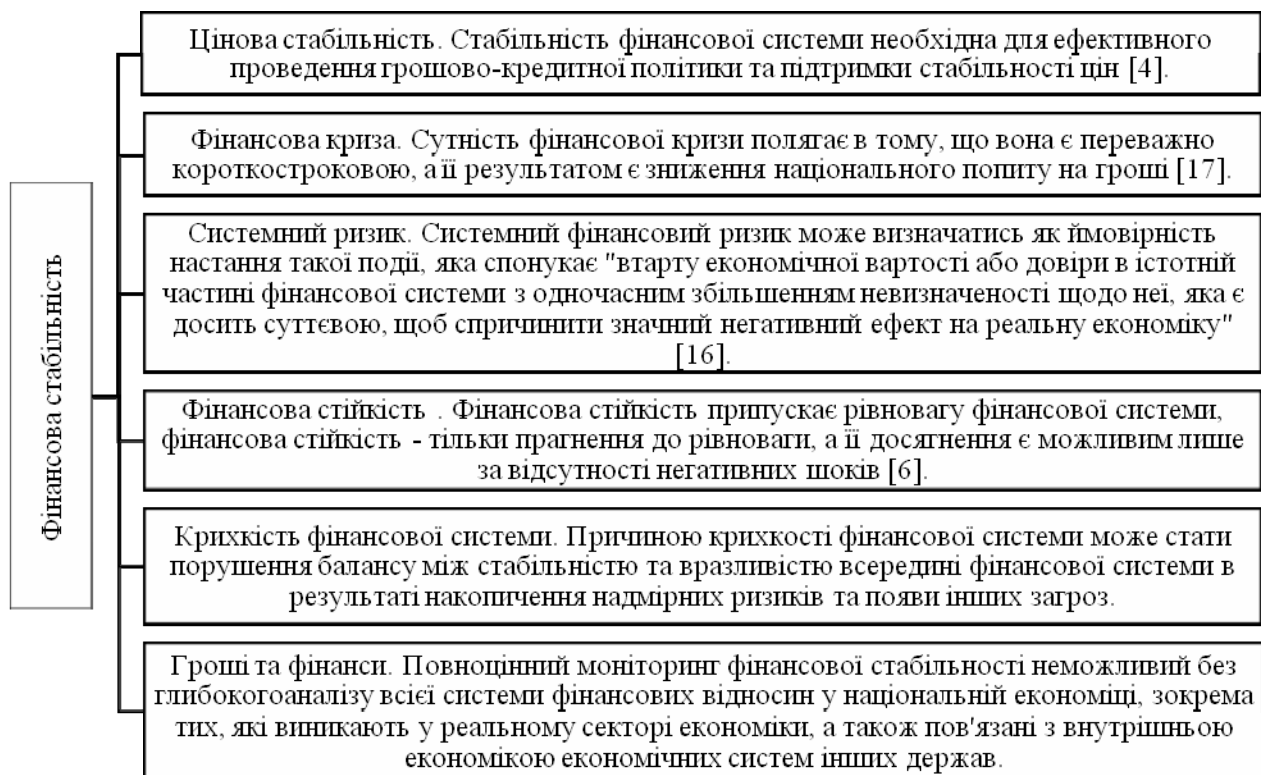


Рис. 1. Взаємозв'язок поняття «фінансова стабільність» з іншими економічними категоріями

\*побудовано автором за даними [4, 17, 16, 6]

Тепер проведемо аналіз динаміки економічних нормативів банківської системи станом на 2016-2020 рр. (табл.1).

Таблиця 1

**Виконання економічних нормативів банками України у 2016-2020 рр.**

| Нормативи | Станом на 01.12.2016 | Станом на 01.12.2017 | Станом на 01.12.2018 | Станом на 01.12.2019 | Станом на 01.12.2020 | Відхилення 2016 р. та 2020р. |
|-----------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|------------------------------|
| H1, млрд  | 138,60               | 112,15               | 121,74               | 147,07               | 181,88               | 43,28                        |
| H2, %     | 13,34                | 15,35                | 15,52                | 18,72                | 21,63                | 8,29                         |
| H3, %     | -                    | -                    | -                    | 13,28                | 15,51                | 15,51                        |
| H4, %     | 59,30                | 45,61                | 61,76                | -                    | -                    | -                            |
| H5, %     | 87,40                | 106,67               | 104,72               | -                    | -                    | -                            |
| H6, %     | 91,01                | 96,52                | 94,17                | 94,40                | 88,55                | -2,46                        |
| H7, %     | 21,37                | 20,61                | 20,43                | 17,32                | 19,85                | -1,52                        |
| H8, %     | 321,28               | 232,12               | 173,88               | 120,54               | 84,60                | -236,68                      |
| H9, %     | 28,80                | 20,05                | 11,23                | 7,23                 | 3,80                 | -25,0                        |
| H11, %    | 0,001                | 0,000005             | 0,0003               | 0,0002               | 0,0002               | -0,0008                      |
| H12, %    | 0,64                 | 0,32                 | 0,16                 | 0,14                 | 0,12                 | -0,52                        |

Джерело: побудовано автором на основі статистичної звітності НБУ [11]

З таблиці 1 видно, що у 2020 році, порівняно з 2016 роком, норматив ліквідності (H1) збільшився на 43,28 млрд.грн. Норматив достатності регулятивного капіталу протягом 5

років завжди відповідав нормі, що становить не менше 10%, і у 2020 р., порівняно з 2016 р., збільшився на 8,29%. Норматив достатності основного капіталу (Н3) має становити не менше 7%, в період 2016-2018 рр. цей показник не відповідав нормативному значенню, однак в 2019-2020 рр. він значно підвищився, і у 2020 році склав 15,51%.

Норматив короткострокової ліквідності (Н6) має становити не менше 60%, що станом на 2019-2020 рр. завжди відповідало нормі, і у 2020 р., цей показник зменшився на 2,46%, порівняно з 2016р. З 2021 року запроваджено нові нормативи LCR та NSFR, які згідно нових вимог Базельського комітету, піднімуть ефективність оцінки ліквідності банків, сприятимуть зниженню одного з системних ризиків для фінансової стабільності, пов'язаного з короткостроковістю фондування банків. Новий норматив NSFR стимулюватиме банки покладатися на стабільніші та довгостроковіші джерела фондування, наприклад, довгострокові депозити, зменшуючи залежність від короткострокового фінансування. Це дозволить збалансувати активи та пасиви банків за строками погашення [10].

Показник Н7, тобто норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (не більше 25 %) у 2020 р, порівняно з 2016 р., зменшився на 1,52%. Норматив великих кредитних ризиків (Н8 – має становити не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу) значно зменшився, це зменшення склало – 236,68%. Н9 – норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (не більше 25 %) у 2020р., порівняно з 2016 р., зменшився на 25%. Н11 – норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (не більше 15 %) зменшився на 0,0008%. І норматив загальної суми інвестування, нормативне значення якого складає не більше 60%, за всі періоди відповідає нормі, і у 2020 році зменшився на 0,52%.

Отже, можемо зробити висновки, що банківська система України протягом останніх п'яти років демонструє значне зростання регулятивного капіталу банків, зменшення кредитних ризиків та стабільність у дотриманні нормативних значень показників. Це відбулося завдяки зваженій політиці національного регулятора та впровадження ним ризик-орієнтованого підходу до нагляду за банками, внаслідок чого відбулося «очищення» банківської системи від економічно слабких банків за умов посилення вимог щодо здійснення банківської діяльності.

Зокрема, для зміцнення фінансової стабільності банківської системи НБУ впроваджує наступні заходи:

- з 1 січня 2021 року – введення коефіцієнта чистого стабільного фінансування (NSFR). Новий норматив NSFR стимулюватиме банки покладатися на стабільніші та довгі за строками джерела фондування, наприклад, довгострокові депозити, зменшуючи свою залежність від короткострокового фінансування;
- визначення строків активації буфера консервації капіталу та буфера системної важливості;
- підвищення ваг ризику для незабезпечених споживчих кредитів до 150%. Це стимулюватиме банки до проведення зваженої кредитної політики та забезпечення покриття капіталом ризиків, притаманних сегменту незабезпеченого споживчого кредитування;
- з 1 січня 2022 року – запровадження мінімальних вимог щодо покриття капіталом операційного та ринкового ризиків;
- із 2024 року – приведення структури капіталу банків у відповідність до міжнародних стандартів. Будуть запроваджені: трирівнева структура капіталу (основний капітал 1 рівня, додатковий капітал 1 рівня та капітал 2 рівня), нові вимоги до складових капіталу та порядку вирахувань із капіталу, додаткові «пруденційні фільтри», спрямовані на очищення капіталу від складових, які по суті не здатні поглинати збитки та не забезпечують фінансову стійкість банку, запровадження коефіцієнту левериджу, який встановлює вимоги до достатності капіталу залежно від загального обсягу активів (без застосування коефіцієнтів ризикозваження). Він посилить вже наявні вимоги, стане завершальним етапом формування цілісної системи вимог до достатності капіталу

банків та забезпечить її уніфікацію з європейськими підходами [11].

Варто зауважити, що наразі серйозною проблемою для банків України є висока частка непрацюючих активів, особливо зосереджена у державних банках: у 2019 році становить 63,5%, у 2020 р. – 57,4% [15]. Така ситуація значно «підриває» фінансову стабільність банківської системи. Це вимагає проведення зваженої політики в організації процесу управління проблемними активами. У таких умовах національному регулятору варто здійснювати списання активів, за якими не очікується повернення боргу, зокрема, у 2020 році національним регулятором було затверджено критерії для такого списання. Наскільки підходи до врегулювання непрацюючих активів НБУ та виконання вітчизняними банками стратегій щодо управління проблемною заборгованістю виявляться ефективними, покаже якість активів у поточному році.

Посиленню фінансової стабільності банківської системи України у сучасних умовах, на нашу думку, сприятиме виконання наступних заходів. По-перше, забезпечення бюджетної стійкості та пріоритет співпраці з міжнародними фінансовими організаціями та зарубіжними банками-партнерами на макрорівні. По-друге, на рівні банківської системи – інституційне реформування, насамперед, «очищення» від фінансово слабких та неспроможних банків (зауважимо, з 2016 року кількість діючих банків зменшилась на 25 [14]); приведення нормативів капіталу банківської системи у відповідність до вимог Базеля III; розширення арсеналу заходів щодо збереження відповідності банків нормативам – підвищення стійкості банків на основі не лише додаткової капіталізації, а й надання рекомендацій та стимулів щодо можливого поліпшення структури активів та пасивів, змін маркетингової політики тощо; оптимізація ризик-орієнтованого підходу до управління банками зі сторони національного регулятора загалом та підвищення ефективності управління ризиками на рівні кожної банківської установи зокрема.

Висновок. Отже, фінансова стабільність банківської системи залежить від здатності кожного окремого банку долати кризові ситуації, економічні шоки, впливи негативних зовнішніх та внутрішніх чинників та продовжувати ефективне функціонування, своєчасно виконувати зобов'язання та слугувати надійною та захищеною інституцією для вкладників, інвесторів та їхніх коштів. Фінансова стійкість банківської системи, означає постійну здатність банку відповідати за своїми зобов'язаннями і забезпечувати прибутковість на рівні, достатньому для нормального функціонування у конкурентному середовищі.

Забезпечення фінансової стабільності залишається одним з найбільш пріоритетних завдань для вітчизняної банківської системи, що, в свою чергу, створить передумови для зміцнення економіки країни загалом.

### Список використаних джерел

1. Алексеєнко Л.М. Ринок фінансового капіталу: становлення, проблеми, перспективи розвитку. Київ : Максимум. Тернопіль : Економічна думка. 2004. 424 с.
2. Банківський нагляд. Електронний ресурс. URL: [https://old.bank.gov.ua /control/uk/publish/article?art\\_id=123147](https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123147)
3. Барановський О.І. Стійкість банківської системи. *Фінанси України*. 2007. № 9. С. 75–81.
4. Белінська Я.В. Фінансова стабільність: сутність та напрями. *Стратегічні пріоритети*. 2010. № 4 (17). С. 57–67.
5. Бондаренко Л.А., Тарасенко М.В. Дослідження понять «стабільність банківської системи» та «стабільність банку». URL: [http://www.rusnauka.com/16\\_NPRT\\_2014/ Economics/1\\_165419.doc.htm](http://www.rusnauka.com/16_NPRT_2014/Economics/1_165419.doc.htm)
6. Довгань Ж.М. Фінансова стійкість банківської системи України : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня доктора. екон. наук/ Ж.М. Довгань / ДВНЗ Українська академія банківської справи Національного банку України. – Суми, 2012. – 40 с.
7. Звіт про фінансову стабільність НБУ. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_ uploads/article/FSR\\_2020-H2.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2020-H2.pdf?v=4)

8. Зверук Л.А. Антикризові заходи в забезпеченні стійкості та стабільності банківського сектору економіки. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/download/315>
9. Зверяков М.І., Коваленко В.В. Формування системи індикаторів фінансової стійкості банківської системи. *Фінанси України*. 2012. № 4. С. 3–12.
10. Нові нормативи довгострокової ліквідності для банків. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/noviy-normativ-dovgostrokovoyi-likvidnosti-dlya-bankiv-nsfr-staye-obovyazkovim-z-1-kvitnya-2021-roku>
11. План впровадження нових регуляторних вимог. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/onovleno-plan-uprovadjennya-regulyatsiy-dlya-bankiv-u-2021-2024-rokah>
12. Погореленко Н.П., Сидоренко О.М. Моніторинг фінансової стабільності банківського сектору. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2011. № 1 (10). Ч. 2. С. 61–68.
13. Реверчук С.К. Банківська система : підручник. Київ : Ліра-К. 2014. 400 с.
14. Статистична звітність НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1>
15. Частка непрацюючих кредитів. URL: <https://bank.gov.ua/ua/stability/npl>
16. Report on Consolidation in the Financial Sector. Group of Ten. 2001. January
17. Schinasi G. Defining Financial Stability. IMF Working Paper. 2004.

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента БЕЛЯНКО Л.Л.

## **РОЗВИТОК СИСТЕМИ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ В УКРАЇНІ**

**МИХАЛЬЧУК Д., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*Статтю присвячено дослідженню розвитку системи гарантування вкладів в Україні. Проаналізовано особливості функціонування системи гарантування вкладів. Визначено недоліки та напрями розвитку української системи гарантування вкладів.*

*The article discusses the development of the Fund of guarantee of the deposits in Ukraine. The features of functioning of the deposit guarantee system is analyzed. The shortcomings and directions for the development of the Ukrainian deposit guarantee system are identified.*

Актуальність теми. На даний момент в Україні спостерігається різке збільшення навантаження на систему гарантування вкладів. Через це дана система потребує швидкого реагування з боку держави та певних змін. Фінансові кризи підштовхнули до пошуку шляхів вдосконалення та трансформації системи гарантування вкладів. Для того, щоб перевтілення системи було вдалим, доцільно впроваджувати світовий досвід становлення систем гарантування, європейські стандарти та інші інструменти для розвитку у цьому напрямі.

Функціонування ефективного сучасного ринкового механізму, платіжної системи та грошового обігу неможливе без довіри населення, потенційних клієнтів до банків, які є одними з головних інвесторів. Довіра вкладників до банків є запорукою збільшення ресурсів. Оскільки банки оперують коштами клієнтів, що залучені на депозитні вклади, а такий вид діяльності містить у собі певні ризики, то клієнт повинен бути впевненим, що ці кошти банк у визначений договором термін поверне назад. Важливим інструментом забезпечення такої довіри є гарантування державою депозитів населення, розміщених у банках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема становлення системи гарантування вкладів є предметом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних авторів: В.Білозубенко, О.Радченко, А.Гриценко, А.Бухтіарова, В. Бобиль, А.Даниленко та інші. Науковці досліджували основні функції системи гарантування вкладів в Україні, її недоліки та перспективи розвитку.

Метою статті є дослідження теоретичних засад і тенденцій розвитку системи гарантування вкладів в Україні.

Об'єктом дослідження є система гарантування вкладів.

Предметом дослідження є методичні засади розвитку та функціонування системи гарантування вкладів в Україні.

Функціонування стабільної банківської системи не можливе без ефективної системи гарантування вкладів. В умовах нестабільної економічної ситуації гарантування вкладів підвищує довіру до банківської системи, що у свою чергу сприяє залученню банками коштів населення та суб'єктів господарювання.

Система гарантування вкладів – це система, що передбачає створення спеціальних та закріплених на законодавчому рівні умов діяльності фінансових установ, що гарантують повернення вкладів. В Україні на даний момент відбувається трансформація системи гарантування вкладів до світових стандартів. Удосконалення системи гарантування зазвичай відбувається під час криз, тому гарантування депозитів запобігає паніці серед вкладників, так як грошові кошти більшості з них будуть гарантовані та повернуті їм на рівні держави.

Основними цілями створення системи гарантування вкладів є [1; 2]:

- підвищення рівня довіри населення до банківської системи. Це має передбачати передбачати комплекс цілеспрямованих заходів, що дасть змогу запровадити ефективну та чітку систему гарантування;

- захист депозитів з дрібними сумами. Дана мета є основою побудови системи гарантування вкладів, оскільки найбільшу частку вкладів займають саме дрібні депозити;

- запобігання масовому виведенню коштів з банків. Система гарантування вкладів може мінімізувати системні ризики, але не повною мірою прибрати їх негативний вплив;

- сприяння стабільності фінансової системи. Система гарантування вкладів може сприяти покращенню стабільності банківської системи, але не може забезпечити її повною мірою;

- підвищення довіри до банківської системи і збільшення депозитної бази банків;

- сприяння мобілізації заощаджень, що пов'язане з підвищенням довіри населення до банківської системи.

Правовою базою системи гарантування вкладів в Україні є Указ Президента «Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб – вкладників комерційних банків України» [3], Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [4], а також «Положення про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб», затверджене Кабінетом Міністрів і Національним банком [5].

На сьогоднішній день система захисту банківських вкладів існує у всіх економічно розвинених країнах світу і є складовою частиною банківського сектору. Фонди гарантування об'єднані в Міжнародну асоціацію страховиків депозитів (IADI) [6], членом якої є і Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО).

З моменту створення ФГВФО, а саме з 1998 року, з ринку було виведено 96 неплатоспроможних банків, виплачено 94,8 млрд грн відшкодування закладами, 2 млн осіб отримали відшкодування. Сума відшкодувань депозитних вкладів є величезним навантаженням на систему гарантування вкладів, саме тому держава та Національний банк України не могли залишити ФГВФО без фінансової допомоги. Державні органи влади та управління надавали позики для ФГВФО, розмір яких майже повністю покриває зазначену суму виплат. Станом на сьогодні ФГВФО намагається використовувати інші інструменти для відшкодування коштів закладами, насамперед це продаж активів збанкрутілих банків[7].

Відповідно до статті 57 Закону України «Про банки та банківську діяльність» всі банки зобов'язані бути учасниками Фонду гарантування вкладів фізичних осіб з моменту одержання банківської ліцензії, окрім АТ «Державний ощадний банк України» [8].

Відповідно до пункту 6 прикінцевих положень Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», його дія не поширюється на акціонерне товариство «Державний ощадний банк України» (до прийняття відповідного закону щодо участі такого банку у Фонді)[9]. Це означає, що Ощадбанк – єдиний банк у банківській системі, який не здійснює виплату на користь ФГВФО щоквартального регулярного збору. Таким чином, вклади клієнтів Ощадбанку гарантовані державною в повному обсязі (на відміну від вкладів інших банків, де встановлено обмеження у розмірі 200 тис. грн).

За період існування системи гарантування вкладів в Україні сума, що забезпечується державою, зросла у 400 разів (рис.1). Це є одним з важливих інструментів для збільшення рівня довіри населення до банківської системи в Україні [7]. Востаннє збільшення суми депозитів, що гарантуються державою була підвищена у 2012 році та становила 200 000 грн. Станом на початок 2021 року сума гарантування не змінена та становить 200 000 грн. На сьогоднішній день розглядається можливість підвищення суми гарантування вкладів до 600 000 грн.

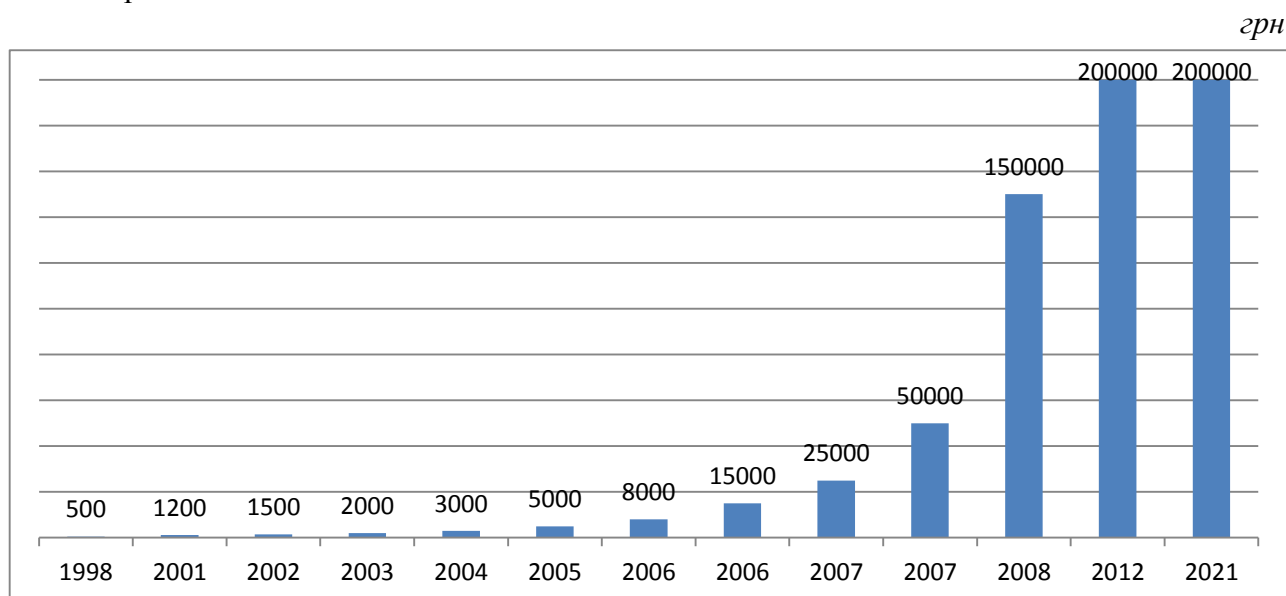


Рис. 1. Динаміка зростання розміру гарантованої суми відшкодування коштів за вкладами, грн\*

\*складено автором за даними [7]

Згідно до чинного законодавства виплати по депозитам збанкрутілих банків розпочинається протягом 20 днів після оголошення банку неплатоспроможним. Така швидкість виплат приблизила українську систему гарантування вкладів до світових стандартів. Сума депозиту, яка гарантується державою, є меншою ніж 7500 Дол.США у валютному еквіваленті та є найменшою у Європі. Згідно з Директивою 2014/49/ЄС страхування вкладів здійснюється з суми вкладу до 100 000 Євро [10].

Гарантована сума є фіксованою та однаковою для всіх категорій застрахованих вкладників. Зазвичай за деякими винятками система гарантування вкладів не охоплює вклади фінансових установ та органів державної влади. У 2017 році Фонд також почав надавати гарантії на кошти фізичних осіб-підприємців [7]. Проте кошти юридичних осіб продовжують бути незахищеними в разі банкрутства банку. На наш погляд, то у найближчі роки необхідно розробити план захисту коштів юридичних осіб та розглянути зміни по гарантуванню коштів юридичним особам.

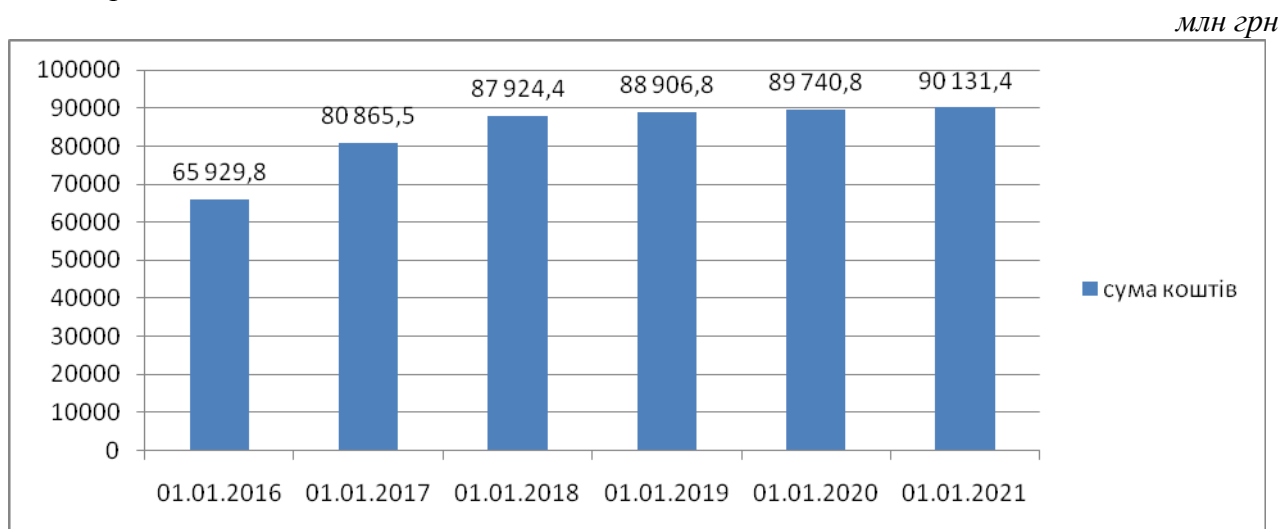
Відповідно до міжнародних стандартів гарантії держави мають поширюватись на 90-95% вкладів. В Україні ФГВФО станом на 1 жовтня 2020 року покривав своїми гарантіями близько 39% коштів населення в банках: 222,8 млрд грн з 567,4 млрд грн вкладів у банках-учасниках фонду [7]. Безумовно, в Україні необхідно підвищувати максимальну суму виплат за вкладами, але таке підвищення повинно відбуватись за чітко складеним планом, який не завдасть шкоди для фінансової системи країни.

За показниками повернення активів у рамках процедур банкрутства Україна посідає одне з останніх місць у світі. За результатами дослідження Світового банку (2016), у рамках процедури банкрутства в Україні можна повернути лише 7.5 цента з одного долара США активів. Для порівняння: середній показник для Європи та Центральної Азії становить 38.2 цента, для країн ОЕСР із високим доходом – 73 центи з одного долара США[11].

Динаміка виплат коштів вкладникам збанкрутілих банків зображена на рис.2.

У світі відомо про дві найбільші системи гарантування вкладів: американську та німецьку. Розглянемо їх особливості.

Американська модель має на меті створення особливого державного органу, діяльність якого фінансується спільно банками та державою. А також зобов'язує банки бути учасником цієї системи у обов'язковому характері. Подібна модель застосовується в Канаді, Великобританії, Японії.



*Рис. 2. Динаміка виплат коштів вкладникам неплатоспроможних банків, млн грн\**

*\*складено автором за даними [7]*

За німецькою моделлю участь банків є добровільною, а системою гарантування вкладів керують асоціації банків. Подібна модель гарантування вкладів застосовується у Франції, Швейцарії, Нідерландах.

Відповідно до Директиви 94/19/ЄС «Щодо схем гарантування депозитів» у рамках Євросоюзу функціонування системи гарантування депозитів є обов'язковим для всіх його держав – членів, починаючи з 1994 року. Згідно з її вимогами кожна держава – член Європейського Союзу створює, офіційно визнає та контролює на своїй території одну або декілька систем гарантування депозитів.[12]

Система гарантування вкладів в Україні безперечно потребує удосконалення. В основі української системи лежить американський тип системи страхування депозитів, що характеризується обов'язковою участю банків у Фонді гарантування.

В Україні доцільно використовувати зарубіжний досвід розвитку системи гарантування вкладів. Зміни повинні мати позитивний вплив на зміцнення фінансової стабільності. Наприклад, на основі вдалого досвіду в ЄС, варто розглянути диференційовану систему внесків до ФГВФО залежно від рівня ризиковості діяльності, яку веде учасник.



Як вже було зазначено раніше, розвиток системи гарантування вкладів в Україні є неможливим без поетапного збільшення гарантованої суми вкладу. Наразі розмір гарантованої суми вкладу в Україні є одним із найнижчих у Європі, перебуває на рівні бідних країн третього світу і не відповідає нормативам ЄС.

Розширення можливих механізмів виведення банків з ринку, оскільки єдиним практичним способом виведення банків із ринку залишається їх ліквідація. А також забезпечити ефективнішу примусову реструктуризацію неплатоспроможних інституцій.[13]

На даний момент ми бачимо наступні шляхи удосконалення системи гарантування вкладів в Україні:

- реструктуризація ФГВФО у Фонд гарантування вкладів, розширивши його повноваження і на юридичних осіб;
- удосконалити нормативно-правове забезпечення для захисту вкладень юридичних і фізичних осіб у формі депозитів та приватної власності в цілому;
- посилити відповідальність власників банків за доведення банку до неплатоспроможності, щоб унеможливити банкрутство банку;
- розробити проекти з повної підтримки стійкості системи гарантування вкладів з метою ефективної мінімізації ризиків і максимальної опори на власні джерела фінансування, забезпечення адекватної за розміром системи захисту заощаджень вкладників;
- максимально пришвидшити виплати страхового відшкодування;
- перерахувати максимальну суму виплат гарантовану державою у відповідності до інфляції.

Висновок. На даному етапі система гарантування вкладів має певні недоліки. Її необхідно постійно удосконалювати для того, щоб система гарантування вкладів відповідала світовим стандартам. Збільшення гарантованої державою суми, а також гарантування вкладів юридичних осіб дасть змогу підвищити рівень довіри населення до банківської системи, що підвищить стабільність фінансового сектора України. У загальному, діяльність Фонду поступово трансформується та удосконалюється, але для зменшення наслідків негативного впливу сучасної фінансової кризи на банківський сектор України необхідно продовжити процес удосконалення системи гарантування вкладів.

### Список використаних джерел

1. Core Principles for Effective Deposit Insurance Systems URL : [http://www.iadi.org/newsrelease/jwgd%20cbrg%20core%20principles\\_18\\_june.pdf](http://www.iadi.org/newsrelease/jwgd%20cbrg%20core%20principles_18_june.pdf).
2. Tucker P. The role of deposit insurance in building a safer financial system URL : <http://www.bis.org/review/r121031c.pdf>.
3. Білозубенко В., Радченко О., Гриценко А. Система страхування депозитів в контексті формування пропозиції на депозитному ринку. *Гроші, фінанси і кредит*. 2016. № 11. С. 668–670.
4. Бобиль В. Удосконалення системи гарантування вкладів в умовах сучасної фінансової кризи. *Вісник Національного банку України*. 2012. № 7. С. 24–29.
5. Бухтіарова А. Аналіз системи страхування вкладів в Україні. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2014. Вип. 40. С. 53–64. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/pprbsu\\_2014\\_40\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/pprbsu_2014_40_8)
6. Офіційний сайт Міжнародної асоціації страховиків депозитів URL: <http://www.iadi.org/en>
7. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб URL: <https://www.fg.gov.ua/>.
8. Закон України «Про банки і банківську діяльність».
9. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб».
10. Офіційний сайт Європарламенту : Директива 2014/49/ ЄС від 16 квітня 2014 року. URL : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0049>
11. Офіційний сайт Світового Банку. URL: <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/resolving-insolvency>

12. Директива 94/19/ЄС Європейського Парламенту і Ради «Щодо схем гарантування депозитів». URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994\\_275#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_275#Text).
13. Даниленко А. Еволюція системи гарантування вкладів в Україні до світових стандартів: макропруденційний аспект. *Вісник НБУ*. 2017. № 242. ст 15-30.

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, асистента БЕЛЯНКО Л.Л.

## **НАУКОВІ ПОГЛЯДИ НА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ**

**МІЩАНЮК О., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси банківська справа та страхування,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*Статтю присвячено аналізу наукових трактувань таких понять як «кредит» та «кредитна діяльність», а також розгляду наукових поглядів на оцінювання ефективності кредитної діяльності банку; обґрунтовано необхідність використання системи показників оцінювання ефективності кредитної діяльності банку.*

*The article is devoted to the analysis of scientific interpretations of such concepts as «credit» and «credit activity», as well as consideration of scientific views on assessing the effectiveness of credit activities of the bank; the necessity of using the system of indicators for assessing the effectiveness of the bank's credit operations is substantiated.*

Актуальність теми. Кредитування клієнтів банку є однією із його ключових функцій. Кредити являють значну частину активів банку і забезпечують чималу частку доходу. Вони генерують банку найбільший прибуток, але, водночас, є найбільш ризиковою частиною активів банку. Цим можна обґрунтувати важливість подальших наукових досліджень щодо питань удосконалення оцінювання ефективності кредитної діяльності та зниження рівня кредитних ризиків банків для забезпечення безперервної та ефективної роботи банківської системи. Також, варто зазначити, що кредитна діяльність банків має безпосередній вплив на економічну ситуацію регіонів країни, що підсилює актуальність розгляду даної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінювання кредитної діяльності банків не є новим для економічної науки. Його вирішенню присвячені праці таких вчених, як: Волохов В.І. [8], Семенюк Л. П. [9], Волкова Н.І. [14], Бикова О.В. [11], Марченко О.В. [11] та інші. Однак більшість наукових праць вітчизняних та зарубіжних дослідників значною мірою присвячено розгляду окремих аспектів банківської діяльності, оцінювання ефективності кредитної діяльності банків вивчаються лише частково.

Метою статті є узагальнення теоретичних основ, наукових поглядів та законодавчої бази для визначення показників, які необхідні для проведення оцінювання ефективності кредитної діяльності банку.

Об'єктом дослідження є наукові погляди на оцінювання ефективності кредитної діяльності банку.

Предметом дослідження є теоретико-методичні підходи до оцінювання ефективності кредитної діяльності банку.

Загальновідомо, що надання кредитів є найпоширенішою операцією банківських установ, і становлять більше 70% його активів (рис. 1) і забезпечують банкам основну частину доходу [1]. Це аргументується сутністю кредиту і тим, що дана операція посідає значне місце в балансах комерційних банків. Відтак, ключовим завданням банку є

організація кредитної діяльності таким способом, який буде генерувати максимально можливий прибуток при мінімальному ризику, який напряму пов'язаний із наданням і погашенням кредитів.

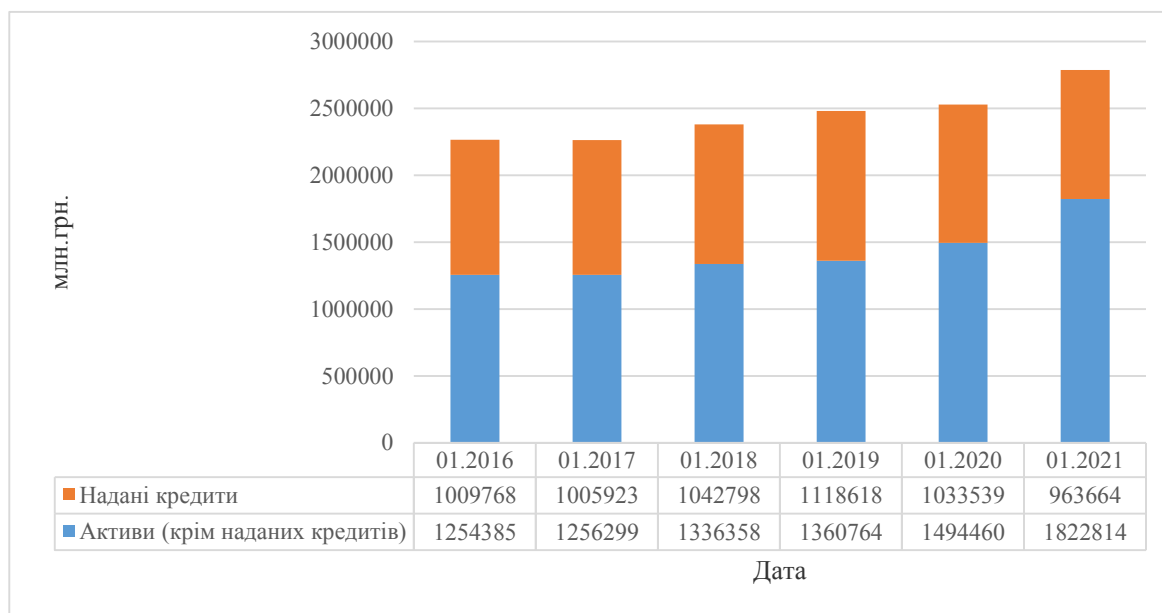


Рис. 1. Динаміка кількості наданих кредитів в Україні за 2016–2020 рр. (станом на 01.01)

\*побудовано автором за даними [1]

Для кращого розуміння цієї послуги, для початку, потрібно розглянути поняття кредиту та його видів, кредитної діяльності.

Поняття «кредит» як у теоретичному, так і в практичному аспекті – явище неоднозначне. Слово «кредит» походить від латинського «creditum», що означає «позика», «борг». Деякі лінгвісти пов'язують його із «credos», тобто «вірю», «довіряю» [2]. Законодавство України трактує поняття кредит також по-різному. Пропоную розглянути декілька з них.

Таблиця 1

### Визначення поняття «кредит» у нормативних документах

| Нормативний документ                              | Визначення поняття «кредит»  |
|---|--|
| Цивільний Кодекс України                          | Кредит – грошові кошти, які кредитор надає позичальникові у розмірі та на умовах, встановлених кредитним договором, а позичальник зобов'язується повернути їх та сплатити проценти   |
| Закон України «Про банки і банківську діяльність» | Кредит – це будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання  |
| Податковий кодекс України від 25.02.2021          | Фінансовий кредит – кошти, що надаються банком-резидентом або нерезидентом, що кваліфікується як банківська установа згідно із законодавством країни перебування нерезидента, або резидентами і нерезидентами, які мають згідно з відповідним законодавством статус небанківських фінансових установ, а також іноземною державою або його офіційними агентствами, міжнародними фінансовими організаціями та іншими кредиторами – нерезидентами юридичній чи фізичній особі на визначений строк для цільового використання та під процент |

\* побудовано автором за даними [3–5]

Розглянувши декілька визначень поняття «кредит», можемо зробити висновок, що кредит – це позичковий капітал банку у грошовій формі, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання. Детальніше про кожну умову кредитування розглянемо на рис. 2 [6].



Рис. 2. Принципи кредиту як економічної категорії

*\*побудовано автором за даними [6]*

Отже, визначивши, що таке кредит, перейдемо до розгляду поняття кредитна діяльність.

Незважаючи на досить часте використання цього поняття, його суть та зміст навіть сьогодні є не до кінця визначеними або ж воно подається як тотожне іншим поняттям, таким як, наприклад, кредитні операції, кредитні послуги, кредитні взаємовідносини, кредитування тощо. Варто зазначити, що правові акти та закони, наукова література не дають чіткого визначення даному поняттю. Крім того, наукова думка у розгляді питання про поняття «кредитна діяльність» є досить стриманою. При аналізі цього поняття, вітчизняні вчені, як правило, обходять його зміст, і лише окремі з них вдаються до дискусії з цього приводу.

Проаналізувавши визначення різних вчених, дамо власне визначення кредитної діяльності. Кредитна діяльність – це система, яка передбачає виконання чітко встановлених процесів, таких як залучення коштів та формування кредитних ресурсів, з одного боку, їх розміщення на кредитному ринку та проведення кредитних операцій – з іншого.

Варто відмітити, що успіх банку залежить від ефективності кредитної діяльності банку. Що ж собою являє даний термін? Поняття ефективності кредитної діяльності банку є досить складним та багатостороннім, оскільки воно стосується всіх без виключення напрямів і сфер діяльності банку, так як на ефективність впливають чимало внутрішніх та зовнішніх чинників. Актуальність поняття стосується не лише конкретного банку, а й всієї банківської системи, регіону чи країни в цілому.

Тож, поняття «ефективність кредитної діяльності банку» можна сформулювати наступним чином: ефективність кредитної діяльності банку – скоординована сукупність дій у сфері розробки та реалізації кредитної політики, організації кредитного процесу на основі безпосереднього впливу на кредитний портфель для досягнення мети банку відповідно до його кредитної тактики та стратегії [7].

В.І. Волохов, досліджуючи ефективність кредитної діяльності банку, вчений зазначає, що «її формують кредитні операції, передумовою яких є відповідні організаційно-технологічні та матеріально-технічні заходи, без яких здійснення вказаних операцій неможливо». У висновку дослідник дає власне бачення поняття кредитної діяльності як комплексного процесу з відтворення та реалізації кредитних послуг з метою отримання прибутку [8, с.115].

На думку Семенюка Л. П. ефективність кредитної діяльності є ключовою складовою банківської діяльності, яка має визначати економічно обґрунтовані межі використання мобілізованих у банку джерел грошових коштів для надання кредиту і здійснення інших операцій, а з іншого –кредитний потенціал банку відображає величину мобілізованих у банку коштів за мінусом загального резерву ліквідності [9].

Перейдемо до практичних методів оцінювання ефективності кредитної діяльності банку. Ефективність проведеної кредитної політики можливо оцінити шляхом визначення рівня доходності та ризику кредитного портфеля. Будь-який з напрямків який банк обирає при провадженні власної діяльності, має бути ефективним та забезпечувати досягнення основної мети – отримання прибутку [10].

Рівень доходності можливо розрахувати як відношення доходу отриманого від кредитних операцій до обсягу кредитного портфеля банку (формула 1) [11]:

$$D = \frac{\text{Дохід від кредитних операцій}}{\text{Кредитний портфель}} \times 100\% \quad (1)$$

Рівень ризику кредитного портфеля банку визначається відношенням сформованого резерву під нестандартну кредитну заборгованість до обсягу кредитного портфеля банку (формула 2). Під нестандартною кредитною заборгованістю слід розуміти сукупний обсяг проблемних кредитів, до яких належать потенційно проблемні кредити та непрацюючі кредити. Потенційно проблемний кредит – це непрострочені та прострочені до 90 днів активи з ознаками потенційної проблемності. Непрацюючі кредити – це такі кредити, за якими прострочення погашення боргу перевищує 90 днів (30 днів для банків-боржників), або за яким контрагент неспроможний забезпечити виконання зобов'язань без стягнення забезпечення[11].

$$R = \frac{\text{Резерв}}{\text{Кредитний портфель}} \times 100\% \quad (2)$$

В науковій літературі виділяють систему коефіцієнтів, які запропоновані для аналізу та оцінки ефективності кредитної політики банку. Показники розділені на дві групи: показники доходності кредитного портфеля та показники ризику кредитного портфеля.

Аналіз доходності кредитної діяльності банку аналізується за допомогою системи показників: рентабельність кредитних операцій; дохідність кредитних операцій; прибутковість кредитних операцій; питома вага доходів від надання кредитів у загальній сумі доходів [10, 12, 13].

Рентабельність кредитних операцій ( $P_1$ ) розраховується діленням прибутку від кредитних операцій на витрати пов'язані із залученням ресурсів та функціонуванням кредитного відділу (формула 3):

$$P = \frac{\text{Процентні доходи від кредитів} - \text{процентні витрати} - \text{витрати кредитного відділу}}{\text{процентні витрати} + \text{витрати кредитного відділу}} \quad (3)$$

Зростання цього показника свідчить про правильність застосованої банком політики встановлення відсоткових ставок на кредити та вклади.

Дохідність кредитних операцій на 1 грн активу ( $K_{\text{ДОХ.КА}}$ ) розраховується як відношення доходу від наданих кредитів ( $D_{\text{КР}}$ ) до середніх активів ( $A$ ) (формула 4):

$$K_{\text{ДОХ.КА}} = \frac{D_{\text{КР}}}{A} \quad (4)$$

Дохідність кредитних операцій ( $K_{\text{ДОХ.КР}}$ ) розраховується відношенням доходів від кредитних операцій ( $D_{\text{КР}}$ ) до середніх кредитних вкладень ( $K_{\text{С.ВК}}$ ). За ідеального стану кредитного портфеля, коли всі кредити будуть повертатись повністю, а відсотки сплачуватись згідно з договором, цей коефіцієнт дорівнюватиме відсотковій ставці за кредитами.

Прибутковість кредитних операцій ( $\Pi_1$ ) розраховується діленням прибутку від кредитних операцій ( $\Pi_{\text{КР}}$ ) на середні активи ( $A$ ) (формула 5):

$$\Pi_1 = \frac{\Pi_{\text{КР}}}{A} \quad (5)$$

Прибутковість кредитних операцій розраховується діленням прибутку від кредитних операцій на середні залишки кредитних вкладень (формула 6):

$$\Pi_2 = \frac{\text{Прибуток від кредитних операцій}}{\text{Середні залишки кредитних вкладень}} \quad (6)$$

Ці коефіцієнти свідчать про те, скільки отримано доходу (прибутку) від кредитних операцій на кожен гривню, вкладену в активи. Зростання показника прибутковості швидшими темпами порівняно з показником дохідності свідчить про зростання ефективності кредитних вкладень.

Частка доходів від надання кредитів у загальній сумі доходів ( $\chi_{\text{КР}}$ ) розраховується діленням доходу від надання кредитів ( $D_{\text{КР}}$ ) на загальну суму доходів банку ( $D_{\text{ЗАГ}}$ ) (формула 7):

$$\chi_{\text{КР}} = \frac{D_{\text{КР}}}{D_{\text{ЗАГ}}} \quad (7)$$

Цей коефіцієнт показує питому вагу доходів, отриманих банком від надання кредитів порівняно з доходами від інших операцій. Якщо коефіцієнт питомої ваги кредитних доходів вищий коефіцієнта питомої ваги кредитів у дохідних активах, це свідчить про те, що ефективність кредитних операцій вища, ніж ефективність інших банківських операцій.

Група показників ризику кредитного портфеля надає інформацію щодо забезпеченості кредитного портфеля власним капіталом, частки залучених коштів у формуванні кредитного портфелю банку та рівнем сформованого резерву під кредитні операції, які характеризують якість кредитного портфелю [10, 12, 13].

Коефіцієнт забезпеченості позик ( $K_{\text{З.П}}$ ) являє собою співвідношення забезпечення кредитів (застава, гарантії, страхування тощо) ( $З_{\text{К}}$ ) і загальної суми кредитів ( $\Pi$ ) (формула 8):

$$K_{\text{З.П}} = \frac{З_{\text{К}}}{\Pi} \quad (8)$$

Цей показник характеризує рівень захищеності банку від втрат за позиками за рахунок зовнішніх факторів, таких як гарантії, застава майна, страхування, поручительство.

Коефіцієнт забезпеченості збиткових кредитів ( $K_{з.зб}$ ) розраховується як співвідношення кредитного забезпечення за збитковими позиками ( $З_{к.зб}$ ) до списаних кредитів за аналізований період ( $C_{\Pi}$ ) (формула 9):

$$K_{з.зб} = \frac{З_{к.зб}}{C_{\Pi}} \quad (9)$$

Цей коефіцієнт свідчить про рівень захищеності банку від збитків за позиками з урахуванням тенденції збитковості кредитного портфеля, яка склалася.

Коефіцієнт захищеності позик сумою створеного резерву ( $K_{зах}$ ) розраховується як відношення резервів на покриття збитків за позиками ( $P_{зб}$ ) до загальної суми позик ( $\Pi$ ) (формула 10):

$$K_{зах} = \frac{P_{зб}}{\Pi_{зб}} \quad (10)$$

Коефіцієнт покриття збитків за позиками ( $K_{\Pi.зб}$ ) розраховується відношенням резервів на покриття збитків за позиками ( $P_{зб}$ ) до збиткових позик ( $\Pi_{зб}$ ) (формула 11):

$$K_{\Pi.зб} = \frac{P_{зб}}{\Pi_{зб}} \quad (11)$$

Ступінь повноти формування резерву ( $K_{\Pi}$ ) розраховується відношення фактично створеного резерву ( $P_{ф}$ ) до розрахунку суми резерву ( $P_{р}$ ) виходячи з кредитного ризику (формула 12):

$$K_{\Pi} = \frac{P_{ф}}{P_{р}} \quad (12)$$

Коефіцієнт покриття позик власним капіталом ( $K_{покр.поз.вк}$ ) розраховується відношенням власних коштів банку (ВК) до загальної суми позик ( $\Pi$ ) (формула 13):

$$K_{покр.поз.вк} = \frac{ВК}{\Pi} \quad (13)$$

Цей коефіцієнт показує, яка частина кредитного портфеля фінансується за рахунок власного капіталу. Зростання даного коефіцієнта свідчить про посилення захищеності кредитів власним капіталом.

Таким чином, на суму доходів банку від кредитних операцій у загальному випадку впливають два основні чинники: обсяг портфеля та ефективна ставка за кредитами, причому останній є узагальнюючим показником, оскільки через рівень ефективної ставки опосередковано враховуються й такі чинники як тривалість користування кредитом, міра ризику, метод нарахування і спосіб сплати відсотків, забезпеченість позички. Крім того, рівень доходності кредитного портфеля банку залежить від низки економічних чинників: ринкової ставки відсотка, обсягу та структури кредитного портфеля, умов конкуренції на банківському ринку, власних можливостей банку щодо вибору напрямів та об'єктів кредитування тощо [14].

Ризик кредитного портфеля є ключовим фактором для оцінки ефективності кредитної діяльності банку, який перебуває у центрі уваги науковців та банкірів, які засвідчують, що ефективно управління кредитною діяльністю банків супроводжується необхідністю зниження кредитного ризику, що значною мірою розв'язується за допомогою створення адекватної методики його оцінювання.

Висновок. Отож, оцінювання ефективності кредитної діяльності банку є важливою умовою для його успішності, досягнення визначених перед банком цілей та завдань. Як було зазначено, наукові погляди щодо оцінювання ефективності кредитної діяльності банку різняться серед науковців, оскільки кожний банк має свою кредитну політику, яка впливає на ступінь кредитного ризику, який банк готовий прийняти, власну структуру, обслуговує різні сегменти ринку, має різну клієнтську базу, різні фінансові можливості. Проте, загальні методи оцінки ефективності кредитної діяльності банку все ж таки існують, оскільки на їх основі банківська установа може розробити власну систему оцінки та адаптувати її згідно бізнес-реалій.

### Список використаних джерел

1. Сумарні активи українських комерційних банків з 2008 по 2021 рр. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/active/>
2. Економічна сутність та класифікація банківських кредитів/ А. С. Сташевська, О. В. Петраковська. – 2015 URL: <http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/4610/1/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%88>
3. Цивільний Кодекс України: прийнятий Верховною Радою України 16.01.2003 р. №435-IV: текст із змін. станом на 01.01.2021 р.// ВВР. – 2003. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
4. Закон України від 07.12.2000 № 2121-III «Про банки і банківську діяльність» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>
5. Податковий кодекс України : прийнятий Верховною Радою України 02.12.2010 р. № 2755-VI: текст із змін. станом на 28.03.2021 р.// ВВР. – 2011. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
6. Євтуховська Т.Є. Управління кредитними ресурсами банку URL: <file:///C:/Users/Admin/Desktop/%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%B0%20%D1%80%D0%BE%D0%B1%>
7. Управління кредитним портфелем у контексті реформування банківської системи України / Л. О. Гаряга. – 2016 URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5192>
8. Волохов В.І. Економічна природа і зміст кредитної діяльності банку в аспекті оцінювання її ефективності / В. І. Волохов // Фінанси України. – 2015. – № 8. – С. 109-117. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu\\_2009\\_8\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2009_8_12)
9. Семенюк Л.П. Маркетинговий підхід до управління ефективністю банківської діяльності. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2016. Вип. 1. С. 165–176.
10. Постанова від 24.10.2011 №373 Про затвердження Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1288-11#Text>
11. Оцінка ефективності кредитної політики банку/ О. В. Бикова, О. В. Марченко. – 2017. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/3/136.pdf>
12. Аналіз дохідності та ефективності кредитних операцій URL: <https://buklib.net/books/24662/>
13. Аналіз якості кредитного портфеля банку з погляду захищеності від можливих втрат URL: <https://library.if.ua/book/59/4140.html>
14. Тенденції та особливості кредитної діяльності вітчизняних банків на сучасному етапі розвитку економіки/ Н. І. Волкова, А. О. Кункель. – 2018. URL: <https://jeou.donnu.edu.ua/article/view/5736/5762>

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента ПЛІСАК Т.О.



# ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

**НОЩЕНКО О., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*У статті висвітлено сутність та види реклами банку. На основі теоретичних досліджень надано авторське визначення «рекламна діяльність банку». Розроблено алгоритм розробки та реалізації рекламної діяльності банку із ретельним розглядом основні етапів її здійснення.*

*The article highlights the essence and types of advertising of the bank. On the basis of theoretical researches the author's definition «advertising activity of bank» is given. An algorithm for the development and implementation of advertising activities of the bank with careful consideration of the main stages of its implementation.*

Актуальність теми. Рекламна діяльність є невід'ємною складовою в системі маркетингу банку, а реклама є базовим комунікаційним інструментом, який формує образ банку та дає інформацію про його послуги. Тому дослідження теоретичних аспектів рекламної діяльності є надзвичайно актуальним у час посиленої конкуренції на ринку банківських послуг, обумовленою боротьбою банків за довіру клієнта під час фінансової нестабільності всього фінансового ринку.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичні аспекти сутності та видів реклами банків були висвітлені у дослідження таких науковців Безус Р.М., Васильєва Т. А., Гриценко О. Ф., Замроз М. В., Кривич Я. М., Козьменко С. М., Маслова Н. О., Семенюк Л. П., Школьник І. О. Разом з тим у працях цих вчених не було ґрунтовно розкрито сутність та етапи здійснення рекламної діяльності банку, що вимагає здійснення подальших теоретичних досліджень даного питання.

Метою даної статті є теоретичне дослідження рекламної діяльності банку.

Об'єктом дослідження є сутність та алгоритм здійснення рекламної діяльності банку.

Предметом дослідження є процес розробки та реалізації рекламної діяльності банку.

Виклад основного матеріалу. Реклама відіграє важливу роль у маркетинговій діяльності банку, оскільки саме за рахунок неї банк має можливість сформулювати свій образ у клієнтів (іміджева функція) та ретельно розповісти про особливості кожної послуги (інформаційна функція). Особливості реклами банку пов'язані зі специфікою функціонування банківської сфери, а саме: нематеріальність послуг, вторинність потреб клієнтів у банківському обслуговуванні, невіддільність послуги від установи, договірний характер тощо.

Висвітлення теми починаємо з розкриття дефініції «реклама банку» на основі теоретичних досліджень думок вчених. Так, дослідник Семенюк Л.П. [1, с. 256] стверджує, що «реклама банку є способом неособистого просування банківських послуг, іміджу банку або потреб споживачів через відомого спонсора».

Вчений Васильєва Т. А. [2, с. 177] визначає рекламу банку як «засіб інформування про банк чи послуги, які він надає, комерційна пропаганда споживчих властивостей здійснюваних послуг для клієнтури і переваг діяльності банку, яка готує активного та потенційного клієнта до розширення ділових контактів з банком».

На основі проведених досліджень, ми визначаємо рекламу банку як платну комунікацію, яка має на меті сформулювати позитивний образ банку у свідомості клієнта та залучити його до користування банківськими послугами. Основною метою реклами є звернення уваги потенційного клієнта до банку, його можливостей, послуг, сильних сторін та позитивних відмінностей від конкурентів.

Існує велика кількість класифікацій банківської реклами. Найпоширенішими класифікаційними ознаками серед дослідників [1], [2], [3], [6] є: предмет рекламування, характер рекламного звернення, засіб розповсюдження, широта розповсюдження, стратегічна мета, здатність впливу на аудиторію тощо.

Важливим питанням, яке ми висвітлюємо у нашій статті, це розкриття дефініції «рекламна діяльність банку». Вивчення наукових джерел висвітлює, що дослідники практично не приділяли уваги визначенню особливостей рекламної діяльності банків. Загалом, рекламну діяльність визначають як невід'ємну складову в системі маркетингу підприємства та полягає у визначенні ефективних рекламних інструментів та механізму їх впровадження на ринок етою інформування та залучення клієнтів [4, с. 78].

На основі вивчення наукових праць вчених, нами надано визначення поняття «рекламна діяльність банку» як інформаційно-комунікаційна діяльність, спрямована на неособисте представлення банківських послуг та образу банку майбутнім та існуючим клієнтам за рахунок ефективних рекламних засобів з метою досягнення максимального ефекту від реалізації банківських послуг.

На основі теоретичних досліджень авторів, що вивчали рекламну діяльність підприємств [4], [5], нами адаптовано алгоритм розробки та реалізації рекламної діяльності банку, представлений на рис.1. Розкриємо кожний з етапів рекламної діяльності банку.

*1. Етап. Дослідження макро- та мікросередовища, а також визначення сильних та слабких сторін банку* (на основі SWOT аналізу), який передуює розробці рекламної діяльності банку повинне, що надає можливості провести оцінку зовнішнього та внутрішнього потенціалу банку.

*2. Етап. Визначення цілей реклами.* Цілі реклами в першу чергу визначаються загальною стратегією установи і її комунікаційною стратегією. Цілі реклами повинні бути якомога конкретнішими, але, щоб зробити їх такими, необхідно зрозуміти, що може реклама. Більшість рекламних планів спрямовані на те, щоб спонукати до дії потенційних споживачів послуг банку. Реклама прямої дії, скажімо, робить спробу змусити людину діяти негайно. Проте лише невеликий відсоток тих, хто бачить рекламу, реагують негайно. У зв'язку з цим реклама негайної дії має на меті інформувати, переконувати або нагадувати своїй аудиторії про послугу чи банк протягом деякого часу.

Всі рекламні цілі можна об'єднати у дві великі групи.

- цілі у сфері збуту (спрямовані на безпосереднє спонукання до певних дій).
- цілі у сфері комунікацій або непрямого впливу.

*3. Етап. Рішення про рекламне повідомлення.* На підставі сформованих цілей реклами приймається рішення про рекламне повідомлення. Цілі рекламної діяльності банку є вихідним пунктом при розробці рекламного звернення. Насамперед необхідно здійснити огляд специфічних властивостей пропонованих продуктів і дати перелік переваг і вигід, які матиме клієнт від їхнього споживання. Далі слід чітко визначити цільові групи людей, на які буде спрямована реклама. У межах заходів по формуванню рекламного звернення має бути прийнято чотири основних рішення:

- 1) основна ідея рекламного звернення;
- 2) структура рекламного повідомлення;
- 3) форма рекламного звернення;
- 4) стиль рекламного звернення.

Ухваливши рішення про форму рекламного звернення, необхідно визначитися і з такими його параметрами, як розмір, колір, візуальний зміст, звуковий супровід. Всі ці характеристики, зрозуміло, безпосередньо впливають на привертання уваги до реклами.

*4. Етап. Планування програми та засобів розповсюдження інформації.* Планування засобів розповсюдження рекламної інформації здійснюється з метою виявлення найефективнішого, з погляду затрат, шляхів доведення бажаного числа рекламних звернень до цільової аудиторії. Одночасно слід мати на увазі інтенсивність реклами конкурентів, спрямованої на ту саму аудиторію.

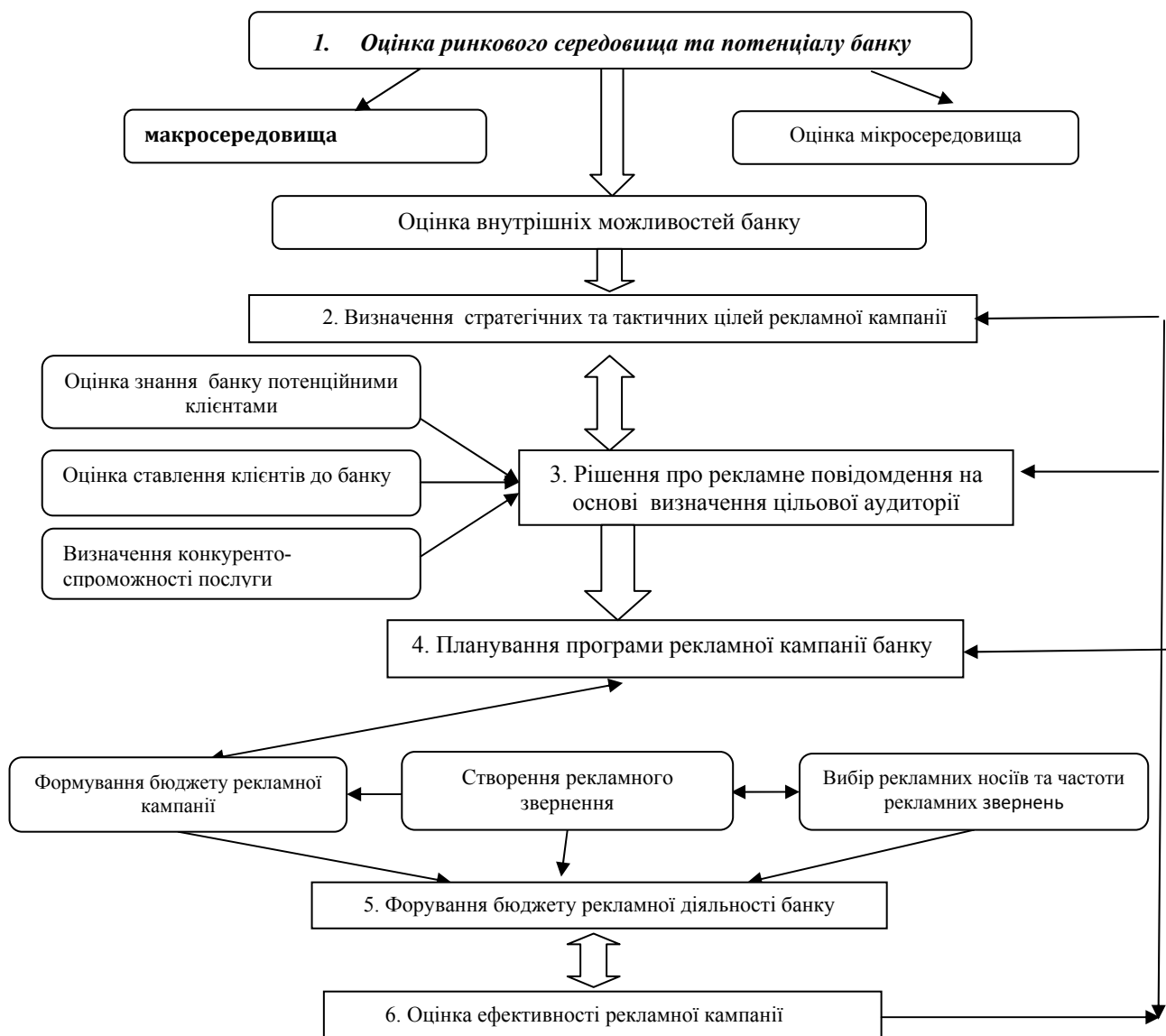


Рис. 1. Алгоритм розробки та реалізації рекламної діяльності банку

\*Примітка: розроблено автором на основі [3], [4], [5]

На весь процес такого планування і характер прийнятих при цьому рішень впливає ряд чинників, основні з яких наводяться нижче.

1). Наявність відповідних засобів. Придатні засоби розповсюдження рекламної інформації є на всіх ринках. У зв'язку з цим при виборі відповідного засобу банк повинен враховувати особливості кожного цільового ринку. Аналіз таких особливостей має дати відповідь на запитання, де й коли найкраще розміщувати рекламу, аби вона потрапила в поле зору цільової аудиторії.

2). Відповідність засобу розповсюдження реклами характерові цільової аудиторії. Кожна аудиторія має свої характерні риси, навички, інтереси, а отже, щоб досягти мети рекламної кампанії, спрямованої на конкретні групи потенційних споживачів банківської продукції, ці особливості слід розглядати як вихідний пункт при добиранні необхідного засобу розповсюдження рекламної інформації. Наприклад, не потрібно сподіватися, що реклама банківських продуктів для заможних людей у молодіжних виданнях і телепрограмах може мати такий само успіх, як та ж реклама, зроблена за допомогою прямої поштової реклами.

3). Рекламна діяльність конкурентів. Дуже важливо застосовувати великий спектр рекламних засобів, щоб відрізнятись від конкурентів використаними прийомами, оскільки після успіш-

но проведеної ними реклами зусилля нашого банку навряд будуть помічені цільовою аудиторією. Процес планування засобів розповсюдження рекламної інформації передбачає наявність трьох основних етапів: прийняття рішень про основні параметри реклами; відбір основних засобів розповсюдження рекламної інформації та її конкретних носіїв; прийняття рішень про періодичність рекламних звернень.

5. *Етап. Формування бюджету рекламної компанії.* Дослідники Безус Р.М. [6, с. 132], Васильєва Т.А., Кривич Я. М., Леонов С. В. [8, с. 211] відмічають, що реалізація практично всіх функцій управління рекламою тісно пов'язана з проблемою фінансування, розробкою і виконанням рекламного бюджету.

На думку цих вчених, витрати на рекламу за своєю економічною природою є поточними витратами. В той же час вчений Васильєва Т.А. [8, с. 215] відмічає, що такий вид витрат – один із головних чинників зростання збуту. Як показує практика, при недостатньому обсязі рекламних витрат їхній ефект, що виражається у збільшенні обсягів збуту, близький до нуля. Разом з тим, існує певна максимальна межа, після якої збільшення витрат на рекламу також не веде за собою зростання збуту.

Процес розробки рекламного бюджету, як і будь-яка рекламна діяльність, значною мірою містить суб'єктивний творчий елемент і багато в чому залежить від інтуїції, наявного досвіду рекламних месенджерів.

Основні методи планування бюджету: розробка бюджету, виходячи з наявних готівкових коштів; метод порівняння з конкурентами; метод на основі попереднього бюджету; метод у відсотках до депозитної бази; метод частки ринку; метод на основі цілей і завдань.

6. *Етап. Оцінка ефективності рекламної компанії банку.* Всі дослідники [3], [4], [6] вказують, що існує певна невизначеність у підходах щодо оцінки ефективності рекламної діяльності, а саме:

- окрім реклами на реалізацію банківських послуг впливають також інші елементи комплексу маркетингових комунікацій;
- неможливо передбачити поведінку кожного конкретного клієнта;
- фінансовий ринок перебуває під впливом багатьох факторів.

Вчені Кривич Я. М., Ушкалова Ф. І., Грибкова Ю. С. [9, с. 171] під терміном «ефективність реклами» розуміє зміну під її впливом наступних параметрів. Так, застосування параметру загальної кількості клієнтів зручно з точки зору отримання великої бази даних і можливості підведення підсумків за менший проміжок часу. Використання параметрів, характерних для окремих видів реклами, дозволяє отримати крашу чуттєвість. Частіше за інші використовуються методи визначення ефективності реклами, що засновані на виявленні кількості нових клієнтів та вартості купівель.

На нашу думку, ефективність реклами – це якість донесення інформації до потенційного та існуючого клієнтів банку в певний момент часу з метою формування у них образу банку та обізнаності про банківські послуги.

Маркетолог Ж.-Ж. Ламбен виділив три рівня рекламної ефективності [4, с. 187]:

- ефективність на рівні сприйняття;
- ефективність на рівні відносин;
- поведінська ефективність.

Вчений Маслово Н.О. [3, с. 111] вказує, що показником ефективності рекламної діяльності банку є комунікаційна та економічна ефективність банківської реклами. Характеризуючи зміст досліджень ефективності рекламної діяльності можна виділити наступні напрямки:

- дослідження ефективності і популярності окремих рекламних носіїв для різних цільових аудиторій;
- дослідження ефективності рекламної політики установи в цілому. Вивчається ступінь знання товарів установи до і після проведення рекламної кампанії;
- дослідження ефективності окремих рекламних кампаній, в тому числі на основі проведення спеціальних експериментів (порівняльна оцінка для різної цільової аудиторії здійснюється в напрямку вивчення ступеню знайомства споживачів з послугою, що рекламується і бажанням його купити);

- дослідження ефективності дії рекламного звернення на аудиторію, ступінь його впливу на поведінку людей;
- вивчення синергічного ефекту від спільного використання в рекламних цілях декількох засобів масової інформації.

Висновки. Розглянувши теоретичні аспекти рекламної діяльності банків, можна зробити наступні висновки. Рекламу банку можна визначити як платну комунікацію, яка має на меті сформувати позитивний образ банку у свідомості клієнта до та залучити його до користування банківськими послугами. Доведено, що метою реклами як складової комплексу комунікацій є цілеспрямований вплив на споживача. Основними функціями реклами банку є інформування, нагадування та переконання потенційних та існуючих клієнтів. Рекламна діяльність банку представляє собою сукупність суб'єктів та процесів, що здійснюються від етапу створення до контролю результатів рекламної кампанії. Суб'єктами рекламної діяльності є: банки-рекламодавці, рекламні агентства, ЗМІ, дослідницькі організації та допоміжні служби. Основний процес, який здійснюють ці структури – це створення та реалізація рекламної кампанії, який проходить в 6 етапів: постановка цілей кампанії, визначення концепції та розробка рекламного звернення, планування засобів розповсюдження інформації, розрахунок рекламного бюджету та оцінка ефективності реклами. Однією з найскладніших проблем у здійсненні рекламної діяльності є оцінка її ефективності, дослідженню буде приділені майбутні дослідження.

### Список використаних джерел

1. Семенюк Л. П. Сучасні підходи до планування комплексу маркетингу банку / Л. П. Семенюк // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2017. – Вип. 1. – С. 256-269. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp\\_2017\\_1\\_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2017_1_26)
2. Васильєва Т. А. Маркетинг у банку [Текст] : навчальний посібник / за заг. ред. проф. Т. А. Васильєвої ; Т. А. Васильєва, С. М. Козьменко, І. О. Школьник та ін. ; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2014. – 353 с.
3. Маслова Н. О. Особливості комунікаційної політики банків України / Н. О. Маслова, Б. А. Хоменко // Підприємництво та інновації. – 2016. – Вип. 2. – С. 108-117. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/pidinnov\\_2016\\_2\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/pidinnov_2016_2_19)
4. Реклама і рекламна діяльність : [навч. посіб.] / Воронько-Невіднича Т. В., Калюжна Ю. П., Хурдей В. Д. – Полтава, РВВ ПДАА, 2018. – 230 с.
5. Ромат Є. Ринкові дослідження система бренд-маркетингових комунікацій // Товари і ринки. 2016. №1 – С. 16-24 URL: [http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2020/2020\\_2/37.pdf](http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2020/2020_2/37.pdf)
6. Замроз М. В. Зовнішні бізнес-комунікації банку як інструмент підтримки репутації в умовах кризи / М. В. Замроз, Ю. М. Даниленко // Ефективна економіка. – 2020. – Вип. 10. – С. 45-49. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10\\_2020/71.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2020/71.pdf)
7. Безус Р.М. Маркетинг у банках: навч. посібник Р.М. Безус, Л.М. Курбацька, І.Г. Кадирус, А.С. Донських, Д.В. Воловик. – Дніпро: Журфонд, 2019. – 320 с.
8. Васильєва Т. А. Управління продажем банківських послуг : навч. посіб. / Т. А. Васильєва, Я. М. Кривич, С. В. Леонов та ін. ; за заг. ред. Т. А. Васильєвої, Я. М. Кривич. – Суми : Сумський державний університет, 2016. – 227 с.
9. Кривич Я. М. Роль реклами у формуванні сучасного іміджу банку / Я. М. Кривич, Ф. І. Ушкалова, Ю. С. Грибкова // Финансы, учет, банки. – 2014. – Вип. 1. – С. 167-171. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fub\\_2014\\_1\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fub_2014_1_24)

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента МАСЛОВОЇ Н.О.

## ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ

ОЛІЙНИК В., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»

*Стаття присвячена дослідженню наявних методів управління валютним ризиком банку. На основі отриманої інформації запропоновано класифікацію зазначених методів, надано характеристику кожного з них.*

*This article is devoted to the study of existing methods of currency risk management of the bank. The classification of these methods is offered, the characteristic of each of them is given.*

Актуальність теми. На сьогоднішній день операції на валютному ринку відносяться до списку тих, які користуються значним попитом. Насамперед це пов'язано з тим фактом, що з кожним роком процеси світової глобалізації та інтеграції стають все швидшими, а співпраця між країнами – більш тісною. Як наслідок, все більш актуальним стає питання побудови ефективної валютної політики як держави в цілому, так і окремих банків, що функціонують на її території. В першу чергу, дане завдання можна реалізувати за допомогою безперервного аналізу банками їх валютних ризиків та своєчасного реагування ними на зовнішні та внутрішні фактори. Зважаючи на цей факт, стає очевидно, що управління валютними ризиками банку потребує постійного аналізу, вдосконалення та коригування відповідно до сучасних реалій та подій, а тому додаткових досліджень у даній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо управління валютним ризиком банку є предметом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних авторів, таких як: Кот О.В. [2], Лавренюк В.В. [3], Лук'янчук Д.Ю. [3], Хома І.Б. [4], Вербіцька І.І. [5] та інші. Однак, не зважаючи на це, дане питання завжди потребуватиме додаткових досліджень у зв'язку зі значною мінливістю економічного, фінансового та політичного стану країн та необхідністю створювати нові або ж підлаштовувати існуючі методи під сучасні умови.

Метою статті є дослідження наявних методів управління валютним ризиком банку, зокрема, удосконалення їх класифікації та надання характеристики кожного з них.

Об'єктом дослідження є поняття та класифікація методів управління валютними ризиками банку.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні аспекти реалізації управління валютними ризиками.

Зважаючи на світовий розвиток співпраці між країнами, а також на посилення взаємозалежності та взаємозв'язків між їх фінансовими системами, на сьогодні операції на валютному ринку є одними з найбільш перспективних та затребуваних. Водночас, саме вони вважаються й найбільш ризиковими на ринку банківських послуг. Насамперед, це пов'язано з тим, що усі учасники ринку в тій чи іншій мірі зазнають впливу валютних ризиків.

Відповідно до визначення, яке надає Національний Банк України, валютний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних валют і цін на банківські метали [1]. З цього випливає, що саме на банківську сферу покладено відповідальність за ефективне управління валютними ризиками. Основне завдання даного процесу полягає у підтримці рівня валютного ризику на прийнятному для банку рівні, враховуючи вплив конкретних факторів.

Проаналізувавши чинні нормативно-правові акти, а також наукові праці та статті можна зробити висновок, що на сьогоднішній день не існує єдиного підходу щодо класифікації методів управління валютними ризиками. Проте, більшість науковців погоджуються з тим, що найбільш логічним є виділення таких основних методів для обмеження рівня валютного ризику та можливих втрат (рис. 1):

1. Внутрішні:
  - лімітування;
  - диверсифікованість валютного ризику.
2. Зовнішні:
  - хеджування.



Рис. 1. Класифікація методів управління валютним ризиком банку\*

\* побудовано автором за даними [2-5]

Лімітування полягає у встановленні конкретних лімітів валютної позиції, які базуються на основі чинного законодавства (в першу чергу, нормативних вимог НБУ), а також інших обмежень відповідно до внутрішніх розпоряджень банку.

Національний банк України встановлює ліміти відкритої валютної позиції, які полягають у кількісному обмеженні щоденної величини відкритих банком валютних позицій. Вони встановлюються з метою забезпечення стабільності на валютному ринку, насамперед, шляхом обмеження негативного впливу операцій з купівлі-продажу іноземних валют і банківських металів на його стан [6]. Відповідно до Рішення Правління НБУ №184-рш від 29.03.2018 р., для усіх банків встановлено ліміт загальної довгої відкритої валютної позиції банку (Л13-1) та ліміт загальної короткої відкритої валютної позиції банку (Л13-2) на рівні не більше 10% [7]. На основі зазначених показників визначається ліміт загальної відкритої валютної позиції банку. Він являє собою співвідношення загальної величини відкритої валютної позиції банку за всіма іноземними валютами та банківськими металами в гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку [8].

Окрім лімітів, що передбачені НБУ, кожен банк може встановлювати й внутрішні обмеження. Найбільш поширеними серед них є:

– ліміт поточних збитків (Stop-Loss) полягає у обмеженні обсягів можливих втрат, котрі може понести банк протягом певного короткого періоду (від кількох днів до тижня) у зв'язку з різкими змінами валютних курсів протягом однієї доби;

– ліміт накопичених збитків (Stop-Out) також обмежує обсяг можливих втрат, але у даному випадку тих, які можуть виникнути протягом більш тривалого часового інтервалу (від кількох днів до місяця) і які пов'язані з тим, що банк систематично протягом певного періоду часу отримує збитки;

– ліміт накопичених прибутків (Take-Profit) дозволяє збільшити обсяг прибутку, який може отримати банк, шляхом фіксування позитивного результату від переоцінки відкритих валютних позицій;

– обмеження проведення певних операцій за типом, контрагентом, валютою та/або сумою операції [2].

Наступний внутрішній метод управління валютним ризиком банку це диверсифікованість валютного ризику. Він являє собою розподіл активів за валютами. На сьогодні особливого поширення набула мінімізація валютного ризику, використовуючи такі методи:

- метчінг – передбачає взаємний залік купівлі/продажу іноземної валюти за активом і пасивом;

- неттінг – максимально можливе скорочення обсягів валютних операцій шляхом їх укрупнення [3].

До зовнішніх методів управління валютним ризиком належить хеджування, або страхування, ризику. Воно полягає у своєчасному здійсненні валютообмінних операцій до того, як відбудеться несприятлива зміна курсу, а також у компенсуванні збитків від такої зміни за рахунок паралельних операцій з валютою, у тому числі завдяки укладанню угод, метою яких є зменшення рівня можливого валютного ризику у майбутньому. У сучасній практиці виділяють чотири основні інструменти хеджування, а саме форвардний договір, ф'ючерсний контракт, валютний опціон та валютний своп (табл. 1).

Таблиця 1

### Інструменти хеджування валютного ризику\*

| Інструмент          | Характеристика   |
|---------------------|--|
| Форвардний договір  | Двосторонній договір відповідно до якого підприємство (або особа) зобов'язується купити/продати іноземну валюту/банківські метали в майбутньому у строк та за курсом іноземної валюти/банківського металу, які було встановлено під час укладення такого договору.   |
| Ф'ючерсний контракт | Контракт, аналогічний до форвардного, але відбувається за стандартизованими умовами, до яких відносять:<br>- форма та умови контрактів уніфіковані;<br>- розрахунки щодо купівлі-продажу ф'ючерсних контрактів здійснюються через розрахункову палату біржі, яка гарантує своєчасність і повноту платежів.   |
| Валютний опціон     | Угода, за якою покупець отримує право купити або продати певний обсяг валюти за заздалегідь зафіксованою ціною протягом деякого періоду або на визначену наперед дату в майбутньому, а продавець опціону зобов'язується виконати умови контракту, якщо покупець вирішить реалізувати своє право. При цьому у покупця не виникає жодних зобов'язань. Залежно від того, яке саме право бажає придбати покупець, виділяють опціони «колл» та «пут». Опціон «колл» дає право його покупцеві придбати валюту за певною ціною, а опціон «пут» – продати. |
| Валютний своп       | Валютні операції за договором, умови якого передбачають купівлю (продаж, обмін) іноземної валюти/банківських металів зі зворотним її/їх продажем (купівлею, обміном) на певну дату в майбутньому з фіксацією умов цих операцій під час укладення договору.   |

\* складено автором за даними [4, 5]



На сьогоднішній день серед усіх інструментів хеджування валютного ризику в Україні найбільш розповсюдженими є форвардні договори. На рис. 2 наведено дані, взяті з офіційного сайту НБУ, щодо середньоденних обсягів клієнтських форвардів за період 2017 – 2019 рр..

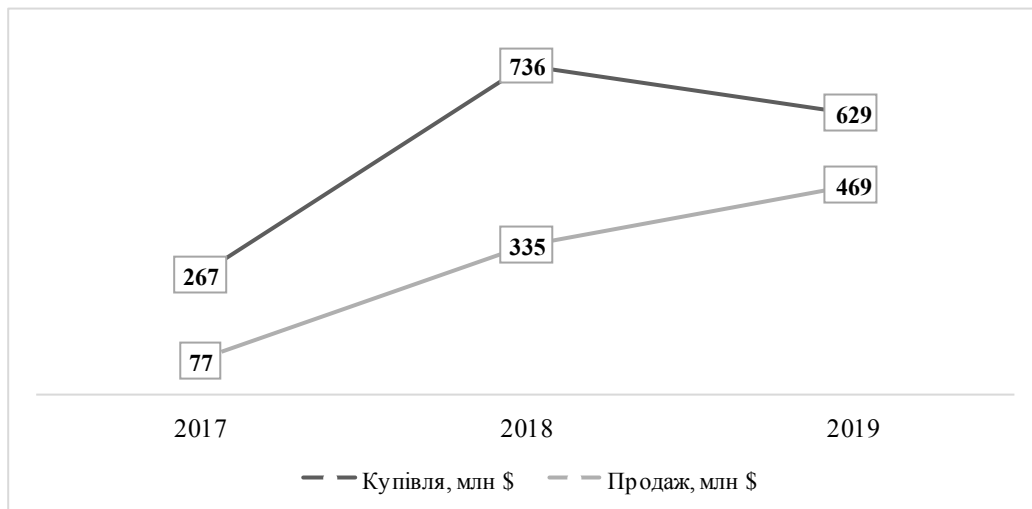


Рис. 2. Середньоденні обсяги клієнтських форвардів банків України за період 2017-2019 рр. [9]

Проаналізувавши наведені дані, бачимо, що за досліджуваний період обсяг середньоденних клієнтських форвардів суттєво підвищився та продовжує поступово зростати. Проте, не зважаючи на це, частка форвардних контрактів у загальному обсязі усіх валютних операцій все ще залишається надзвичайно малою та складає усього 2-3%, в той час як на світовому ринку цей показник становить 15%, що у п'ять разів вище, ніж в Україні. Тому, можемо зробити висновок, що представники вітчизняного фінансового сектору надають перевагу більш традиційним методам управління валютними ризиками, при цьому практично не використовуючи сучасні інструменти, зокрема хеджування.

Висновок. Проаналізувавши наявні методи управління валютними ризиками банку, стає очевидним, що основою успішної діяльності фінансової установи є комплексний підхід щодо цього питання, так як використання лише одного з методів суттєво обмежує можливості банків та знижує рівень страхування від ризиків. Окрім цього, важливим є й індивідуальний підхід кожного з банків, тобто адаптація системи управління ризиками відповідно до умов, у яких працює та чи інша фінансова установа. На нашу думку, зважаючи на досить нестабільну економічну та політичну ситуації в Україні, вітчизняним банкам та бізнесу потрібно звернути особливу увагу саме на зовнішні методи управління валютними ризиками. По перше, це слугуватиме інструментом страхування від коливань української валюти, а по друге, використання методів хеджування допоможе дещо наблизити вітчизняну систему управління валютними ризиками до світових стандартів.

### Список використаних джерел

1. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків»: Постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 №104. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04#Text>
2. Кот О.В. Практичні аспекти управління валютним ризиком у банку. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Випуск 4. Ст. 843-847.
3. Лавренюк В. В., Лук'яничук Д. Ю. Управління валютним ризиком банку в умовах турбулентності на світових фінансових ринках. БІЗНЕСІНФОРМ. 2020. № 11. Ст. 288-295.
4. Хома І.Б., Піун Ю.І. Хеджування валютних ризиків у Польщі та в Україні. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2018. №10 (50). Ст. 31-34.

5. Вербіцька І.І. Хеджування валютних ризиків. Міжнародний науково-виробничий журнал: «Сталий розвиток економіки». 2013. №4. Ст. 374-380.
6. Глосарій банківської термінології. URL: [https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123431#:~:text=Ліміт%20загальної%20довгої%20відкритої%20валютн](https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123431#:~:text=Ліміт%20загальної%20довгої%20відкритої%20валютн)
7. Про схвалення Методики розрахунку уповноваженими банками лімітів відкритої валютної позиції: Постанова Правління Національного банку України від 01.12.2015 № 847. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0847500-15#n18>
8. Інструменти хеджування валютних ризиків бізнесу на українському ринку. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/vikoristannya-forvardnih-kontraktiv-dlya-hedjuvannya>

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента ГЕРБИЧ Л.А.

## ІДЕНТИФІКАЦІЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ БАНКІВ

**ОМЕЛЕНЧУК В., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*У статті проведено дослідження прогресивного досвіду ідентифікації бізнес-моделей в зарубіжних банках, а також його порівняння із вітчизняним. Продемонстровано основні світові тенденції розвитку бізнес-моделей банку, а також наведено економічні причини, особливості трансформації бізнес-моделей у світі і параметри, за допомогою яких вони визначаються. Здійснено порівняння з класифікацією бізнес-моделей українських банків.*

*The article examines the progressive experience of identifying business models in foreign banks, as well as its comparison with domestic ones. The main world trends in the development of the bank's business models are demonstrated, as well as economic reasons, features of the transformation of business models in the world and the parameters by which it is determined. A comparison with the classification of business models of Ukrainian banks is presented.*

Актуальність теми. Останнім часом вітчизняний та міжнародний банківський сектор зазнали суттєвих змін під впливом різноманітних факторів: появи нових фінансових інструментів, фінансових криз, зміни регуляторного середовища, що призвело до підвищення вимог центральних банків до регулювання їх діяльності та інформаційної прозорості; активізації процесів діджиталізації банківських операцій та стрімкого впровадження сучасних фінансових технологій. Все це суттєво змінило бізнес-моделі банків, змусило їх переглянути власні ринкові стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання зміни бізнес-моделей банків було об'єктом численних досліджень як в міжнародному, так і вітчизняному науковому просторі. Зокрема, вагомий внесок у розв'язання цієї наукової проблеми здійснила група науковців на чолі з Р. Аяді [1-6], дослідження яких були сконцентровані на європейському банківському ринку. Варто також згадати наукові напрацювання й інших зарубіжних дослідників, зокрема Т. Геріга [7], який аналізував зміну банківських бізнес-моделей та похідних ризиків. Серед вітчизняних науковців заслуговують на увагу дослідження, які проведені Заруцькою О.П. [10], Заяця Е.Л. [11], Корнилюком Р. та Корнилюк А. [8], Онищенко Ю.І. [9], Рашкованом В. [12]. Незважаючи на численні напрацювання в цій сфері, в сучасних динамічних умовах проблема формування бізнес-моделей банків України залишається не до кінця вирішеною. З огляду зазначеного особливої актуальності набуває питання дослідження прогресивного досвіду ідентифікації бізнес-моделей в зарубіжних банках, який доцільно використати в реаліях вітчизняної банківської практики.

Метою статті є розкриття сучасних трендів ідентифікації бізнес-моделей банків.

Об'єктом дослідження є бізнес-моделі банків.

Предметом дослідження є процес ідентифікації бізнес-моделей банків.

У процесі дослідження наукових напрацювань зарубіжних вчених щодо трансформації поглядів на ідентифікацію бізнес-моделей банків було встановлено різновекторний формат на цю проблему. Зокрема, окремі автори вказуються на вплив зміни показників агрегованих балансів банків на еволюцію їх бізнес-моделей. Наприклад, Т. Геріг надає інформацію щодо зростання ролі в банках США нетрадиційних активів та пасивів, позначених як торгові активи або «інші активи» або «інші зобов'язання», а також суттєве зростання активів та зобов'язань на рахунках у Федеральній резервній системі. Автор зазначає, що вагома частка приросту активів складається зі сек'юритизованих позик, призначених для продажу або перепродажу, що не підлягають утриманню на балансах банків протягом довгого періоду часу, що свідчить про факт заміни довгострокових кредитів короткостроковими шляхом продажу сек'юритизованих позик на ринку іншим інвесторам. Це свідчить про те, що для банківського ринку США з початку 2000-х років характерним є відхід від традиційних моделей банкінгу на користь інвестиційної бізнес-моделі [7].

Вагомий внесок у дослідження бізнес-моделей банків зробив Р. Аяді та інші науковці, які стверджують, що в Європі банки в передкризовий період також відсторонилися від власної традиційної моделі, за якої вони займалися кредитною діяльністю та приймали ризики на себе самостійно. На противагу цьому більш широкого розповсюдження набувають нові зміни кредитного ризику, що призвело до появи нових бізнес-моделей. У передкризовий період 2007-2009 рр., Р. Аяді виявив декілька векторів трансформації бізнес-моделей банків в Європі, які мають певні особливості:

- диверсифікація банками напрямів своєї діяльності;
- ключовим чинником стратегічного розвитку банківського бізнесу стала сек'юритизація позик;
- різке зростання торгової та інвестиційної діяльності банків;
- зменшення банками обсягів ліквідних активів, через отримання більш широкого доступу до ринків фінансування;
- різке збільшення трансформації термінів погашення зобов'язань через більш широке використання короткострокових джерел фінансування, залучених на грошовому ринку;
- посилення залежності банків від фінансових інструментів залучення коштів на ринку капіталів та грошовому ринку;
- розширення масштабів використання кредитних деривативів як засобу перенесення кредитного ризику на контрагента. [4]

Напрацювання Р. Аяді [1-6] дозволяють прослідкувати тенденції в зміні домінуючих моделей в часовому проміжку. Методологія Р. Аяді полягає у використанні для ідентифікації різних бізнес-моделей банків кластерного аналізу на основі наступних параметрів:

- співвідношення депозитів клієнтів до сукупних активів банку, що ілюструє його орієнтацію на використання більш традиційних джерел фінансування;
- частка кредитів клієнтів у активах банку, що свідчить про домінування у банку традиційних банківських операцій;
- частка торгових активів у сукупних активах банку, що вказує на його активну інвестиційну діяльність, а також схильність до ринкових ризиків та ризику ліквідності;
- частка кредитів банкам у сукупних активах; цей індикатор вимірює масштаб міжбанківської діяльності та рівень ризиків, пов'язаних із взаємопов'язаністю в банківському секторі;
- частка суми деривативів у активах банку; цей показник відображає всі деривативи банку, які часто генерують для банків найвищі фінансові ризики;
- співвідношення реального акціонерного капіталу у вигляді звичайних акцій до

активів банку; цей індикатор фокусується на найбільш збиткопоглинаючій частині капіталу банку, забезпечуючи уявлення про ставлення його до ризику та рівень левереджу;

– частка активів в інших банках в сукупних активах; цей показник визначає частку зобов'язань інших банків, включаючи депозити, заборгованість та кошти, отримані від центрального банку. Визначення цього показника є важливим, адже банки з більшими вимогами до міжбанківського фінансування, часто через надмірну залежність від короткострокового фінансування, стикалися з серйозними проблемами на ранніх етапах кризи;

– співвідношення боргових зобов'язань до активів; цей індикатор, розрахований шляхом відрахування зі загальних зобов'язань, загальної суми власного капіталу та вартості всіх похідних цінних паперів;

– частка активів розміщених в національній економіці (у відсотках від активів)- менший показник означає менший транскордонний ризик, однак відображає вищий ризик концентрації (низький рівень географічної диверсифікації).[9]

Вищезазначені параметри та їх комбінації використовувались в різний період дослідниками для ідентифікації банківських бізнес-моделей. Як результат Центр європейських політичних досліджень публікує на своєму сайті звіт з моніторингу бізнес-моделей європейських банків, що дає можливість проаналізувати існуючі бізнес-стратегії банків в ЄС, а також зробити висновок про зміну методології ідентифікації бізнес-моделей банків. При аналізі бізнес-моделей банків України традиційно вітчизняні науковці (Корнілюк Р. [8], Оніщенко Ю. [9], Оніщенко Ю. та інші [11]) виділяли наступні бізнес-стратегії банків: – універсальний банкінг – діяльність банків диверсифікована та спрямована на всі сегменти ринку банківських послуг; – рітейл банкінг – орієнтація на операції з фізичними особами, як депозитні так і кредитні; – корпоративний банкінг – орієнтація як в зобов'язаннях так і в розміщенні активів на корпоративний сектор економіки – юридичні особи; – «рітейл фінансування – корпоративне кредитування» (Оніщенко Ю. [9]), іноді можна зустріти назву фокусований рітейл, або «традиційний» (Оніщенко Ю. та інші [11]). – інвестиційні, які нещодавно почали виділяти (Оніщенко Ю. та інші [11]) в банківській системі України. – заморожені банки (Корнілюк Р. [8]) – діяльність яких майже не ведеться, характеризуються аномально низькими показниками капіталу та обсягами активних операцій.

В Україні існує всього 5 бізнес-моделей, які формуються відповідно до ресурсної та клієнтської бази:

1) універсальна – суттєві частки в активах та зобов'язаннях займають операції з юридичними, фізичними особами, іншими банками та небанківськими фінансовими установами

2) роздрібна – основну частку в активах та зобов'язаннях займають операції з фізичними особами

3) корпоративна – основну частку в активах становлять кредити, надані юридичним особам, у зобов'язаннях превалюють кошти, залучені від юридичних осіб

4) корпоративна з роздрібним фінансуванням – основну частку в активах займають кредити, надані юридичним особам, у зобов'язаннях превалюють кошти, залучені від фізичних осіб

5) обмежене кредитне посередництво – частка наданих кредитів юридичним та фізичним особам є незначною (менше 30 відсотків), або основна частка кредитів надана обмеженому колу осіб, або активні операції профінансовано власними коштами[13]. При цьому основними показниками для визначення бізнес-моделей виступають:

кредити, надані суб'єктам господарювання; кредити, надані фізичним особам; кошти, розміщені в інших банках; кошти суб'єктів господарювання; кошти фізичних осіб; кошти інших банків і міжнародних фінансових організацій.

У процесі ідентифікації бізнес-моделей банків України серед вище розглянутих показників доречно використати наступні: (універсальна, корпоративна та роздрібна бізнес-модель). Такий підхід дозволить удосконалити розподіл банків України за бізнес-моделями, оскільки в світовій практиці класифікація бізнес-моделей банків відбувається виходячи зі специфіки роботи банків: орієнтація на традиційні банківські операції – депозити та кредити – чи залучення та розміщення коштів на міжбанківському чи фінансовому ринку в цілому, натомість для українських реалій інвестиційна стратегія (активні та пасивні операції на фінансовому ринку) з'явилася в аналізі лише останнім часом, хоча стратегія орієнтації на міжбанківські операції достатньо присутня в діяльності банківських установ України, однак більшою мірою в українських умовах характерним є клієнтоорієнтовна стратегія. Нехарактерною для Америки та Європи є стратегія заморожування діяльності, причинами чого може бути наступне: банк не здійснив масштабування операцій; банк є неактивним, створений для продажу; банк займається нетиповими для традиційних і інвестиційних банків видами діяльності. З метою кластеризації з урахуванням валютних ризиків, що також є більш характерним для України, використовують вид валюти при аналізі зобов'язань та активів банків. Виділення бізнес-моделей банків відбувається шляхом застосування кластерного аналізу різного типу складності (к-середніх, карти Коханена тощо). Все вищезазначене дозволяє стверджувати про відсутність єдиного підходу до визначення бізнес-моделей банків та розкриває можливості щодо вдосконалення існуючих.

Висновки. Таким чином, світовою тенденцією в банківському секторі стає поступова відмова від традиційної бізнес-моделі, за якої банки займалися кредитною діяльністю та приймали ризики на себе самостійно. На противагу цьому більш широкого розповсюдження набувають нові зміни кредитного ризику, що призвело до появи нових бізнес-моделей. Вектор розвитку банків світу характеризується більшою залежністю від фінансових інструментів та більшою розповсюдженістю інструменту сек'юритизації позик. Крім того, відбувається різке зростання торгової та інвестиційної діяльності банків. Ідентифікація бізнес-моделей банків Європи та їх зміна в часовому проміжку відбувається за рахунок параметрів: частка кредитів клієнтів у активах банку, частка суми деривативів у активах банку, співвідношення реального акціонерного капіталу у вигляді звичайних акцій до активів банку та інші – при цьому, орієнтація йде на використання фінансових інструментів, ринку капіталу та міжбанківського ринку. Натомість, в українських умовах характерними є клієнтоорієнтовні бізнес-моделі та існують відповідні параметри для їх визначення: кредити та залучені кошти у розрізі виду осіб. Виділення бізнес-моделей банків відбувається шляхом застосування інструментів різної складності. Враховуючи різні варіації ідентифікації бізнес-моделей банку, можна стверджувати про відсутність єдиного підходу до їх визначення, що розкриває можливості щодо вдосконалення існуючих.

### Список використаних джерел

1. Ayadi, R. (2019). *Banking Business Models: Definition, Analytical Framework and Financial Stability Assessment*. Springer. URL: <https://rymayadi.com/banking-business-models-definition-analytical-framework-and-financial-stability-assessment>.
2. Ayadi, R. and de Groen, W. P. (2014). *Banking Business Models Monitor 2014: Europe*, Montreal, Joint Centre for European Policy Studies (CEPS) and International Observatory on Financial Service Cooperatives (IOFSC) publication. URL: <https://www.ceps.eu/ceps-publications/banking-business-models-monitor-2014-europe>.
3. Ayadi, R. and de Groen, W. P. (2016). *Banking Business Models Monitor 2015: Europe*, Montreal, IRCCF. URL: <https://www.ceps.eu/ceps-publications/banking-business-models-monitor-2015-europe>.
4. Ayadi, R., Arbak, E., and de Groen, W. P. (2011). *Business Models in European Banking: A pre and postcrisis screening*, Centre for European Policy Studies (CEPS), Brussels. URL: <https://www.ceps.eu/ceps-publications/business-models-european-banking-pre-and-post-crisis-screening>.

5. Ayadi, R., Arbak, E., and de Groen, W. P. (2012). Regulation of European Banks and Business Models: Towards a new paradigm? Centre for European Policy Studies (CEPS), Brussels. URL: <https://www.ceps.eu/ceps-publications/regulation-european-banks-and-business-models-towards-new-paradigm>.
6. Ayadi, R., Cucinelli, D., de Groen, W. P. (2019). Banking business models monitor 2019: Europe Performance, Risk, Response to Regulation and Resolution: 2005- 2017. Centre for European Policy Studies (CEPS), Brussels. URL: <https://www.ceps.eu/ceps-publications/banking-businessmodels-monitor-2019-europe>.
7. Gehrig, T. (2015). Changing Business Models in Banking and Systemic Risk. 10.1007/978-3-658-05014-6\_8.
8. Kornyluk, R., & Kornyluk, A. (2018). Ukrainian Banks' business models under systemic risk, CEUR Workshop Proceedings, 2105, 124-138. URL: [https://www.researchgate.net/publication/325973869\\_Kornyluk\\_R\\_Kornyluk\\_A\\_2018\\_Ukrainian\\_Banks'\\_business\\_models\\_under\\_systemic\\_risk\\_CEUR\\_Workshop\\_Proceedings\\_Volume\\_2105\\_2018\\_Pages\\_124-138](https://www.researchgate.net/publication/325973869_Kornyluk_R_Kornyluk_A_2018_Ukrainian_Banks'_business_models_under_systemic_risk_CEUR_Workshop_Proceedings_Volume_2105_2018_Pages_124-138)
9. Onyshchenko, Y. (2015). Banking business models in Ukrainian banking system. Baltic Journal of Economic Studies, 1(2), 115-121 [in Ukrainian].
10. Zarutka, O. P. (2018). Estimation of business models of Ukrainian banks by the method of structural and functional groups. URL: <http://uninbank.dp.ua/news/665-otsynuyvannya-biznes-modelej-bankiv-ukrajini-za-metodom-strukturno-funktsionalnikh-grup> [in Ukrainian].
11. Onyshchenko, Y. I., & Zayats, E. L. (2019). Theoretical approaches to defining the definition of «business model of the bank». International Scientific Conference Digital and Innovative Economy: Processes, Strategies, Technologies: Conference Proceedings. Kielce, Poland: Baltija Publishing, 101-104 [in Ukrainian].
12. Rashkovan, V., Pokidin, D. (2016). Cluster analysis of business models of Ukrainian banks: application of Kohonen neural networks. Bulletin of the National Bank of Ukraine, 238 13-40. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu\\_2016\\_238\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2016_238_4) [in Ukrainian]
13. Аналіз бізнес-моделей банків у рамках Supervisory review and evaluation process (SREP) URL: <https://old.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=69900832>

Робота виконана під науковим керівництвом д-ра екон. наук, професора ШУЛЬГИ Н.П.

## **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ**

**ШІДУБНА В., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*Статтю присвячено дослідженню теоретичних основ якості кредитного портфеля банків. Розглянуто сутність якості кредитного портфеля та фактори, які на неї впливають у сучасних умовах. Досліджено показники, які дозволяють провести аналіз якості кредитного портфеля банків. Розкрито необхідність та механізм управління якістю кредитного портфеля у банках.*

*The article is devoted to the study of the theoretical bases of the quality of the loan portfolio of banks. The essence of the quality of the loan portfolio and factors that affect it in modern conditions are considered. Indicators are investigated, which allow you to analyze the quality of the bank's loan portfolio. The necessity and mechanism of quality management of the loan portfolio in banks are revealed.*

Актуальність теми. В сучасних економічних умовах, коли міжнародні та національні банківські системи і безпосередньо банки зазнають значних змін та суттєвого впливу від інших учасників ринку, ринку в цілому та подій в економіці, питання якісного управління кредитним портфелем набуває все більшого значення. Оптимальний, якісний кредитний портфель впливає на ліквідність банку і його надійність. Надійність банку важлива для багатьох акціонерів, підприємств, населення, що є вкладниками і користуються послугами банку. Погіршення якості кредитного портфеля може бути причиною фінансової нерівноваги банку та зниження довіри населення до кредитної системи банку.

Кредитні операції будь-якого банку є основним джерелом його доходів і разом з тим найбільшою статтею активів, що забезпечує основну частину чистого прибутку. Від успішного проведення кредитних операцій залежить прибутковість як окремої банківської установи, так і банківської системи в цілому. До того ж, кредитний портфель становить головне джерело ризиків, які впливають на надійність та безпеку банківських установ. Відповідно, існує загроза втрати банком значної частки своїх прибутків шляхом зростання ваги непрацюючих кредитів. Ризики є невід'ємною складовою кредитної діяльності банків, яку уникнути не можливо, тому менеджмент банку повинен звернути увагу на мінімізацію ризиків, збалансуванню обсягів наданих кредитів з їх ризикованістю з метою підвищення якості кредитного портфеля. [1, с.98-100].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових праць, що містять питання якості кредитного портфеля, можна виділити роботи таких науковців: З.М. Васильченко, Примостка Л. О., Квасній М. М., Спіфанов А. О., Кабанов В. Г., Грудзевич У. Я., Алексеєнко М. Д., Терещенко О. А., Вовк В. Я., Домрачев В. М. та інші [6, с.99-100].

Метою статті є проведення аналізу якості кредитного портфелю, його порядку формування та оцінки ризиків.

Об'єктом дослідження є якість кредитного портфеля.

Предметом дослідження є особливості управління якістю кредитного портфеля банків.

Кредитна діяльність найбільш прибуткова серед всіх банківських продуктів, але водночас і досить ризикована. Високу дохідність слід очікувати тільки при мінімальних ризиках. Тобто, для прибутковості банку необхідне ефективне управління якістю кредитного портфеля.

Варто дослідити, що у сучасних умовах є «якість кредитного портфеля». На думку дослідників, якість кредитного портфеля передусім визначається його спроможністю генерувати максимально можливу прибутковість за помірною рівню кредитного ризику та ліквідності балансу банку. В економічній літературі не існує єдиного підходу до визначення поняття «якість кредитного портфелю» та «кредитний портфель», тож в своїх роботах науковці висвітлювали ці поняття по-різному:

На думку Вовк В.Я. «якість кредитного портфеля банку – це збалансований кредитний портфель, з точки зору дохідності і ризикованості, задля досягнення бажаної дохідності кредитних операцій за умови прийнятності для банку рівня ризику» [3, с.359].

Дзюблюк О.В. трактував, що «якість кредитного портфеля банку» означає формування такої його структури, яка забезпечувала б належний рівень його ліквідності та максимальний рівень дохідності банківської установи за мінімального рівня кредитного ризику [4, с.109].

Герасимович А.М.: «Якість кредитного портфеля – це визначення ступеня допустимості кредитного ризику й прийняття практичного рішення, що спрямоване на розроблення заходів, які дають можливість зменшити вірогідність втрат» [2, с.141].

Дослідивши наукові підходи щодо трактування сутності якості кредитного портфеля можна зробити висновок, що якість кредитного портфеля передбачає формування певної структури, яка гарантувала б достатній рівень ліквідності та максимальний рівень дохідності для банків з мінімальним рівнем кредитного ризику.

Доходність і ризик – основні параметри управління кредитним портфелем банку. За співвідношенням цих показників визначається ефективність кредитної діяльності банку.

Отже, в економічній літературі показники, що дають змогу оцінити якість кредитного портфеля банку, представлені у вигляді двох груп: показники ризику кредитного портфеля та показники доходності кредитних операцій (табл.1).

Таблиця 1

**Показники якості кредитного портфеля банку\***

| Показник  | Формула для розрахунку  | Економічне значення  |
|---|---|--|
| Показники доходності кредитних операцій           |   |  |
| Коефіцієнт доходності кредитних операцій (Кд)     | $K_d = \frac{ПД}{К}$ <p>відношення суми процентних доходів банку (ПД) до величини кредитного портфеля банку (К)</p>                           | Коефіцієнт характеризує доходність вкладень у кредитний портфель і показує, скільки банк отримує доходів з кожної гривні виданих кредитів. Його застосування дає змогу здійснити порівняльний аналіз доходності різних напрямів розміщення банківських ресурсів (наприклад, у цінні папери, лізингові операції тощо) й оптимізувати напрями їх використання, віддаючи перевагу більш доходним. Для розрахунку цього коефіцієнта до уваги береться фактична сума доходу, отриманого від кредитних операцій. Для більш точного розрахунку вона може бути скоригована на суму втрат від списання безнадійної заборгованості за кредитами протягом аналізованого періоду |
| Частка процентних доходів (Кпд)                   | $K_{пд} = \frac{ПД}{Д}$ <p>відношення величини процентних доходів (ПД) до загальної суми доходів банку (Д)</p>                                | Коефіцієнт характеризує частку доходів, отриманих банком від надання кредитів у загальних доходах банку від інших активних операцій. Аналізуючи його, доцільно порівняти значення даного показника зі значенням коефіцієнта кредитної активності. Якщо коефіцієнт питомої ваги кредитних доходів вищий коефіцієнта питомої ваги кредитів у доходних активах, це свідчить про те, що ефективність кредитних операцій вища, ніж ефективність інших банківських операцій  |
| Маржа процентного прибутку (ЧМпр)                 | $ЧМпр = \frac{ПД - ПВ}{А}$ <p>відношення різниці між процентними доходами (ПД) та процентними витратами (ПВ) до суми активних доходів (А)</p> | Показник характеризує основну здатність банку мати прибуток від процентної різниці стосовно до середніх активів. Розрахунок маржі необхідний, насамперед, для формування договірної процентної ставки на майбутній період. Мінімумально необхідний банкові відсоток по активних операціях складається з реальної вартості ресурсів, маржі достатньої і виправлення на очікувані темпи інфляції   |
| Показники ризику кредитного портфеля              |   |  |
| Коефіцієнт покриття класифікованих позик (Кп.к.п) | $K_{п.к.п} = \frac{К_{зв.кл}}{К}$ <p>відношення зважених класифікованих позик (К<sub>зв.кл</sub>) до капіталу банку (К)</p>                   | Цей показник комплексно характеризує якість кредитного портфеля з погляду ризику в сукупності з його захищеністю власним капіталом. Підвищення цього коефіцієнта в динаміці вважається негативним явищем і свідчить про підвищення ймовірності збитків у майбутньому   |



| Показник   | Формула для розрахунку  | Економічне значення   |
|--|---|---|
| Коефіцієнт питої ваги зважених класифікованих позик (Кп.зв.кл) | $Кп.зв.кл = \frac{Кзв.кл}{\Pi}$ відношення зважених класифікованих позик (Кзв.кл) до загальної суми позик (Π)   | Зважені класифіковані позик розраховуються множенням суми кредитів певної групи ризику на відповідний коефіцієнт  |
| Коефіцієнт прострочених позик (Кп.п)                           | $Кп.п = \frac{\Pi простр}{\Pi}$ відношення позик з простроченою виплатою процентів та основної суми боргу (Πпростр) до загального обсягу позик (Π)                          | Цей коефіцієнт вказує на ту частину позик, у портфелі банку, виплати за якими були невчасно погашені, та на ті, які не були погашені взагалі. Високий процент свідчить про погіршення кредитної діяльності банку. Значний приріст за аналізований період свідчить про можливі значні збитки в перспективі |
| Коефіцієнт збитковості позик (Кзб)                             | $Кзб = \frac{Зп}{\Pi}$ співвідношення збитків за позиками, отриманими за аналізований період (Зп) до середнього загального обсягу позик, або до загального обсягу позик (Π) | Коефіцієнт збитковості визначає частину позик, які за певний період призвели до збитку. Зростання цього показника може свідчити про погіршення політики дотримання допустимого рівня ризику   |

\*побудовано автором

На думку Бикової О.В., Марченко О.В. показники доходності кредитного портфеля характеризують залежність загальних доходів банку від кредитних операцій, що дозволяють визначити вартість наданих кредитів та отримати показник прибутковості саме кредитних операцій. До показників, що дають змогу оцінити дохідність кредитних операцій можна віднести наступні показники: коефіцієнт доходності кредитних операцій, частка процентних доходів, маржа процентного прибутку [5, с. 398].

Для оцінювання якості кредитного портфеля з погляду кредитного ризику застосовуються такі показники: коефіцієнт покриття класифікованих позик, питома вага зважених класифікованих позик, коефіцієнт питої ваги проблемних позик, коефіцієнт питої ваги збиткових позик. Розрахунок цих коефіцієнтів допомагає визначити тенденції погіршення фінансового стану та шляхи збільшення економічної ефективності кредитних операцій.

Також, побудова якісного кредитного портфеля не можлива без урахування зовнішніх і внутрішніх чинників впливу на процес формування його структури на величину якісних характеристик (рис. 1).

Усвідомлення механізму та взаємодії елементів кредитного процесу і логіки виконуваних ним функцій дає змогу банківським установам поліпшувати якість кредитного портфеля через зміну окремих аспектів підконтрольних установі організаційних сторін свого функціонування.

Фактори зовнішнього впливу на якість кредитного портфелю зазвичай є незалежними від банку, але повинні враховуватися, оскільки успішна банківська діяльність матиме місце лише за умов її функціонування як відкритої системи, яка спроможна адекватно сприймати і реагувати на умови зовнішнього середовища. Одним із основних внутрішніх факторів впливу

на якість кредитного портфелю є забезпеченість банку якісною ресурсною базою, що може бути спрямована на розширення кредитної діяльності та надання кредитів клієнтам за вигіднішими для них умовами, у тому числі довгострокових і більших за обсягом.

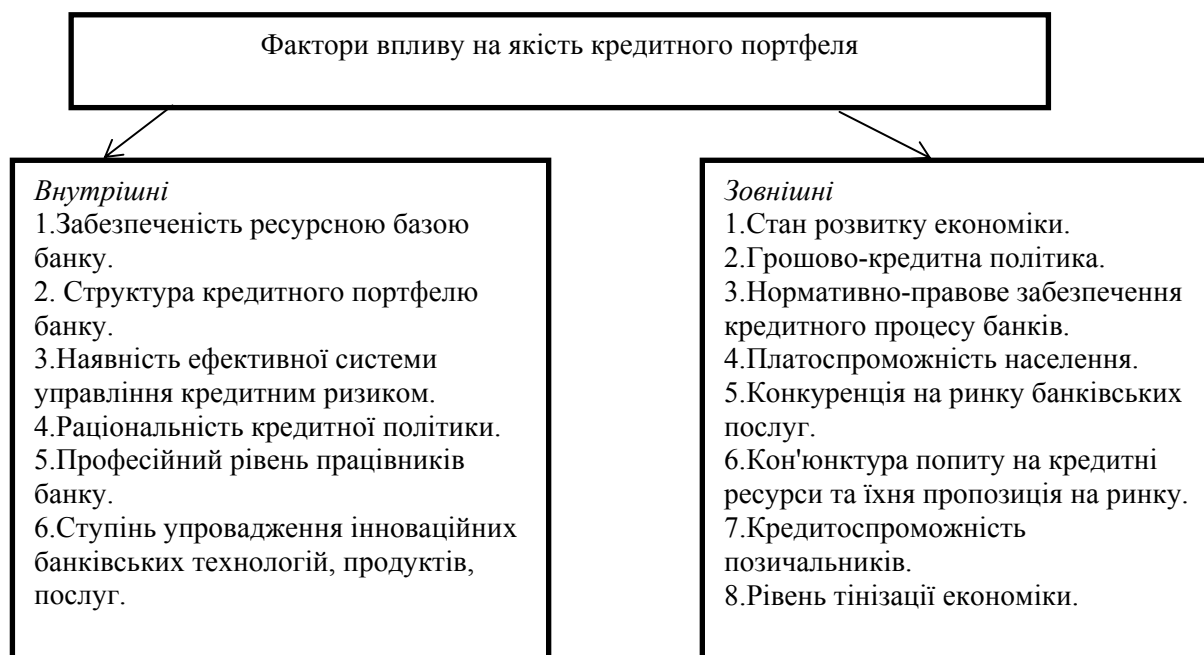


Рис. 1. Зовнішні і внутрішні чинники впливу на якість кредитного портфелю [6, с.100]

Отже, якість кредитного портфелю банку залежить, в першу чергу, від його кредитної діяльності, а ефективно її запровадження можливе лише завдяки підвищенню дохідності від кредитних операцій банку шляхом вчасного повернення наданих позик [2, с.141].

Одним з основних напрямів підвищення якості кредитного портфелю банку є результативне управління ним, що передбачає збалансування та мінімізацію ризику усього портфелю та контроль структури кредитного ризику, що притаманний тим чи іншим ринкам, клієнтам, позичковим інструментам, кредитам та умовам діяльності. Управління кредитним портфелем, як процес, складається із п'яти послідовних етапів:

- вибору кредитної політики;
- аналізу ринку кредитів;
- формування кредитного портфелю;
- перегляду кредитного портфелю;
- оцінки ефективності кредитного портфелю [10, с.6].

Лише послідовне і ретельне дотримання вимог кожного з наведених етапів (без ігнорування будь-якого) дозволить банкам поліпшити управління кредитним портфелем та уникнути непередбачуваних збитків. Управління кредитним портфелем банків має відбуватися в контексті загальної концепції управління активами та пасивами банку, спрямованої на досягнення бажаного рівня доходу та зниження ризиків.

Управління кредитним портфелем і управління якістю кредитного портфелю не однакові поняття. Управління кредитним портфелем ширший термін, який можна розглядати в аспекті рішення більш загальних завдань забезпечення надійності і стійкості комерційного банку, в аспекті задоволення потреб клієнтів в додаткових грошових засобах.

Управління якістю кредитного портфелю представляє більш приватну задачу, пов'язану з розробкою конкретним банком комплексу дій, що відносяться до сфери вчинення ним активних і пасивних операцій в цілому і процесу кредитування зокрема, спрямованих на задоволення потреб клієнтів з одного боку, і підвищенню прибутковості банку при допустимих рівнях кредитного ризику і ліквідності, з іншого боку.

Розробка механізмів управління якістю кредитного портфеля передбачає визначення:

- критеріїв оцінки заборгованості, що утворює кредитний портфель;
- структури кредитного портфеля в розмірі класифікаційної групи кредитів;
- складу показників, необхідних для оцінки позикової заборгованості;
- якості кредитів, у тому числі з позиції ризику по кожній групі і всієї сукупності кредитів;
- причин зміни структури кредитного портфеля;
- достатньої величини резерву для покриття не раціонального розміщення позик;
- кола заходів щодо поліпшення якості та структури кредитного портфеля, управління кредитним портфелем.

Банки, надаючи кредити, одержують від позичальників плату за користування кредитами у вигляді процентних доходів, а також комісійної винагороди (інших платежів) за надання послуг клієнтам. За загальним підходом, плата за користування кредитом повинна компенсувати операційні витрати банку, пов'язані з наданням кредиту, та забезпечувати бажаний рівень прибутку банку [7, с. 154]. Для оцінювання прибутковості кредитів банк повинен мати ефективну систему обліку не лише доходів, а й витрат за кожним видом кредитів. На прибутковість кредитних операцій банку впливають як доходи та витрати, так і можливі збитки, що визначаються рівнем кредитного ризику за кожною позицією. Вимірювання, мінімізація та контроль за рівнем кредитного ризику – одне з найскладніших завдань, що стоять перед менеджментом при формуванні кредитного портфеля. Кредитний ризик може виникати з різних причин, але в будь-якому випадку для банку він означає загрозу втрати чи часткової втрати коштів, наданих у користування. Досить важливо, щоб банк виявив, що саме спричинює таку загрозу, адже в майбутньому від цього залежатиме його прибутковість за операціями, пов'язаними з кредитуванням.

Висновок. Кредитні операції будь-якого банку є основним джерелом його доходів і разом з тим найбільшою статтею активів. Від успішного проведення кредитних операцій залежить прибутковість як окремої банківської установи, так і банківської системи в цілому. До того ж, кредитний портфель становить головне джерело ризиків, які впливають на надійність та безпеку банківських установ. Менеджменту банків України слід приділяти значну увагу аналізу якості кредитного портфеля, а НБУ, як регулятор, повинен ретельно її контролювати.

### Список використаних джерел

1. Бугель Ю. Поняття кредитного портфеля комерційного банку та необхідність ефективного управління ним. *Світ фінансів*. 2011. №2. С. 98–107.
2. Аналіз банківської діяльності. Підручник А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. За ред. А. М. Герасимовича. К: КНЕУ. 2004. 598 с.
3. Вовк В.Я. Кредитування і контроль: навч. Посібник. В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко. К.: Знання. 2008. 463 с.
4. Дзюблюк О.В. Механізм забезпечення якості кредитного портфеля й управління кредитним ризиком в період кризових явищ в економіці. *Журнал європейської економіки*. 2010. №1. Том 9. 124с.
5. Табенська Ю. В. Аналіз та оцінка якості кредитного портфеля банку. *Молодий вчений*. 2018. № 8. С. 397-399.
6. Затворницький К. С. Критерії оцінки якості кредитного портфеля банку. *Фінансовий простір*. 2018. № 4. С. 99-106.
7. Папаїка О.О. Фінансовий менеджмент у банку: навч. посіб. Донецьк. 2008. 368с.
8. Дмитренко М.Г. Кредитування і контроль: навч.–метод. посіб. Кондор. 2009. 296 с.
9. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: підручник. 2-ге вид. доп. і перер. К.: КНЕУ, 2008. 468с.
10. Чуб П.М. Підходи до управління кредитним портфелем комерційного банку: автореф. дис.канд. екон. наук.: спец. 08.04 01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит». Київ. 2003.18 с.

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, асистента БЕЛЯНКО Л.Л.

# ЯКІСТЬ ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ ТА ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ

ПОБЕРЕЖНА Т., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»

*Статтю присвячено дослідженню основних критеріїв якості депозитного портфеля банків України. Проаналізовано основні фактори впливу на якість депозитного портфеля. Визначено шляхи підвищення якості депозитного портфелю в банках нашої країни.*

*The article is devoted to the study of the main quality criteria of the deposit portfolio of Ukrainian banks. The main factors influencing the quality of the deposit portfolio are analyzed. Ways to improve the quality of the deposit portfolio in the banks of our country have been identified.*

Актуальність теми. Збільшення ресурсної бази є найважливішим аспектом подальшого функціонування банку. Наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів дає змогу банку проводити активні операції для того щоб отримати прибуток. Для залучення як найбільше вільних коштів клієнтів банку потрібно мати якісний депозитний портфель, що дозволить йому конкурувати з іншими банками. Враховуючи те, що майже половину з усіх ресурсів банків складають депозити, на сьогодні в Україні між банками ведеться гостра конкурентна боротьба за збільшення кола потенційних клієнтів. Тому визначення основних критеріїв якості депозитного портфелю банку та шляхів її підвищення є досить актуальною темою сучасності..

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутності депозитної політики, її формуванню і напрямам вдосконалення приділяється увага з боку вітчизняних науковців, зокрема: О.Кравченко, М. Коваленко, А. Мороза, М. Савлука, О. Тищенко, Р. Коцовської, які досліджували процес управління та контролю за депозитними операціями банку. Галіцейська Ю. акцентує увагу на завданнях депозитної політики, визначає фактори, які мають бути враховані під час її формування та здійснення. М.П. Могільницька, С.І. Співак пропонують застосовувати певні рекомендації з метою збільшення депозитних ресурсів банків. Досліджують депозитні операції, що характерні для банківських установ, такі науковці як В.М. Кравець та О.В. Кравець. Значну увагу вивченню сучасних методів і підходів до формування депозитного портфеля банку у своїх працях приділяє Л.О. Примостка. Проте тема якості депозитного портфелю та його основних критеріїв залишається дискусійною, що обумовило необхідність даного дослідження.

Метою статті є дослідження теоретичних основ та практичних аспектів оцінювання якості депозитних портфелів банків та визначення напрямів поліпшення їх якості.

Об'єктом дослідження є депозитний портфель банків України.

Предметом дослідження є процес оцінювання якості депозитних портфелів банків та визначення векторів її підвищення.

Сьогодні роль депозитів в банківській системі є дуже вагомою, оскільки вони дозволяють залучати вільні кошти населення та юридичних осіб, які є для банку одним із головних ресурсів для повноцінного функціонування.

Під депозитним портфелем слід розуміти сукупність коштів на депозитних рахунках клієнтів, залучених банком на договірній основі. Для того щоб сформувати якісний депозитний портфель потрібно пройти декілька етапів. Насамперед це аналіз, адже потрібно зрозуміти поведінку грошових коштів на рахунках клієнтів; планування (залучення коштів клієнтів на депозитні рахунки, які для банку є пріоритетними); залучення клієнтів з допомогою впровадження нових продуктів та гнучкої тарифної політики; контроль за перебігом попередніх етапів та досягненням кінцевої мети й результату. [1, с. 33]

Якість депозитного портфелю – це насамперед стабільність цього портфелю, в якому переважають стабільні депозити за допомогою яких підвищується ліквідність банку.

Аналізуючи депозитний портфель банківської системи України, можна помітити, що в зобов'язаннях та пасивах, кошти клієнтів займають дуже велику частку, а саме 84,55 % в 2021 році, 83,55% в 2020 році та 74,78%, 72,13% відповідно (табл.1). Не зважаючи на пандемію та карантин ми спостерігаємо суттєве збільшення коштів клієнтів на 26,38% станом на 01.01.2021 порівняно з попереднім роком. Привабливіші процентні ставки за гривневими депозитами (на початку 2021 року – максимальна ставка дорівнювала 8%) порівняно з валютними депозитами сприяли припливу коштів у гривневі вклади. Пандемія COVID-19 та карантинні обмеження зумовили тренд часткового перетікання коштів населення зі строкових депозитів на карткові та ощадні рахунки. Тому що клієнти через невизначеність прагнули завжди мати вільні кошти, що і зумовило зростання частки депозитів на вимогу.

Таблиця 1

**Динаміка та структура депозитного портфелю банківської системи України протягом 2020–2021 рр., станом на 01.01\***

| Найменування                              | 2020р.     | 2021р.     | Абс.відхилення, млн.грн. | Темп приросту, % | Частка, % |        |
|---|------------|------------|--------------------------|------------------|-----------|--------|
|   |            |            |                          |                  | 2021р.    | 2020р. |
| Кошти фіз.осіб, млн.грн                   | 552115397  | 682544023  | 130428626                | 23,62            | 50,04     | 51,26  |
| Кошти юр.осіб, млн.грн.                   | 525041691  | 681473002  | 156431311                | 29,79            | 49,96     | 48,74  |
| Всього кошти клієнтів, млн.грн            | 1077157088 | 1364017025 | 286859937                | 26,63            | 100       | 100    |
| Всього зобов'язань, млн.грн.              | 1293377206 | 1613201302 | 319824096                | 24,73            | -         | -      |
| Всього пасиви, млн.грн                    | 1493297818 | 1824060170 | 330762352                | 22,15            | -         | -      |
| Частка коштів клієнтів в зобов'язаннях, % | 83,28      | 84,55      | 1,27                     | 1,53             | -         | -      |
| Частка коштів клієнтів в пасивах, %       | 72,13      | 74,78      | 2,65                     | 3,67             | -         | -      |

\*Складено автором на основі [2]

Оцінку якості депозитного портфелю, зазвичай, проводять аналітики чи управлінці, тобто ті хто зможе приймати рішення щодо його покращення.

Одними з основних критеріїв якості депозитного портфелю є його структура за строками вкладів, спосіб вилучення банківського вкладу. Як відомо, чим коротший період вкладу, тим більша ймовірність того, що виникнуть непередбачені труднощі, пов'язані з даним депозитом. Важливим критерієм якості є рейтинг депонента, що встановлюється в процесі ретельного аналізу індивідуального депозитного ризику. [3, с. 94]. Існує різноманітна кількість показників, які характеризують якість депозитного портфелю. Проте для більш глибокої оцінки можна використати такі основні коефіцієнти як:

1. Коефіцієнт структури депозитних коштів (частка коштів до запитання та строкових коштів банку в загальній сумі залучених депозитів), за допомогою якого ми зможемо визначити стабільність депозитних коштів банку. Якщо даний коефіцієнт протягом аналізованих років буде знижуватись – це характеризує меншу залежність банку від залучених коштів.

2. Коефіцієнт структури депозитних коштів за строковістю. Висока питома вага короткострокових депозитів у їх загальній сумі свідчить про нестабільність ресурсної бази банку.
3. Коефіцієнт вкладів фізичних осіб в зобов'язаннях банку. Для визначення даного показника потрібно знайти співвідношення частки депозитів фізичних осіб у структурі усіх зобов'язань банку. Збільшення даного коефіцієнту позитивно впливає на зміцнення стабільності ресурсної бази банку.[4]
4. Рівень процентної маржі. Розраховується як співвідношення різниці процентних доходів і процентних витрат до активів банку. Цей коефіцієнт показує ефективність проведення процентної політики банком.
5. Коефіцієнт прибутковості активів. Зріст цього показника свідчить про збільшення прибутковості банку.
6. Коефіцієнт ефективності банку. Цей коефіцієнт ілюструє співвідношення операційних витрат та операційних доходів. Чим менше його значення, тим ефективніше банк розпоряджається своїми коштами.
7. Коефіцієнт фінансового важеля. Характеризує ступінь захищеності власним капіталом банку і розраховується як співвідношення суми депозитів до власного капіталу.[5]
8. Коефіцієнт надійності. Показує рівень залежності банку від залучених коштів і розраховується як співвідношення власного капіталу банку до залучених коштів.

В сучасних умовах процес залучення коштів клієнтів знаходиться під постійним впливом як зовнішніх так і внутрішніх факторів, що можуть по-різному вплинути на якість депозитного портфелю та на прибутковість банку в цілому. Дія зовнішніх факторів не залежить від банку. До таких факторів впливу можна віднести:

- державна політика, яка спрямована на забезпечення сталого розвитку економіки, запобігання настанню криз та підтримку діяльності суб'єктів господарювання;
- динаміка основних макроекономічних показників таких як рівень інфляції, безробіття, девальвації та рівень відсоткових ставок;
- розвиток банківської системи та кредитно-фінансових інститутів;
- рівень довіри населення до банківської системи, ступінь обізнаності та проінформованості населення про діяльність банків;
- стан демографічної ситуації у різних регіонах країни;
- рівень конкуренції;
- ефективність системи гарантування вкладів;
- ступінь розвитку окремих галузей економіки. [6, с.108-110]

Дія внутрішніх факторів безпосередньо залежить від банку. До внутрішніх факторів впливу на якість депозитного портфелю, зазвичай, відносять:

- асортимент депозитних послуг;
- репутація банку;
- кваліфікація персоналу та якість обслуговування клієнтів;
- наявність достатньої кількості філій у банку;
- склад бази клієнтів;
- фінансова стійкість банку.

Для розробки успішної депозитної стратегії банк повинен мати відповідь на ряд наступних запитань:

- який тип депозитного рахунку стратегічно найкраще відповідає потребам банку?
- як навчити працівників банку залученню цих депозитів?
- скільки банк може витратити на маркетинг? [7, с. 39].

Тому для створення вигідної депозитної стратегії, яка буде сприяти підвищенню якості депозитного портфелю слід запропонувати такі шляхи її поліпшення:

- 1) формування довіри клієнтів шляхом підтримання бездоганної ділової репутації, ретельного та постійного вивчення інтересів вкладників та їх запитів;

- 2) розробка депозитної політики, яка була б приваблива як для банку так і його клієнтів шляхом надання їм простих та зрозумілих продуктів та з мінімальними затратами для банку;
- 3) удосконалення системи гарантування вкладів шляхом захисту інтересів не тільки фізичних, але і ФОПів. Певні напрацювання в цьому напрямку вже є – Фонд планує поетапне збільшення гарантованої суми, і до 2027 р. вона становитиме 100 тис. євро в гривневому еквіваленті та включати депозити юридичних осіб (з 01.01.2017 вже гарантуються кошти ФОПів);
- 4) розвиток депозитних операцій, шляхом застосування нових технологій та використання комбінованих банківських продуктів. Наприклад, запровадження гібридних депозитів, які включають інвестиції з доходом та низькими ризиками та високою прибутковістю;
- 5) підвищення зацікавленості студентів, пенсіонерів, VIP-клієнтів, громадян, що виїжджають за кордон шляхом надання особливих умов та додаткових послуг для таких категорій клієнтів;
- 6) розширення використання інтернет-технологій для швидкого обслуговування та мінімізації паперових документів (у деяких банках вже існує можливість клієнту самостійно «відкривати» депозити у веб-банкінгу, стимулюючи його підвищеним відсотком);
- 7) використання інтернет ресурсів для залучення потенційних клієнтів, шляхом надання певної інформації, реклами про вигідні пропозиції та акції в сфері депозитного обслуговування через інтернет-банкінг, сайти банків, адже для сучасних потенційних клієнтів стає нормою звернутися до пошукової системи для ознайомлення з продуктом або послугою, перш ніж приймати рішення;
- 8) запровадження такого інструменту, як бенчмаркінг депозитних послуг банку, що дозволить йому відслідковувати позиції конкурентів.

Висновок. Існує різноманітна кількість показників, які характеризують якість депозитного портфелю: частка коштів до запитання та строкових коштів банку в загальній сумі залучених депозитів, коефіцієнт структури депозитних коштів за строковістю; коефіцієнт вкладів фізичних осіб в зобов'язаннях банку, коефіцієнт фінансового важеля тощо.

На формування депозитного портфелю банку впливають такі зовнішні чинники: державна політика уряду та монетарна політика НБУ, динаміка основних макроекономічних показників, рівень довіри населення до банківської системи, ступінь обізнаності та поінформованості населення про діяльність банків, стан демографічної ситуації у різних регіонах країни, рівень конкуренції у фінансовій сфері, ефективність системи гарантування вкладів, розвиток окремих галузей економіки тощо. Крім зовнішніх на формування депозитного портфелю банку справляють дію внутрішні фактори, зокрема: асортимент депозитних послуг, репутація банку, кваліфікація персоналу та якість обслуговування клієнтів, склад клієнтської бази, фінансова стійкість банку тощо.

З метою подальшого розвитку депозитних операцій доцільно вдосконалювати нові та уже існуючі інструменти, методи контролю за якістю портфелю, а також намагатися втримати вже існуючих клієнтів, що дозволить не втратити довіру різного сегменту клієнтів. Це дасть змогу банкам нарощувати обсяги надійних депозитів та спрямовувати ці кошти в інвестиції різних програм для розвитку економіки.

### Список використаних джерел

1. Вдярова І.М., Герцл І.В., Вплив структури депозитного портфелю банку на формування інвестиційного ресурсу. *Modern Economics*. 2017. № 6. Ст.33.
2. Інтернет-ресурс. Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1>

3. Євдокимова Н.В. Моделі управління депозитними ресурсами комерційного банку: дис, 08.00.11 – Х, 2019. Ст. 200.
4. Тищенко О.І. Аналіз депозитів фізичних осіб у банку України / О.І.Тищенко / Економічний аналіз. – 2016. – №2 . – С. 36-42.
5. Методика Рейтингового оцінювання надійності вкладів [Електронний ресурс]. Рюрік національне рейтингове агенство – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua/documents/methodology/Deposits.pdf>
6. Кравченко О. М. Мотиваційні механізми залучення банками коштів населення / О. М. Кравченко //Статистика України. -2010.-N 1. -С. 108-110
7. Андренко А.О., Вороніна Л.В. Проблеми розвитку депозитних операцій банківських установ. Вісник НТУ «ХП» № 47(1323) 2018. С. 37-41

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, ПЛІСАК Т.О.

## **ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО БРЕНДА БАНКА**

**ПОЛОВЕЦЬ С., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*У статті розкриваються особливості процесу формування корпоративному бренду банку. Автором надані визначення характеристики етапів брендингу банку та його інформаційного та організаційного забезпечення. Визначені задачі корпоративного брендингу на кожному етапі життєвого циклу банку та перспективи його подальшого розвитку.*

*The article reveals the peculiarities of the formation of the corporate brand of the bank. The author provides definitions of the characteristics of the branding stages of the bank and its information and organizational support. The tasks of corporate branding at each stage of the bank's life cycle are determined and the prospects of its further development are determined.*

Актуальність теми. В сучасних умовах розвитку банківської системи, що відбувається під час фінансової кризи та пандемії коронавірусу COVID 19, спостерігається зниження довіри клієнтів до банків, що на пряму підвищує роль їх корпоративного бренду. Вітчизняні менеджери банків досить серйозно розглядають дане питання, оскільки закордонні банки активно використовують концепцію брендингу і створюють стійкі конкурентні переваги власних брендів у свідомості українських споживачів. Це змушує вітчизняні науковців та практиків усвідомити актуальність проблеми адаптації західної концепції брендингу до національних умов, з чим і пов'язана необхідність дослідження процесу формування бренду банку.

Питання щодо створення бренду в даний час достатньо актуальні і багатогранні. Проблемам брендингу присвячені роботи як зарубіжних, так і вітчизняних авторів, серед яких: Аакер Д., Еллвуд А., Нільсон Т., Тамберг В., Галкіна Е., Мороз О., Старостина А., Гусева О., Маслової Н. О. Але існують проблеми щодо висвітлення процесу створенні цілісного образу банку у свідомості споживача, що потребує приділення ретельної уваги саме до цього питання.

Метою статті є дослідження основних підходів до формування бренду банку, та визначення необхідності його створення в сучасних умовах існування банків.

Об'єктом дослідження є корпоративний бренд банку.

Предметом дослідження є особливості процесу брендингу банку з врахуванням життєвого циклу та його інформаційно-організаційне забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Процес створення і управління брендом банку називається брендингом. Одні науковці[1, с. 125], [2, с. 67] називають брендингом «процес створення бренда та



його менеджмент протягом усього життєвого циклу, тобто створення, посилення, ре позиціонування, оновлення та кардинальне змінення на стадіях винайдення бренду, його розвитку, розширення та поглиблення». Інші [3, с. 183], [4, с. 20] вважають, що «брендинг – це прийоми створення особливого враження на споживача, яке вносить свій вклад у загальний імідж компанії». На нашу думку обидві точки зору доповнюють одна іншу. Разом з тим треба підкреслити, що банк може формувати виключно корпоративний бренд, внаслідок відсутності у послуг унікальних характеристик, тобто унікальність бренду полягає у унікальних перевагах самого банку як установи.

Формування корпоративного бренду відноситься до стратегічних напрямів в діяльності банку, так як ставить перед собою цілі та задачі стратегічного характеру – завоювати цільові аудиторії та отримати додатковий дохід від збільшення вартості компанії. Вчені [4, с. 21] визначають, що процес створення та впровадження бренду має бути чітко організованим та систематизованим, включаючи в себе комплекс заходів, які мають обслуговувати бренд на всіх стадіях його життєвого циклу.

Вважається, що сильний корпоративний бренд – це 50% успіху діяльності будь якої компанії [2, с. 68], чому сприяє унікальна ідея та ефективно просування у зовнішнє середовище. Тому корпоративний брендинг вимагає постійного вдосконалення, оновлення та підтримки з боку менеджменту банку. Представимо основні етапи брендингу банку на рис. 1.



Рис. 1. Етапи корпоративного брендингу банку [5, с. 179]

Отже, рис. 1 визначає базові п'ять етапів формування корпоративного бренду банку. Процес брендингу є циклічним, тобто робота над брендом банку має проводитись постійно. Важливо, що після п'ятого етапу, проведення аналізу результатів впровадження бренду, маркетологи та бренд-менеджер, спеціаліст, який координує процес брендингу, формує висновки щодо подальших напрямків розвитку бренду. Це зумовлено тим, що в банківському секторі високий рівень конкуренції, і для того щоб завоювати довіру клієнтів, банки постійно шукають нові шляхи забезпечення їх лояльності та підвищення унікальності бренду.

У науковій літературі майже не описана система організації бренд-менеджменту банку та його місцезнаходження в управлінській структурі. Отже, представимо підхід до розподілу функцій між бренд-менеджером та маркетологом банку (таблиця 1).

Таблиця 1

### Розподіл функцій між бренд-менеджером та маркетологом\*

| Бренд-менеджер                                | Маркетолог   |
|---|--|
| Ідентифікація та оцінювання потенціалу бренду | Аналіз мікро- та макросередовища                                   |
| Оцінювання привабливості ринку                | Вивчення кон'юнктури ринку банківських послуг                      |
| Позиціонування бренду                         | Аналіз внутрішніх можливостей банку                                |
| Бренд-аналіз                                  | Оцінка місткості ринку банківських послуг                          |
| Генерування стратегічних альтернатив бренду   | Конкурентний аналіз  |
| Вибір конкурентної позиції бренду             | Прогнозування тенденцій розвитку ринку банківських послуг          |
| Визначення атрибутів бренду                   | Визначення маркетингових стратегій розвитку банку                  |
| Виявлення відношень клієнтів до бренду        |  |
| Визначення ідентичності бренду                |  |
| Вибір бренд-стратегії                         | Формування продуктової, цінової, збутової, комунікаційної політики |
| Формування правової бази захисту бренду       | Розробка нових банківських продуктів                               |
| Оцінювання вартості бренду                    | Оцінка ефективності комунікаційних програм                         |

\*Примітка: складено автором за джерелами [6, с. 37], [7, с. 40]

В моделі бренд-менеджменту банку повинна існувати чітке розмежування обов'язків і завдань між працівником маркетингового відділу і бренд-менеджером. Треба зазначити, що чітке розмежування обов'язків дозволить досягнути максимальних результатів у управлінні бренду банку.

Процес трансформації структурного компонента системи управління банку для створення системи бренд-менеджменту здійснюється за етапами:

- початковий (полягає в розширенні функціональних обов'язків спеціалістів маркетингового відділу через охоплення функцій бренд-менеджменту);
- становлення бренд-менеджменту банку (введення до штату посади спеціаліста з бренд-менеджменту);
- розвиток бренд-менеджменту банку (формування відділу бренд-менеджменту), посилення його координативної ролі в розробці та досягненні стратегічного розвитку банку;

завершення становлення бренд-менеджменту банку шляхом створення зовнішнього консультативного та виконавчого комітетів (стратегічного та тактичного рівнів) з управління корпоративним брендом (на цьому етапі завершується формування організаційного механізму впровадження бренд-менеджменту в управлінську діяльність)[6, с. 40]. Отже, створення відповідного забезпечення бренд-менеджменту супроводжуються додатковими витратами, що впливає на необхідність здійснення оцінки економічної ефективності його застосування.

Принциповим моментом управління брендом банку є визначення актуальної бренд-стратегії в існуючих умовах функціонування фінансового ринку. Бренд-стратегія – це сукупність інтегрованих дій, призначених для створення довгострокової конкурентної переваги за рахунок формування, впровадження та підтримки його унікального образу (бренду), який розвивається в часі та забезпечує постійне зростання вартості банку та міцні позиції на ринку[6, с. 40].

Для запровадження бренд-менеджменту необхідно створити систему організаційно-інформаційного забезпечення, основні позиції якої наведені у таблиці 2.

Таблиця 2

#### **Інформаційне та організаційне забезпечення формування основних елементів бренду банку\***

| Елемент бренду   | Інформаційне забезпечення   | Організаційне забезпечення   |
|--|---|--|
| Назва  | Назви брендів банків-конкурентів; дані лінгвістичного, фонетичного та семантичного аналізу; основи неймінгу; нормативно-правові акти, що стосуються захисту інтелектуальної власності | Лінгвіст, патентознавець, соціолог, спеціаліст у сфері реклами   |
| Фірмовий стиль (логотип; слоган фірмове сполучення кольорів; набір шрифтів; фірмовий бланк, візитки та ін. ) | Бренд-стратегія, основи бренд-колеристики, основи дизайну, результати опитування споживачів, результати дослідження брендів конкурентів   | Дизайнер, лінгвіст, соціолог, патентознавець, маркетолог, спеціаліст у сфері реклами, компанія-виробник брендової сувенірної продукції |
| Місія і корпоративні цінності  | Основи психології та соціології, бачення власників та інвесторів щодо розвитку банківського бізнесу   | Власники банку, вище керівництво, соціолог, лінгвіст   |

\* Примітка: складено автором на основі джерел [5], [6], [7]

Як зазначає практик брендингу Боєнко О.Ю., в системі бренд-менеджменту виділяють основні три вектори управління брендом [1, с. 125]:

1 вектор – боротьба за місце у свідомості клієнта. Він полягає у тому, що компанія має постійно турбуватись про те, щоб клієнт пам'ятав про бренд, мав чітку уяву про те, що він пропонує.

2 вектор – збереження та покращення якості послуги – якість є невід'ємним елементом бренду. Без стабільної якості бренд не існує, так як для клієнта бренд – це перш за все гарантований рівень якості послуг.

3 вектор – збереження ідентичності бренда, постійна робота над зміною і розвитком бренда.

В результаті проведених досліджень, ми дійшли до висновку, що управління брендом в основі має дві протилежних напрямки: перший – це збереження незмінності бренда, його основи. мова іде про ту характеристику, на основі якої клієнт приймає рішення про придбання послуг саме цього бренда. Другий – процес диференціації бренду, його розвиток, для того, щоб витримувати конкуренцію на ринку, особливо в банківському секторі. На рисунку 2 представлений життєвий цикл бренду банку, який складається з 4-х етапів: розробка, впровадження, розвиток і старіння. На кожному з етапів представлені задачі, які постають перед топ-менеджментом, окремим органом управління брендом та компанією в цілому.

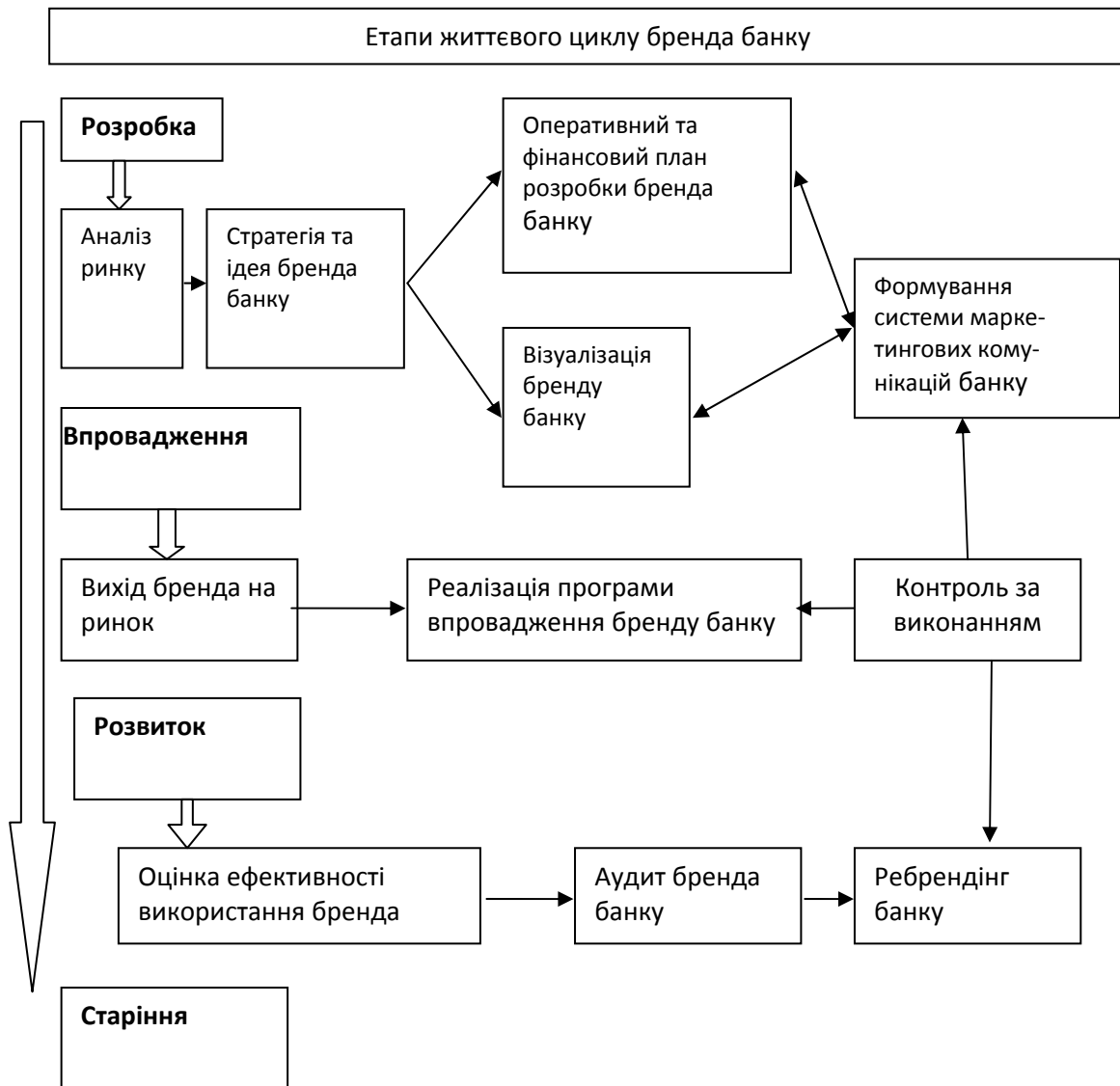


Рис. 2 Життєвий цикл бренду банку\*

\*Примітка: складено автором на основі джерел [5], [6], [7]

Для успішного формування бренду банку на першому етапі формування бренду банку, як представлено на рисунку 2, здійснюється аналіз ринку. Оцінюють фактори зовнішнього середовища, тенденції розвитку ринку, оцінюється існуюче положення банку на ринку, його сильні та слабкі сторони, та можливості та загрози(за допомогою SWOT-аналізу), також спеціалісти здійснюють аналіз конкурентоспроможності банку. Всі перелічені заходи здійснюються фактично для визначення ідеї бренду.

Для формування успішної ідеї, другим етапом є постановка та відповіді на стратегічні питання компонентів бренду, таких як місія, цінності компанії, менеджмент, основна стратегія, корпоративна відповідальність. Завершальним етапом формування бренду банку є формування

системи маркетингових комунікації. На даному етапі визначаються ефективні способи комунікацій, необхідні для взаємодії з цільовими аудиторіями з метою інформування та доведення до них раціональних та емоційних складових бренду.

Висновки. В результаті теоретичних досліджень надано визначення поняттю доведено, що створення і просування корпоративного бренду відноситься до стратегічних напрямів в діяльності банку, так як ставить перед собою цілі та задачі стратегічного характеру. Важливо

Доведено, що основною метою процесу формування корпоративного бренду полягає у завоюванні цільової аудиторії та отримання додаткового доходу від збільшення вартості банку. Процес формування корпоративного бренду визначає базові п'ять етапів формування корпоративного бренду банку, кожний з яких має велике значення для отримання сильного бренду. Одним з важливіших питань у процесі формування корпоративного бренду було визначено створення системи організаційно-інформаційного забезпечення. Оскільки організація напряму залежить від кваліфікації відповідних фахівців, нами надана пропозиція щодо розмежування обов'язків і завдань між працівником маркетингового відділу і бренд-менеджером, що дозволить досягнути максимальних результатів у управлінні бренду банку.

Визначено, що процес управління брендом повинен враховувати його життєвий цикл, який складається з 4-х етапів (розробка, впровадження, розвиток і старіння), на кожному з яких бренд-менеджмент повинен виконувати задачі, пов'язані з підвищенням конкурентоспроможності та популярності корпоративного бренду банку.

### Список використаних джерел

1. Боєнко О.Ю. Формування бачення сучасного глобального брендингу: концептуальний аспект // Економіка і організація управління – 3 (23) – 2018 – С. 123-128.
2. Муллер М.В. Місце бренду у маркетинговому менеджменті підприємства // Молодий вчений – № 4 (56) – 2018 – С. 65-71. – URL:<http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/4/189.pdf>
3. Парфенчук І.О. Бренд-орієнтоване управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання національної економіки // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. 2016.–№ 1. – С.182-185. URN:<http://global-national.in.ua/archive/11-2016/40.pdf>
4. Ромат Є. Ринкові дослідження система бренд-маркетингових комунікацій // Товари і ринки. 2016. №1 – С.16-24URL:[http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2020/2020\\_2/37.pdf](http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2020/2020_2/37.pdf)
5. Маслова Н.О. Маркетинг у банку: навч. посіб./ Н.О. Маслова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 320 с.
6. Безрукова Н. Особливості бренд-менеджменту в транснаціональних корпораціях// Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С 37-44. URL:[http://reposit.nupp.edu.ua/bitstream/PolNTU/1170/1/5\\_%D0%91%D0%B5%D0%B7%D1%80%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0\\_%D0%A1%D0%B2%D1%96%D1%87%D0%BA%D0%B0%D1%80%D1%8C.pdf](http://reposit.nupp.edu.ua/bitstream/PolNTU/1170/1/5_%D0%91%D0%B5%D0%B7%D1%80%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%A1%D0%B2%D1%96%D1%87%D0%BA%D0%B0%D1%80%D1%8C.pdf)
7. Вершинин О. Особенности брендинга в коммерческих банках / О. Вершинин, Р. Кулягин, В. Угрына // Бренд-менеджмент. – 2015. –№ 1. – С. 39–45. URL:<https://www.brand-management.ru/product/9/art7-2015-1>

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента МАСЛОВОЇ Н.О.

# ІНТЕГРАЦІЯ РИНКУ ПЛАТІЖНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ У СВІТОВИЙ ФІНАНСОВИЙ ПРОСТІР

ПОНОМАРЕНКО Г., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»

*У статті визначено основні тенденції розвитку вітчизняного ринку платіжних послуг у контексті його інтеграції у світовий фінансовий простір. Охарактеризовано основні проблемні аспекти розвитку ринку платіжних послуг в Україні. Обґрунтовано основні напрямки підвищення ефективності розвитку вітчизняного ринку платіжних послуг в умовах цифровізації фінансових послуг.*

*The article identifies the main trends in the development of the domestic market of payment services in the context of its integration into the global financial space. The main problematic aspects of the development of the payment services market in Ukraine are described. The main directions of increasing the efficiency of development of the domestic market of payment services in the conditions of digitalization of financial services are substantiated.*

Ринок платіжних послуг, як в Україні так і в світі, в умовах зростаючої конкуренції зацікавлений у використанні інноваційних технологій. Особливо актуальними стають нові фінансові технології – FinTech, що виражають симбіоз фінансів і технологій з використанням мобільних додатків та алгоритмів. Це пов'язано з цифровізацією економік. Для роботи в умовах цифрової економіки потрібна трансформація українських банків, їх перехід на цифрові канали обслуговування клієнтів, на роботу в системі он-лайн і мобільних додатків. Необхідні модернізація сучасної банківської системи, її орієнтація на більш широке використання цифрових технологій. Вітчизняний ринок платіжних систем за останні кілька років став стрімко розвиватися. Платіжні картки на сьогоднішній день є найбільш популярним платіжним інструментом. Розширення функціональності і зручність їх використання призводить і до зростання їх емісії комерційними банками. Наведені нижче дані продемонструють неухильний рух вітчизняного ринку платіжних послуг України у світовий фінансовий простір.

Сьогодні у всьому світі розвиток економіки характеризується поступовим зрушенням сфери використання готівки та паперових платіжних документів, переходом до нових платіжних інструментів і сучасних технологій платежів. Електронні гроші широко використовуються в обігу і стають одним з основних інструментів фінансової інфраструктури нашої країни. У зв'язку з цим важливою складовою стратегії розвитку фінансово-банківських установ України повинна стати розробка і впровадження високотехнічних фінансових інструментів та продуктів з метою динамічного розвитку вітчизняного ринку. Тому такі платіжні інструменти, як платіжні картки, смарт-карти та електронні гроші на сьогодні вже займають значний сегмент ринку.

Питання функціонування ринку платіжних послуг та діяльності вітчизняних банків в сфері електронних платежів висвітлено в роботах таких авторів, як Яцик Т.В. [1], Кравець В. [2], Легкоступ І.І., Ваганова О.В. [5], Олешко А. А. [7] та ін. Вивчення цієї літератури показало, що ряд аспектів банківської діяльності, пов'язаної з використанням сучасних електронних платіжних сервісів, залишився без уваги. Подальшої уваги потребують питання адаптації ринку платіжних послуг до міжнародних стандартів, врахування сучасної практики в сфері карткових продуктів. Турбулентна економічна ситуація, діджиталізація банківських послуг і посилення кіберризиків формують нові виклики, що вимагають свого вирішення.

Мета статті полягає у вивченні особливостей інтеграції вітчизняного ринку платіжних послуг у світовий фінансовий простір.

Для досягнення мети, в статті поставлені наступні завдання:

- визначити основні тенденції розвитку вітчизняного ринку платіжних послуг у контексті його інтеграції у світовий фінансовий простір;

- охарактеризувати основні проблемні аспекти розвитку ринку платіжних послуг в Україні;
- обґрунтувати основні напрямки підвищення ефективності розвитку вітчизняного ринку платіжних послуг в умовах діджиталізації фінансових послуг.

Об'єктом дослідження – є платіжні послуги України.

Предметом дослідження – є сукупність теоретичних, методичних і практичних положень щодо особливостей інтеграції ринку платіжних послуг України у світовий фінансовий простір

Ринок платіжних послуг в Україні набирає обертів, незважаючи на деякі коливання в залежності від економічної кон'юнктури. Це обумовлено перевагами, властивим платіжним сервісам різного рівня. Платіжні сервіси забезпечують вигоди для держави та інших учасників розрахунків і платежів:

- для держави – зменшення великих витрат на інкасацію грошових коштів, емісію, регенерацію банкнот і монет: спрощення обліку руху грошей і стягування податків; зниження, завдяки безготівковим розрахункам, рівня криміногенної ситуації навколо підприємств та осіб, що працюють з готівкою, і т. п.;

- для споживача – зручність у використанні, пільги при придбанні товарів і отриманні послуг в підприємствах торгівлі і послуг, зменшення витрат на проведення фінансових операцій, отримання доходу від зберігання грошей на карткових рахунках, віддалене управління рахунком і т. п.;

- для підприємства торгівлі та послуг – розширення продажів і залучення нових покупців, зниження витрат на інкасацію виручки, підвищення безпеки роботи, престиж і ряд інших переваг;

- для банків – розширення асортименту банківських послуг, залучення нових клієнтів, зниження вартості операцій за рахунок безготівкової технології, збільшення доходу, підвищення конкурентного потенціалу банку.

З метою визначення особливостей інтеграції ринку платіжних послуг України у світовий фінансовий простір важливо також розглянути динаміку обсягу міжнародних переказів за 2017–2020 роки, яку наведено на рис. 1.

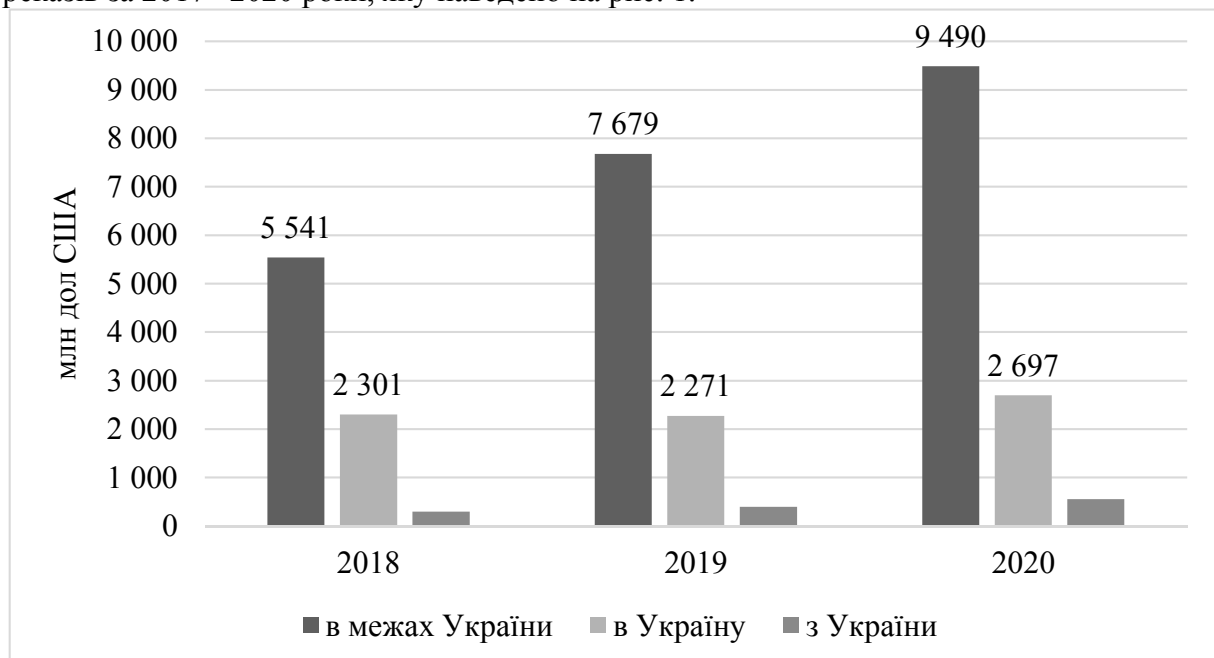


Рис. 1. Сума переказів, здійснених через системи переказу коштів, млн. дол. США (в екв.) за 2018–2020 роки

Джерело: розраховано за даними Національного банку України [6]

Як свідчать дані рис.1 сума переказів, здійснених через системи переказу коштів в Україні протягом 2018-2020 років мала тенденцію до зростання. Станом на 01.01.2021 р. на території України зареєстрована 41 система переказу коштів, з яких: 32 системи, створені резидентами, 9 систем, створених нерезидентами. Всього за 2020 рік за допомогою систем, створених як резидентами, так і нерезидентами, переказано: в межах України – 255,2 млрд грн або 9 489,6 млн дол. США (в екв.) – 74,5% від загальної суми переказів; в Україну – 2 697,4 млн дол. США (в екв.) – 21,1% від загальної суми переказів; за межі України – 556,2 млн дол. США (в екв.) – 4,4% від загальної суми переказів. Всього за 2020 рік за допомогою систем, створених банківськими та небанківськими установами – резидентами, переказано: в межах України – 255,1 млрд грн або 9 487,3 млн дол. США (в екв.), в Україну – 236,2 млн дол. США (в екв.), за межі України – 13,3 млн дол. США (в екв.).

Україна залишається країною-реципієнтом транскордонних переказів. За 2020 рік сума коштів, отриманих в Україні з використанням міжнародних систем переказу коштів, майже у п'ять разів перевищує суму коштів, відправлених за її межі.

Структуру транскордонних переказів в межах платіжних системи України у розрізі різних країн за 2020 рік наведено на рис. 2.

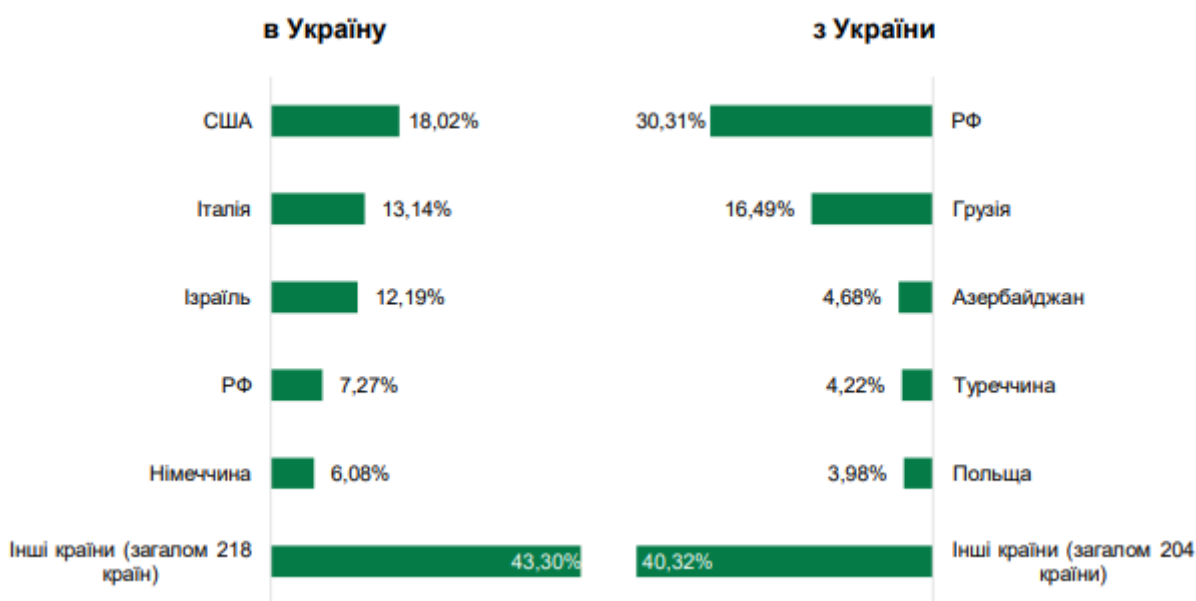


Рис. 2. Структура транскордонних переказів в межах платіжних системи України у розрізі різних країн за 2020 рік, %

Джерело: розраховано за даними Національного банку України [6]

Як свідчать дані рис 2., найбільша частка транскордонних переказів в межах платіжних системи України у розрізі різних країн за 2020 рік у загальних обсягах платіжних операцій була характерною для переказів в Україну з США та переказів з України до Російської Федерації.

На рис. 3 відображена структура готівкових та безготівкових розрахунків за платіжними картками за 2017-2020 рр. . Значні зміни відбулися уже в 2020 році, що свідчить про подальші перспективи поширення таких розрахунків за платіжними картками. При такому темпі приросту уже відбуваються подальші позитивні зрушення до розвитку та до вдосконалення розрахунків в Україні [6].

Важливість цифровізації в сфері платіжних послуг як важливому сегменті платіжної системи підтверджується обраними пріоритетами в зв'язку з особливістю ситуації і значимістю самої сфери [1]:

- в сучасних кризових умовах пріоритетним напрямком діяльності вітчизняних банків є забезпечення ефективного і безперебійного функціонування платіжної системи;
- платіжна система розглядається в якості одного з ключових механізмів реалізації грошово-кредитної і бюджетної політики в Україні;
- розвиток національної платіжної системи в сучасних умовах є важливим, оскільки сприяє підвищенню ефективності проведених розрахунків в економіці і зниження супутніх їм ризиків;
- розвиток ринку платіжних послуг в умовах загострення геополітичних чинників стає життєво необхідним фактором, що дозволяє інтегрувати економіку України у світовий фінансовий простір.

При розгляді структури операцій з платіжними картками співвідношення між готівковими та безготівковими операціями складає 25% до 75%, свідчить про переважання безготівкових розрахунків над готівковими. Найбільш популярними із розділу безготівкових розрахунків являються операції в Інтернеті. За підрахунками на 2018 рік загалом операції в Інтернеті сягають 38,2%. Це зумовлено більшим вибором та меншою ціною товарів, ніж зручністю доставки в магазинах. Також, слід враховувати ще один найбільш важливий розділ безготівкових операцій – розрахунки в торговельних мережах, який дорівнює 33,2 %.



Рис. 3. Структура операцій за платіжними картками за 2017–2020 рр., %

Джерело: розраховано за даними НСЕП [6]

Отже, основною стратегією розвитку ринку платіжних карток є перерозподіл тієї частки ринку, що займали ліквідовані банки. Також слід зазначити, що емітентами трьох чвертей активних платіжних карток в обігу є лише шість банків, лідерами серед яких є АТ «Приватбанк» (29,6 млн. шт.), АТ «Ощадбанк» (8,9 млн. шт.), АТ «УкрСиббанк» (2,1 млн. шт.), ПУМБ (2,0 млн. шт.).

Сфера застосування платіжних послуг є багатогранною. Вони можуть використовуватися для забезпечення розрахунків і платежу. Також платіжні послуги нині надаються в комплексі з іншими банківськими продуктами, зокрема платіжні карти розглядаються як різновид споживчого кредиту.

У сучасних умовах в Україні спостерігається зростання платіжного бізнесу, про що свідчать дані про кількість випущених карт і обсязі операцій з їх використанням. Хоча вітчизняний ринок гостро реагує на світові тенденції в економіці та економічну ситуацію в країні, зростання обсягів платіжних операцій відбувається постійно.



Можливості, що надаються платіжними сервісами, використовуються зараз в Україні в повній мірі. Однією з причин такої ситуації є низька фінансова грамотність населення і несформована культура використання банківських послуг. Старше покоління боїться новачій. Деякі громадяни погано поінформовані про нові технології в платіжних картах, про нові види карт. Відлякує населення від використання платіжних карт невпевненість в безпеці карт і транзакцій по ним, хоча банки і намагаються застосовувати нові технології, що підвищують рівень їх безпеки.

Стримує зростання ринку платіжних послуг і недостатній розвиток роздрібно платіжної інфраструктури. Зокрема, не вистачає пунктів ідентифікації клієнтів, що стримує впровадження біометричних технологій. Платіжна інфраструктура відрізняється нерівномірним регіональним розподілом – переважна сума переказів здійснена у 2020 році у західних та східних регіонах України (рис. 4).

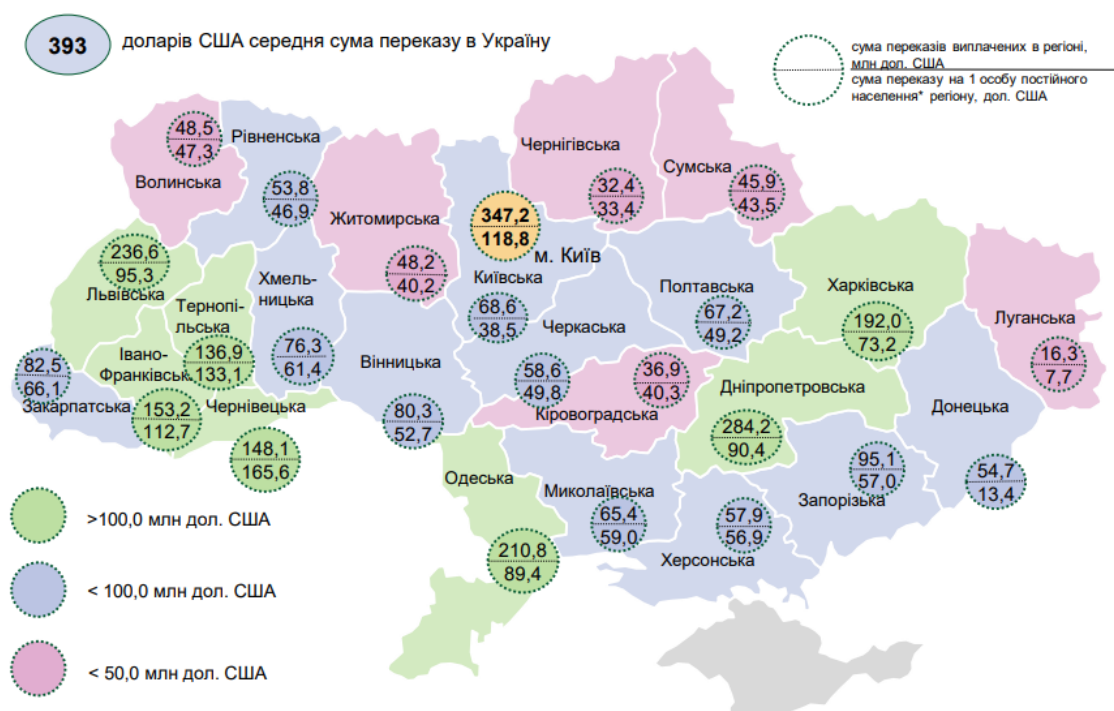


Рис. 4. Географічна структура переказів, здійснених через системи переказу коштів, створених резидентами, в межах України за 2020 рік, %

\*складено автором на основі [6]

Не повністю використовуються банками в картковій сфері можливості цифрових технологій, особливо технологій штучного інтелекту. Тому не забезпечується необхідний клієнтам персональний підхід при картковому обслуговуванні. З усіх негативних факторів, наведених вище, зупинимося на розгляді особливо важливих в умовах цифрової економіки – на цифрових технологіях і технологіях штучного інтелекту.

Перехід від традиційної економіки до цифрової – загальносвітовий тренд, що включає цифрову трансформацію фінансової сфери, системне і поступальне впровадження нових фінансових технологій в режимі он-лайн і з використанням мобільних додатків. Гнучкість, інноваційність та швидкість впровадження технологій в сферу платіжних послуг є сьогодні одними з головних чинників конкурентоспроможності банків. У зв'язку з цим багато вітчизняні банки прагнуть здійснити ефективну технологічну трансформацію [1].

В сучасних умовах розвиток ринку платіжних послуг нерозривно пов'язаний з автоматизацією, впровадженням новітніх технічних засобів і передових банківських

технологій для просування на ринок нових послуг, в тому числі електронних банківських сервісів. Револьюційний вплив на даний ринок надає розвиток інформаційних технологій і надання банківських продуктів через Інтернет. У сфері електронних платіжних послуг переважає принцип віддаленого доступу, коли клієнтами використовуються телефон або комп'ютер для здійснення операцій. Зараз в Україні банками пропонуються наступні електронні канали платіжних послуг: Інтернет; телефон; мережі мобільного зв'язку; інтерактивне телебачення; пристрої банківського самообслуговування [7].

Проникненню електронних платіжних продуктів в масове поширення сприяє такий фактор, як обмеження обсягу платежів з використанням електронних «гаманців» без ідентифікації клієнтів. Для забезпечення зростання активних користувачів провайдери доповнюють системи електронних платіжних сервісів безліччю функцій, не пов'язаних безпосередньо зі здійсненням платежів. Ключова установка в даному випадку – надати користувачеві повний набір засобів управління особистими фінансами. У числі додаткових функцій виступають персональний бюджет, візуалізація витрат, автоматичні платежі за заданим графіком. Але додатковий функціонал не обмежується фінансами. Провайдери електронних платіжних сервісів пропонують інтеграцію систем з популярними зовнішніми сервісами (соціальними мережами і відеохостингом), а також забезпечують можливість персоналізації інтерфейсу користувача.

В даний час змінилися потреби клієнтів фінансових установ та банків. Для них привабливою стає електронна форма платіжних послуг. Клієнти зацікавлені в тому, щоб сервіси та продукти вирішували конкретні життєві завдання. Сучасний банківський бізнес намагається трансформуватися відповідно до цих запитів клієнтів. Нині компанії, банки та інші фінансові інститути прагнуть задовольняти якомога більше число потреб зі здійснення переказів коштів. Спостерігається стирання кордонів між сегментами фінансового ринку внаслідок переміщення фокуса з продуктів в сторону клієнтських потреб. Дані тенденції реалізуються в умовах формування «цифрового» покоління клієнтів, які використовують сучасні технології в повсякденному житті [6].

У такій ситуації деякі банки намагаються відступити від класичної моделі банку – провайдера платіжних послуг і переходять до моделі банку як глобальної екосистеми, завдання якої полягає в підборі та впровадженні кращих платіжних сервісів для задоволення щоденних потреб широкого кола клієнтів. В такому випадку доцільно реалізовувати принцип партнерства, що передбачає об'єднання на базі єдиної платформи партнерів банку, що надають послуги фінансового і нефінансового характеру. Це дозволяє пропонувати клієнтові комплексні платіжні продукти і рішення, підвищувати рівень сервісу.

Отже, в умовах сучасного суспільства деякі питання ефективності платіжних систем є недостатньо дослідженими. Є потреба в системному аналізі пошуку шляхів оптимізації взаємодії банків із міжнародними платіжними системами та мінімізації ризиків, підвищення обсягів безготівкових розрахунків. Платіжна інфраструктура відрізняється нерівномірним регіональним розподілом – переважна сума переказів здійснена у 2020 році у західних та східних регіонах України. Безсумнівно, в майбутньому суттєву конкурентну перевагу отримають ті банки, які зуміють створити інтелектуальну платіжну систему на принципах мобільного інтернет-банкінгу, що максимально відповідає потребам клієнтів.

### **Список використаних джерел**

1. Яцик Т.В. Методи оцінки грошових коштів та потоків в економічному аналізі. Глобальні проблеми економіки та фінансів. 2017. №2. С. 16-19.
2. Кравець В. Інтернет-платежі в системі безготівкових розрахунків. Вісник Національного Банку України. 2016. № 11. С.21-23.
3. Загальні показники розвитку ринку платіжних карток в Україні URL: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=79219](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219)

4. Офіційний Інтернет-сайт національної платіжної системи України НСМЕП URL: <http://www.ansmer.com.ua>
5. Легкоступ І.І., Ваганова О.В. Ринок платіжних карток: стан, проблеми та перспективи розвитку в Україні. Фінанси та банківська система. 2019. №819. С. 63-69
6. Електронні платежі. Дані НБУ URL: <https://bank.gov.ua/ua/payments>
7. Олешко А. А. Інноваційні тенденції розвитку безготівкової економіки. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 10 (травень). С. 22–25.
8. Cashlesseconomy Концепція проекту НБУ від 18.05.2016 року URL: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=315380>

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента КІРЄСВОЇ К.О.

## **ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ**

**ПОПОВИЧЕНКО Б., 1 курс (ОС «магістр») ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*У статті проаналізовано існуючі системи електронних грошей, розглянуто їх основні проблеми та перспективи розвитку, а також запропоновано ряд заходів для забезпечення ефективного розвитку розрахунків на основі електронних грошей.*

*The article analyzes the existing electronic money systems, considers their main problems and prospects for development, as well as proposes a number of measures to ensure the effective development of payments based on electronic money.*

Актуальність теми. Роль електронних грошей у розрахунках в мережі Інтернет у світовому масштабі зростає швидкими темпами. Еволюція форм грошей відбувається і в Україні – електронні гроші починають використовуватися вітчизняними економічними агентами для розрахунків в українському сегменті мережі Інтернет. Однак темпи зростання емісії електронних грошей в Україні є значно меншими, що зумовлено чинниками як мікро-, так і макrorівня. А тому на сучасному етапі актуальним є дослідження розвитку вітчизняних систем електронних грошей, зважаючи на світові тенденції й національні особливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виходячи з аналізу джерел і публікацій можна зробити висновок, що у вітчизняній науковій літературі увага приділяється в основному теоретичним аспектам розвитку електронних грошей. Питання електронних грошей знайшли висвітлення у роботах зарубіжних науковців, зокрема М. Кінга, Б. Фрідмена [1]. Питання емісії й обігу електронних грошей знайшли своє висвітлення у наукових працях О. О. Махаєвої [2]. Певні аспекти проблематики електронних грошових систем розкриті в роботах А. Мороза [3], М. Савлука [3] та інших українських учених. Питання емісії й обігу електронних грошей відображені у наукових працях І.С. Кравчук та інших [4].

Метою статті є проведення аналізу основних переваг використання електронних грошей в Україні, а також дослідження основних недоліків їх використання.

Об'єктом дослідження є економічні відносини, що склалися у процесі використання електронних грошей в Україні.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти використання електронних грошей в Україні.

У сучасному інформаційному просторі бізнес прямує за новими тенденціями, особливо це стосується здійснення фінансових операцій. Відтак, готівкові форми розрахунків перестають бути актуальними, зручними та є менш швидкими, порівняно з електронними

формами розрахунків, що сприяло появі електронних грошей та стимулювало розвиток електронних платіжних систем, і їх різноманіття. В Україні електронні гроші уже набирають популярності, про що свідчить статистика обсягів електронних грошей і випущених електронних гаманців. В 2019 році ринок електронних грошей в Україні зріс більше ніж удвічі. У НБУ це пов'язують із зростанням інтересу учасників ринку до цього платіжного інструменту. Так, у 2019 році в порівнянні з 2018-м роком відбулося суттєве зростання: обсягів випущених електронних грошей – майже у 2,5 рази до 203 млн грн, а також обсягів операцій з електронними грошима – більше у 2,3 рази до 16,7 млрд грн.

Водночас кількість електронних гаманців зростає не так суттєво і досягла 74 млн штук, зростання становило 18%, таблиця 1. За прогнозами фахівців найближчим часом відбудеться швидке піднесення на українському ринку електронного бізнесу і нових електронних платіжних систем, які є ще одним видом фінансових сервісів в Інтернеті. Тому, в сучасних дослідженнях вважається, що електронні гроші є однією з прогресивних економічних категорій [5, с.7]

Таблиця 1

### Емісія електронних грошей в Україні та операції з ними\*

| Показник                     | Роки |      |      | Відхилення |       |        |        |
|------------------------------|------|------|------|------------|-------|--------|--------|
|                              |      |      |      | +/-        |       | %      |        |
|                              | 2017 | 2018 | 2019 | 2018       | 2019  | 2018   | 2019   |
| Обсяг випущених е-грошей     | 59   | 83,2 | 203  | 24,2       | 119,8 | 141    | 243,9  |
| Кількість е-гаманців         | 60   | 62,7 | 74   | 2,7        | 11,3  | 104,5  | 118    |
| Обсяг е-грошей на е-гаманцях | 0,98 | 1,33 | 2,74 | 0,35       | 1,41  | 135,7  | 206    |
| Сума операцій з е-грошима    | 2,9  | 7,2  | 16,7 | 4,3        | 9,5   | 248,27 | 231,94 |

\*Складено автором на основі [6]

Електронні гроші в інформаційних мережах використовуються для вимірювання вартості різноманітних товарів, унаслідок чого такі товари можуть бути порівняні між собою й обміняні, тобто електронні гроші забезпечують масштаб цін, а отже, виконують функцію міри вартості. Функція засобу накопичення грошей полягає в тому, що гроші дають змогу зберігати частину отриманих доходів із метою їх використання в майбутньому (гроші в будь-який момент можуть бути використані як платіжний засіб). Функція засобу накопичення (збереження вартості) тісно пов'язана зі всіма основними грошовими функціями. Наприклад, якщо гроші прийняті як засіб обміну, то вони повинні бути і засобом збереження вартості. Електронні гроші повинні вільно обмінюватися на звичайні гроші (за законодавством багатьох держав, що нормативно регулюють обіг електронних грошей, банк-емітент приймає на себе безумовне та безвідзивне зобов'язання з погашення емітованих ним електронних грошей утримувачам, що пред'являють їх до погашення), можуть зберігатися на електронних пристроях протягом тривалого часу і при цьому дозволяють забезпечувати купівельну спроможність в майбутньому, тобто електронним грошам притаманна функція засобу накопичення. Функція обігу грошей полягає в тому, що гроші є «посередниками» у процесі обігу товарів (товар – гроші – товар), використовуються як засіб здійснення оплати за товари та послуги. Здатність обігу електронних грошей обмежується умовою визнання або невизнання їх економічними агентами як засобу обміну та платежу [7].

За офіційними даними НБУ, електронні гроші в Україні пропонують кілька систем, наприклад, Forpost, Alfa-Money, Електрум, ГлобалМані і ХРАУ.

**Forpost.** Платіжна система для грошових переказів, створена компанією Пост Фінанс. Послуга доступна для клієнтів поштового оператора Нова Пошта. Емітентом е-грошей для платіжної системи Forpost став Альфа-Банк.

**Alfa-Money.** Електронні гроші Альфа-Банку. Доступ до грошей і е-гаманцю доступний для клієнтів фінустанови через мобільний додаток і інтернет-банкінг на сайті Альфа-Банк.

**ГлобалМані.** Електронні гроші, емітентом яких є банк Глобус. Згідно з інформацією на офіційному сайті, е-гаманець ГлобалМані можна поповнити в будь-якому українському банку, а за допомогою е-грошей можна: поповнювати мобільний і е-гаманець, переводити гроші з карти на карту, оплачувати інтернет, телебачення, поповнювати банківські картки та ігри.

**Електрум.** Емітентом даних е-грошей є Укргазбанк. На поточний момент доступні наступні види операції з Електрум: поповнення електронного гаманця готівкою або з використанням платіжної картки; оплата товарів і послуг – мобільний рахунок, комунальні послуги, телебачення та інтернет, IP-телефонія; благодійність, банківські послуги, ігри, соціальні мережі, таксі в режимі онлайн; переказ електронних грошей між гаманцями користувачів; обмін електронних грошей Електрум на готівкові або безготівкові кошти.

**ХРАУ.** Система електронних грошей з доступом до е-гаманцю, в якій можна додати гроші, документи, кредитні, бонусні та дисконтні картки. У червні 2018 року Нацбанк України зареєстрував ХРАУ в якості оператора послуг платіжної інфраструктури. Після цього новин від платіжної системи не надходило. Також Нацбанк дозволяє створювати е-гроші на основі власної платіжної системи Простір. Таким чином, свої цифрові кошти під назвою **Смарт-гроші** випускає компанія Київстар. Їх емітентом є Альфа-Банк. [8]

Використання електронних грошей дає значні переваги як їхнім власникам, так і державі загалом. Зокрема, можна виділити наступні [9, с.64]:

- зменшення рівня тінізації економіки. Безготівкові розрахунки, на відміну від готівкових, набагато легше піддаються моніторингу з боку державних органів, що суттєво обмежує можливості з приховування доходів і проведення незаконних фінансових операцій. Це дозволяє збільшити величину обов'язкових надходжень до бюджетів і ліквідувати багато можливостей для порушень законодавства;
- зниження витрат держави. Обороти паперових грошей є дорогим за рахунок емісійних витрат, транспортування і забезпечення інфраструктури для його функціонування;
- стимулювання споживання завдяки можливості використання всіх наявних коштів у будь-який момент, а також спрощення залучення кредитних ресурсів;
- спрощений доступу до багатьох товарів завдяки можливості їх оплати через мережу Інтернет;
- робота з цим платіжним засобом унеможлиблює здійснення шахрайських операцій недобросовісним персоналом підприємства завдяки автоматичній фіксації операцій у відповідних програмно-технічних комплексах;
- можливість державного контролю емісії та обігу.

Якщо е-гроші порівняти з готівкою, то плюсами таких коштів насамперед є:

1. Швидкість здійснення операцій обмежується лише можливостями платіжної системи, практично операція відбувається миттєво, що дозволяє легко розраховуватися за товари і послуги в Інтернеті або відправляти грошові перекази.
2. Простота і низька вартість емісії – електронні гроші не потребують друкування, на яке витрачається чимало грошей.
3. Висока портативність – електронні кошти, незалежно від суми, не мають об'єму чи якоїсь ваги, а отже, не потребують витрат на транспортування, інкасацію, охорону, грошові сховища і т. д.
4. Абсолютна подільність – є можливим моментальне списання будь-якої необхідної суми коштів, немає потреби підбирати потрібну суму і давати здачу.
5. Немає необхідності перераховувати кошти, адже все здійснюється автоматично.
6. Низька вартість трансакцій – дозволяє використовувати е-гроші в сфері мікроплатежів, де використання звичайних коштів пов'язане з певними незручностями.

7. Перевагою також буде на сьогоднішній день – зменшення контакту людей з готівкою, так як готівка є потенційно небезпечним переносником шкідливих бактерій.
8. Висока безпека операцій – сучасні криптографічні та електронні методи захисту дозволяють захиститися від більшості злочинів, пов'язаних з готівкою [10, с.42]

Однак є у безготівкових розрахунках і недоліки, які суттєво сповільнюють їхнє використання. В першу чергу це відсутність анонімності платежів, що притаманні готівковим грошам і потреба у відповідному рівні розвитку інфраструктури. Крім того, люди старшого віку менш схильні довіряти безготівковим розрахункам і важче пристосовується до роботи з ними. Такий тип розрахунків практично неможливий у місцях стихійної торгівлі і на традиційних ринках, які все ще є дуже популярними навіть у розвинутих країнах.

Також до недоліків електронних грошей, порівняно з готівковими коштами, відносять [11-12]:

- складність використання. Процес проведення розрахунків електронними грошима пов'язаний з необхідністю у застосуванні спеціальних технічних пристроїв, а також в обов'язковому повідомленні третьої сторони й отриманні підтвердження на укладання угоди;
- час розрахунків. При здійсненні оплати за товари або надані послуги швидкість здійснення платежу значно уповільнюється, оскільки потрібно отримати підтвердження на здійснення оплати у третьої сторони, що, у свою чергу, негативно може відобразитися на товарообміні підприємств роздрібною торгівлі;
- економічність. Для модернізації та удосконалення електронних систем здійснення платежів використовуються сучасні технології, що призводить до підвищення витрат, які пов'язані з організацією платіжних процедур;
- відсутність законодавчого механізму компенсування коштів, що були втрачені внаслідок технічних проблем платіжної системи або банкрутства банку – партнера системи;
- потреба у безперебійному енергопостачанні й інтернетпідключенні та необхідність достатнього рівня обізнаності в користуванні Інтернетом;
- необхідність зберігати паролі та використовувати мобільні телефони – у більшості випадків з метою безпеки проведення розрахунків акаунт учасника системи прив'язується до його номеру мобільного телефону, підтвердження операцій здійснюється через СМС;
- недостатня розповсюдженість ЕГ в Україні – місць, де можна розплатуватися такими коштами, не так багато, навіть деякі інтернет-магазини не приймають їх до сплати;
- недостатня обізнаність потенційних користувачів про е-гроші, правила та принципи користування ними .

Схожість електронних грошей с традиційними платіжними інструментами полягає в можливості проведення розрахунків в безготівковому порядку через рахунки, відкриті в кредитних організаціях; а з готівкою – в можливості проведення розрахунків не через банківську систему. Таким чином, цілком прогнозовано, що в найближчому майбутньому електронні засоби розрахунків, можливо, повністю витіснять з ринку традиційні готівкові кошти та банківські карти, оскільки електронна готівка і відповідні сервіси пропонують більш зручні (швидкі, мобільні, функціональні) способи оплати за товари та послуги (при покупці та при продажу). В даний час, цифрові валюти не емітуються центральними банками, але прогрес не стоїть на місці, і навіть відбувається поширення обсягів криптовалюти, тому потрібно врегулювати правовий статус віртуальних активів.

Висновки. У зв'язку з поширенням використання розрахунків за допомогою електронних грошей виникла потреба у закріпленні на рівні чинного законодавства поряд з готівковою та безготівковою формами грошей такої їх форми, як електронні гроші. У подальшому необхідно визначити правову природу непоіменованих договорів, на підставі яких випускаються електронні гроші, з'ясувати особливості розрахунків за допомогою електронних грошей. Отже, правовідносини з використанням електронних грошей

потребують подальшого детального дослідження. Особливо актуальним це твердження є в умовах наступаючої кризи та рекомендацій світових організацій не користуватися паперовими формами розрахунків, проводити важливі платежі в електронному форматі через загрозу більш швидкого поширення коронавірусу COVID-19. Перспективи для розвитку ринку електронних грошей в Україні є, і вони очевидні. Обсяги обороту готівки в економіці України все ще знаходяться на дуже високому рівні. Це викликано як високим рівнем тіншової економіки (повністю готівковий оборот), так і низьким рівнем фінансової і банківської інклюзії серед українців, тому поширення е-грошей в Україні буде сприяти виведенню з тіні значного обсягу готівки, а також мотивувати людей частіше користуватися безготівковими платежами.

### Список використаних джерел

1. Белозерцев В.С. Використання інструментів електронної комерції в сучасних умовах, 2018, №12. – 43 с.
2. Махаєва О. Електронні гроші: стан європейського ринку та його регулювання Вісник Національного банку України, 2006, №8. – 30–34 с.
3. М. І. Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазепко та ін. Гроші та кредит : підручник.КНЕУ, 2011. – 589 с.
4. Кравчук І. С. Особливості емісії та обігу електронних грошей в Україні. Актуальні проблеми економіки, 2012, № 8 – 263–271 с.
5. Державне регулювання ринку електронних грошей в Україні URL:[http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/17731/Volik\\_Derzhavne\\_rehulivannia\\_rynku\\_elektronnykh\\_hroshei\\_v\\_Ukraini.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/17731/Volik_Derzhavne_rehulivannia_rynku_elektronnykh_hroshei_v_Ukraini.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
6. Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <https://bank.gov.ua/payments/nocash>
7. Козій Н.С., Чернишов Т.О. Аналіз функцій електронних грошей в Україні Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор» вип.2, 2020р.
8. Альтернатива банківському рахунку: електронні гроші в Україні. URL: <https://psm7.com/uk/emoney/elektronnye-dengi-v-ukraine.html>
9. Кравчук В. Електронні гроші в Україні / В. Кравчук, Д. Науменко, А. Глибовець. // Аналітичний звіт. – К.: Альфа ППК. – 2018.р. – 64 с.
10. Шишкова Н.Л., Мороз Є.Ю. Електронні гроші: сутність та проблеми розвитку в Україні. Економічна теорія, 2017, № 4. – 42 с.
11. Трубін І. О. Правові засади функціонування електронних грошей у сфері електронної комерції : [монографія]. – К.: Алерта, 2016. – 136 с.
12. Фінансовий геній. URL: <https://fingeniy.com/elektronnye-dengi-preimushhestva-i-nedostatki>

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента ЧЕРКАШИНОЇ К.Ф.

## КАПІТАЛ БАНКУ ТА МЕТОДИ ЙОГО ОЦІНЮВАННЯ

**ПРІНЬКО І., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*Статтю присвячено дослідженню сутності банківського капіталу, методів його оцінювання. Проаналізовано використання сучасних методів та інструментів в управлінні капіталом банків на внутрішньому банківському рівні.*

*The article discusses the essence of bank capital, methods of its evaluation. The use of modern methods and tools in capital management of banks at the intrabank level is analyzed.*

Актуальність теми. Дослідження розміру та структури власного банківського капіталу дозволяє менеджерам банку визначити рівень забезпеченості банку від негативних наслідків ризикової банківської діяльності виключно за рахунок власних коштів банку та розробити підходи для підвищення ефективності та темпів розвитку банку. В процесі оцінки надійності та безпечності конкретної банківської установи власний капітал є одним із фундаментальних чинників, що дає змогу поглинати можливі втрати від ризикових операцій, забезпечуючи цим самим основу для підтримки довіри до банку з боку вкладників та інших клієнтів.

На основі впровадження рекомендацій міжнародного органу банківського регулювання – Базельського комітету з банківського нагляду, Національний банк України поступово удосконалює свої вимоги до капіталу акціонерів банків для підвищення стійкості банківської діяльності в Україні.

Це зумовлює необхідність проведення аналізу власного капіталу банків, який передбачає визначення достатності обсягу власного капіталу на внутрішньо банківському рівні виходячи з міжнародних вимог і вимог Національного банку України, дослідження методів та інструментів, які використовуються у формуванні, використанні та нарощуванні капіталу банків в умовах економічної нестабільності.

Достатність власного капіталу, з огляду на врахування при її розрахунку майже всіх ризиків банківської діяльності, є інтегральним показником оцінки стану якісної капіталізації та фінансової стійкості банківських установ зокрема та системи банків в цілому. Під достатністю капіталу банку слід розуміти його здатність покривати витрати і непередбачені втрати від банківської діяльності виключно за рахунок власного капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика дослідження якості капіталу актуальна як в Україні, так і в світі в цілому, оскільки банківські системи зазнають збитки під впливом фінансових криз, мають високий рівень недокапіталізації та недотримуються ринкової дисципліни. Визначенням сутності капіталу банку займалися як зарубіжні, так і вітчизняні науковці, серед яких: Лановська Г. І., Загородній А. Г., Сліпушко О. М., Мочерний С. В., Бондаренко В. В., Косова Е. В., Мишкін Ф. С., П. Роуз та інші.

Метою статті є виявлення проблемних місць в управлінні капіталом банків на внутрішньо банківському рівні виходячи з міжнародних вимог і вимог Національного банку України в умовах економічної нестабільності та обґрунтування напрямів удосконалення механізму управління капіталом банків і рекомендації підвищення капіталізації банків України.

Об'єктом дослідження є капітал банку як системоутворюючий чинник функціонування банків.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних положень щодо процесів оцінювання капіталу банку.

У Законі України «Про банки і банківську діяльність» капітал банку визначається як власні кошти, залишкова вартість активів банку після вирахування всіх його зобов'язань. Законом визначено такі види капіталу банку як: статутний, приписний та регулятивний.

Для врегулювання допустимого рівня ризиків, НБУ було ухвалено Постанову від 28.08.2001 № 368, якою затверджено Інструкцію про порядок регулювання діяльності банків в Україні (далі – Інструкція), що встановлює:

нормативи капіталу:

- мінімального розміру регулятивного капіталу (Н1),
- достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2),
- достатності основного капіталу (Н3).

Регулятивний капітал банку розраховується за такою формулою:

$$PK = OK + DK - B, (1)$$

де PK – регулятивний капітал банку;

OK – основний капітал (капітал 1-го рівня);

DK – додатковий капітал (капітал 2-го рівня);

B – відвернення.



Через норматив мінімального розміру регулятивного капіталу Н1 центральний банк реалізує вимоги до обсягу банківського капіталу на момент створення банку, а далі – протягом усього періоду їх функціонування.

Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2) є одним з ключових економічних нормативів, відображаючи здатність банку вчасно і в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями в частині торгових, кредитних і інших фінансових операцій, а також покривати ризики, притаманні банківській діяльності.

Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу розраховується за такою формулою:

$$H2 = PK / (A_p + C_{вп} - НКР) * 100\%, (2)$$

де РК – регулятивний капітал банку;

$A_p$  – активи, зменшені на суму створених відповідних резервів за активними операціями, на суму забезпечення у вигляді безумовного зобов'язання або грошового покриття;

$C_{вп}$  – сукупна сума відкритої валютної позиції банку за всіма іноземними валютами та банківськими металами;

НКР – непокритий кредитний ризик.

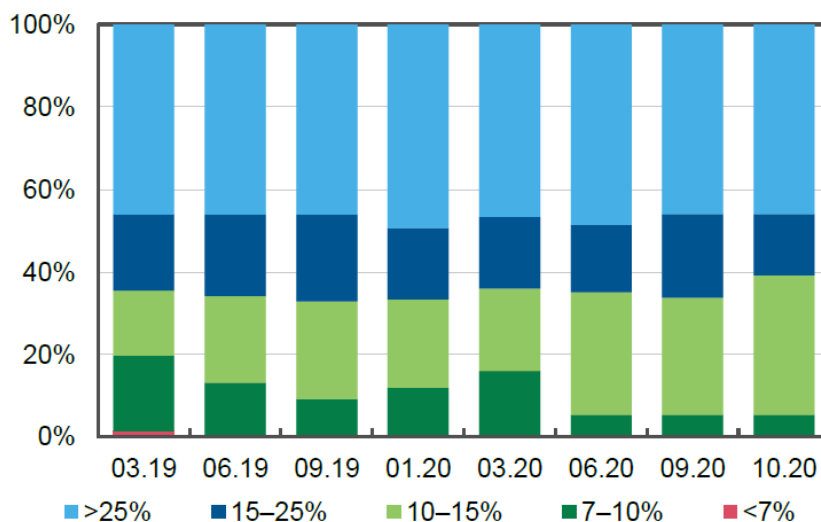


Рис. 1. Розподіл дотримання нормативів достатності основного капіталу банків за їх кількістю [2]

Аналізуючи дані рис.1. бачимо що за вказаний період достатність капіталу банків значно перевищує мінімально встановлений рівень. Це спричинено деактивацією буферу капіталу що дозволило використовувати наявний додатковий запас капіталу для покриття можливих збитків.

Важливим показником, який характеризує банківський капітал, є співвідношення власного банківського капіталу та зобов'язань банків, яке щорічно поступово збільшується. Це свідчить як про зростання абсолютного значення залучених коштів, у тому числі коштів населення та суб'єктів господарювання, так і про відставання темпів зростання власного капіталу порівняно з темпами приросту інших зобов'язань банку, що є негативним фактором і відображає недостатньо високі темпи капіталізації вітчизняних банків.

**Динаміка співвідношення капіталу банків  
до їх зобов'язань у 2018-2020 роках, млн грн\***

| Назва              | 2018      |      | 2019      |      | 2020      |      |
|--------------------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|
|                    | Обсяг     | %    | Обсяг     | %    | Обсяг     | %    |
| Капітал банку      | 154 960   | 11%  | 199 921   | 13%  | 210 640   | 12%  |
| Зобов'язання банку | 1 204 743 | 89%  | 1 293 377 | 87%  | 1 612 174 | 88%  |
| Всього пасивів     | 1 359 703 | 100% | 1 493 298 | 100% | 1 822 814 | 100% |

\* побудовано автором за даними [4]

Відповідно до даних таблиці 1, за аналізований період відсоток співвідношення майже не змінився, що пояснюється тим, що процентний спред банків, як і припускалося, не знижувався стрімко та подекуди давав змогу банкам підвищити процентні доходи порівняно з докризовим рівнем.

Основними функціями капіталу банку є поглинання негативного впливу ризиків, забезпечення достатнього рівня захисту інтересів вкладників та кредиторів, підтримання фінансової стійкості. Для виконання зазначених функцій банку необхідно оцінювати обсяг капіталу, що в подальшому впливатиме на результати діяльності. Для цього використовується інструментарій аналізу капіталу банку, що являє собою методи та моделі оцінки індикаторів капіталу.

Інструментарій аналізу капіталу банку включає в себе горизонтальний аналіз, що базується на вивченні динаміки окремих показників. Вертикальний (структурний) аналіз включає в себе поєднання визначення структури власного капіталу банку з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат. Для визначення якості та достатності капіталу банку використовують такі методи оцінки: розрахунок за методикою регулюючих органів (регулятивний та економічний капітал), балансовий та ринковий методи (табл.2).

Таблиця 2

**Методи оцінки капіталу\***

| Розрахунок за методикою регулюючих органів   | Балансовий  | Ринковий  |
|--|---|---|
| Регулятивний капітал – це один із найважливіших показників діяльності банків, основним призначенням якого є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які банки беруть на себе у процесі своєї діяльності, та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості та стабільності банківської діяльності.<br>Економічний капітал – це капітал, що необхідний банкам для адекватного покриття ризиків, що приймаються | За балансовим методом капітал банку оцінюється у балансі за вартістю, що була на момент випуску або придбання. Такий метод прийнятний у тому разі, коли балансова та ринкова вартість активів і зобов'язань не дуже різняться між собою | Ринковий обсяг капіталу банку розраховується як різниця між ринковою вартістю активів та зобов'язань банку. Ринкова вартість капіталу відображає реальний рівень захищеності банку від ризику банкрутства |

\* побудовано автором за даними [6]

За балансовим методом дійсна вартість капіталу може відрізнятись від первісної вартості, що сприяє неадекватній оцінці банківського капіталу та наражає його на додаткові ризики.

На противагу балансовому, ринковий метод оцінки обсягу капіталу відображає реальний рівень захищеності банку від впливу фінансових та нефінансових ризиків, а також рівень його стійкості на ринку банківських послуг.

Оцінка капіталу за методом ринкової вартості є більш прийнятною для інвесторів та вкладників, а також при аналізі надійності банківської системи в цілому, оскільки показує зміну розмірів капіталу в динаміці. Така оцінка прийнятна для великих банків і добре відображає захищеність кожної установи від ризику банкрутства. При визначенні капіталу за ринковою вартістю вкладники можуть достовірно оцінити достатність ресурсів банку, необхідних для повернення внесених ними коштів, і, таким чином, приймати більш зважені рішення про те, в який банк помістити свої заощадження.

Альтернативним способом вимірювання капіталу є визначення розміру регулятивного капіталу (РК), що є одним із основних показників діяльності банку. Рівень та якість зазначеного індикатора безпосередньо впливають як на результати, так і на подальше функціонування банку в цілому. Недостатній рівень регулятивного капіталу може стати однією з причин ліквідації банку. Також серед методів оцінювання капіталу важливе місце посідає концепція економічного капіталу. Економічний капітал (ЕК) – це капітал, необхідний для адекватного покриття ризиків, на які наражається конкретний банк. Методика розрахунку економічного капіталу розробляється кожним банком самостійно та не висвітлюється у фінансовій звітності. Дотримання вимог щодо РК є важливим завданням для кожного банку на національному рівні, а формування ЕК є ступенем захисту на внутрішньому рівні. Розрахунок ЕК базується на статистичній моделі, що включає оцінку ризиків залежно від вірогідності їх настання. При використанні зазначеної моделі можна визначити якість капіталу, тобто наскільки банк стійкий до очікуваних ризиків та які витрати понесе в разі настання неочікуваних подій.

Отже, капітал являє собою сукупність власних ресурсів та фондів банку, що складають фінансову основу діяльності. Капітал є показником відстані банку від дефолту, достатній обсяг якого є буфером поглинання збитків. Достатність та якість капіталу банку повинна в подальшому впливати на результати діяльності банку.

Однією із основних функцій капіталу є формування буферу для захисту від втрат, що перевищують рівень прогнозованих збитків. Важливе місце посідає захисна функція, оскільки достатній рівень капіталу забезпечує захист інтересів вкладників та кредиторів. Захисна функція включає в себе гарантування вкладів фізичних осіб, забезпечення діяльності банку у разі отримання збитків та виникнення форс-мажорів. Ця функція є головною протягом всього періоду діяльності банку.

Оперативна функція реалізується шляхом створення бази для нарощування активів банку.

Отже, для ефективного виконання функцій банківським капіталом, менеджерам банку необхідно періодично проводити оцінку капіталу за допомогою таких методів, як балансовий, ринковий, розрахунок економічного та регулятивного капіталу.

### **Список використаних джерел**

1. Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс]: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>
2. Інтернет-ресурс Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zvit-pro-finansovu-stabilnist-gruden-2020-roku>
3. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Постанова Правління Національного банку України від 28.01.2001 р. №368 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>

4. Інтернет-ресурс Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#2>
5. Гайдаржийська О.М., Щепіна Т.Г., Отрошко В.П. Практичні основи аналізу та оцінки капіталу банку / О. М. Гайдаржийська // Молодий вчений. Серія: економічні науки. — 2017.
6. Мельничук М.Ю. Достатність капіталу як характеристика фінансової стійкості банку. Економічні науки. 2015. № 1.

Робота виконана під керівництвом канд. екон. наук, доцента КІРЄСВОЇ К.О.

## **МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ**

**РАДЧЕНКО Д., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*Статтю присвячено визначенню методичних засад оцінки банківської ліквідності. Досліджено сутність, особливості та механізм ключових методів оцінки ліквідності. Проаналізовано дотримання показника короткострокової ліквідності та значення коефіцієнту покриття ліквідністю системно важливими банками України. Запропоновано напрями ефективного використання методів оцінки ліквідності для вітчизняних банків.*

*The article discusses the methodology for assessing banking system liquidity. The essence, features and mechanism of key methods of liquidity assessment are investigated. It analyses the dynamics of the short-term liquidity ratio and the level of liquidity coverage ratio of the systemically important banks in Ukraine. The effective methods of liquidity assessment for the banks in Ukraine are proposed.*

Актуальність теми. Фінансова стабільність банківської системи – одна із першочергових вимог інтеграції України в міжнародне середовище. В свою чергу, одним із головних показників стійкості банків є ліквідність. Підтримка належного рівня ліквідності є неодмінною умовою функціонування банку. За недостатньої ліквідності банк не може здійснювати свою діяльність, проводити операції з обслуговування клієнтів та отримувати прибуток. Тому на сьогодні вирішення ключових проблем ліквідності повинно мати найвищий пріоритет в управлінських рішеннях керівництва банку, що, в свою чергу, робить актуальним питання вибору методів та інструментів оцінки ризику ліквідності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема методики оцінки банківської ліквідності є предметом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних авторів таких як: Дж. М. Кейнса, Дж. Сінкі, Коровіна С., Кузнецової Л., Новікової Т., Антоненко О., Бауліної О., Фуксмана О. Еркес О., Багацької К. Проте, не дивлячись на значний обсяг публікацій, в яких описуються методи оцінки ліквідності та проблеми управління банківською ліквідністю, необхідно відзначити, що досить велике коло питань залишається недостатньо вивченим, особливо щодо методології визначення потреб банку у ліквідних коштах, що призводить до складнощів при розробці механізму управління ризиком ліквідності.

Метою статті є визначення ключових методів оцінки ліквідності банку та проведення аналізу дотримання банками України нововведених нормативів пруденційного нагляду.

Об'єктом дослідження є ліквідність банку.

Предметом дослідження є методичні засади оцінювання ліквідності банку.

Перед тим як визначити основні методичні засади оцінки ліквідності банку, вважаємо, за необхідне розкрити сутність поняття «ліквідність банку». Основні дефініції терміну наведені в табл. 1

Таблиця 1

**Визначення поняття «ліквідність банку» у роботах науковців**

| Автор                                     | Визначення   |
|---|--|
| Дж. М. Кейнс [1]                          | здатність своєчасно і цілковито розраховуватися за своїми зобов'язаннями завдяки активним статтям балансу  |
| Дж. Сінкі [2]                             | ліквідність насамперед необхідна для того, щоб бути готовим до вилучення депозитів та задоволення попиту на кредити  |
| Л.В. Кузнецова [3]                        | здатність перетворювати свої активи на грошові або інші платіжні кошти для оплати зобов'язань, що пред'являються, або здійснення активних операцій на першу вимогу насамперед першокласних клієнтів банку у випадку, якщо грошових коштів, що є в наявності, для цього не вистачає                                 |
| Новікова Т., Антоненко О., Бауліна О. [4] | спроможність забезпечувати своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, завдяки збалансованості між строками та сумами погашення розміщених активів і строками та сумами виконання зобов'язань, а також строками та сумами інших джерел і напрямів їх використання  |
| О. Фуксман [5]                            | здатність КБ не порушуючи внутрішніх і зовнішніх регулятивних вимог, виконувати всі зобов'язання в повному обсязі в потрібній валюті та у відповідний строк за рахунок структури балансу, а також спроможність фінансувати зростання кредитно-інвестиційного портфеля, у тому числі завдяки зовнішнім запозиченням |

Синтезуючи наведені визначення можемо трактувати «ліквідність банку» як здатність забезпечити постійну рівновагу між активами та пасивами. Можливість банку, як окремої фінансової еко-системи, якісно управляти своїми фінансовими потоками таким чином аби в певний момент часу вилучення коштів не впливало негативно на поточну діяльність банку, тобто мало місце вчасне та повне залучення нових активів і заміщення ними використаних.

Всі методи визначення потреби банку в ліквідних коштах засновані на певних допущеннях і дають тільки приблизну оцінку розміру необхідних ліквідних коштів у будь-який момент часу. До основних методів оцінки можна віднести: метод структури коштів (структурування фондів); метод дотримання показників ліквідності; методи грошових потоків (GAP – аналіз).

За методу структуривання фондів банк встановлює певні відповідності між конкретними видами джерел та напрямками використання ресурсів. Частина, сформована за рахунок мінливих джерел, таких як вклади до запитання, залишки на розрахункових рахунках клієнтів, вкладається в короткострокові кредити та цінні папери. Кошти, одержані з відносно стабільних джерел (строкові вклади, депозити), можуть бути спрямовані на видачу довгострокових кредитів і придбання облігацій. [6]

При використанні даного методу застосовується наступний алгоритм дій (рис. 1):

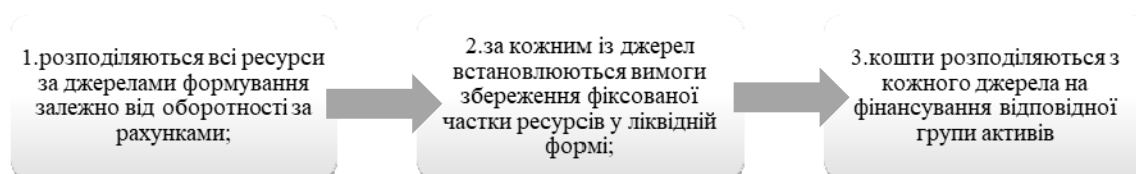


Рис. 1. Алгоритм застосування методу структуривання фондів для оцінки потреби банку у ліквідних коштах

Відповідно рис. 1 слід зазначити, що до 2-го етапу для стабільних джерел частка може бути незначною – 10–15 %, для мінливих вкладів і недепозитних зобов’язань – 25–30 %, для зобов’язань за «гарячими грошима» – 80–90 %. Конкретні обсяги резервування ліквідних коштів визначаються суб’єктивно, здебільшого на основі міркувань, припущень та досвіду менеджерів кожного банку. [6]

Другим методом оцінки ліквідності банку є виявлення того, наскільки банк дотримується нормативів НБУ. До основних нормативів відповідно до Постанови Національного банку України № 368 «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» відносяться:

1) коефіцієнт покриття ліквідністю (LCR). З метою підтримки фінансової стабільності та гармонізації вимог ліквідності українських банків до рекомендацій Базельського комітету (Базель III) Правління НБУ 15 лютого 2018 року затвердило даний пруденційний норматив. Який, на сьогоднішній день, заміняє норматив миттєвої ліквідності (Н 4) та норматив поточної ліквідності (Н 5). LCR встановлює мінімально необхідний рівень ліквідності для покриття чистого очікуваного відпливу грошових коштів протягом 30 календарних днів з урахуванням стрес-сценарію. [7]

$$LCR = \frac{\text{Високоякісні ліквідні активи (ВЛА)}}{\text{Чистий відтік грошових коштів протягом 30 днів}}$$

Рис. 2. Формула розрахунку LCR [7]

Нормативне значення LCR з 01.01.2019 складає 100 %, і якщо взяти до уваги значення коефіцієнтів покриття ліквідністю 13-ти системо важливих банків України можна помітити, що вони перевищують встановлене НБУ нормативне значення. (див рис. 3 та рис. 4).[8] Крім того зауважемо, що аналіз оприлюднених даних НБУ, за останній рік, показав, що ні один із банків не порушував даного показника.



Рис. 3. Показник LCR в СВБ України станом на 01.02.2021



Рис. 4. Показник LCR в СВБ України станом на 01.02.2021

\* побудовано автором за даними [9]

2) норматив короткострокової ліквідності (Н6) – установлює мінімально необхідний обсяг активів для забезпечення виконання своїх зобов'язань протягом 1-го р. та має дорівнювати не менше ніж 60 %. Формула розрахунку наведена на рис. 5

$$H6 = \frac{\text{Ліквідні активи терміном погашення до 1 – го р.}}{\text{Короткострокові зобов'язання терміном погашення до 1 – го р.}}$$

Рис. 5. Формула розрахунку Н 6 [8]

Якщо брати до уваги значення даного показник в цілому по всій банківській системі України в динаміці (за останні 5 років), то можна сказати, що банки дотримуються встановленого ліміту (див. рис.6). [9]

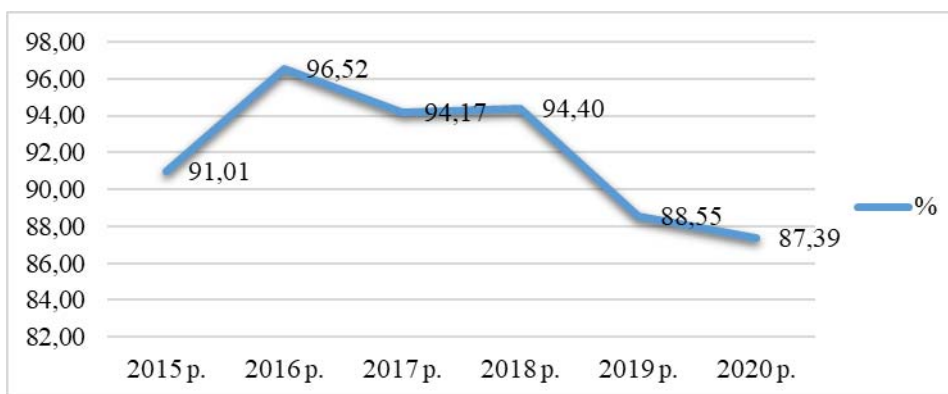


Рис. 6. Значення економічного нормативу Н 6 банківської системи України за 2015–2020 рр.

\* побудовано автором за даними [9]

Але розглядаючи статистику останнього 2020 р. та три місяці 2021 р. помітно, що є декілька банків, які час від часу, знаходяться на межі дозволеного ліміту. До таких, зокрема, відносяться: АТ «БАНК ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЗАОЩАДЖЕНЬ» (60,7% станом на 01.02.2021), АТ «КБ «ЗЕМЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ» (60,78% станом на 01.02.2021) та АТ «РВС БАНК» (63,5 % 01.02.2021). А АТ «Місто Банк» взагалі протягом останніх двох місяців 2020 р. не дотримувався показника Н 6, його значення на початок кожного з місяців становило 37,13% та 44,36%, відповідно.[9] Звісно такі значення призвели до введення в банку тимчасової адміністрації, строком на один місяць, з 15 грудня 2020 року до 14 січня 2021 року (включно), а рішенням Правління НБУ від 26.01.2021 р. № 25-рш «Про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію АТ «Місто Банк»» розпочато процедуру повної ліквідації банку. [10]

НБУ, на шляху наближення вимог до ліквідності українських банків нормативам ЄС, ввів новий показник – коефіцієнт чистого стабільного фінансування (NSFR). Він встановлює мінімально необхідний рівень стабільного фінансування, достатній для забезпечення фінансування діяльності банку на горизонті один рік і від 1 квітня 2021 р. є обов'язковим до виконання. [11]

Банки повинні будуть досягти 100%-го значення нормативу довгострокової ліквідності поступово, відповідно до встановленого графіка (див табл. 2).

**Графік досягти 100% значення нормативу довгострокової ліквідності [12]**

| Дата виконання        | Відсоток (%) |
|-----------------------|--------------|
| з 1 квітня 2021 року; | 80           |
| з 1 жовтня 2021 року  | 90           |
| з 1 квітня 2022 року. | 100          |

Певний час чинний норматив короткострокової ліквідності (Н6) застосовуватиметься одночасно з NSFR, після чого його буде скасовано. [12]

Слід також зазначити, що Національний банк може підвищити індивідуальні нормативи ліквідності для кожного окремого банку, якщо виконання мінімальних загальних вимог не гарантуватиме його фінансової стійкості. Індивідуальні нормативи встановлюватимуться за результатами наглядового процесу SREP (Supervisory Review and Evaluation Process). [13] Який базується на ризик-орієнтованому та forward-looking підходах та почав застосовуватися НБУ із 1 жовтня 2020 року замість CAMELSO. [14].

Останнім методом визначення потреби у ліквідності банку є GAP-аналіз. Він зосереджує увагу на співставленні активів та пасивів банку за обсягами та строками. Здійснюється шляхом побудови таблиці, в якій активи та пасиви групуються за термінами погашення і розраховується розрив між ними за кожним часовим проміжком. Для кількісного аналізу ліквідності банку встановлюються два показники: абсолютний GAP як різниця між активами та пасивами за конкретним строком погашення, кумулятивний GAP – різниця між активами та пасивами зростаючим підсумком за визначеними строками. Обидва показники мають інформаційний характер та використовуються для порівняння в динаміці. Відповідно GAP оцінює достатність коштів для проведення активних операцій банку: у випадку, якщо активи перевищують пасиви, спостерігається позитивний розрив, що говорить про надлишкову ліквідність. В іншому випадку матиме місце дефіцит ліквідності за якого банку варто збільшувати свої ліквідні кошти (продажи активи) чи залучати додаткові пасиви. [15]

Розглядаючи питання щодо ефективності описаних вище методів можна зауважити, що обґрунтованим застосування методу структурування фондів є лише у випадку, якщо банк залучає принципово різні джерела отримання коштів. А з огляду на те, що міжбанківське кредитування та фондовий ринок в нашій країні не достатньо розвинуті, використання такого методу є не доцільним. Тому в сучасних умовах вбачаємо перспективу у встановленні певних нормативних вимог НБУ, обов'язкових для кожної банківської установи. Це є звичайною практикою центральних банків багатьох країн світу і дає змогу централізовано контролювати ліквідність банків, підтримувати необхідний рівень ліквідності банківської системи загалом та здійснювати порівняльний аналіз ліквідності різних за розмірами банків.

**Висновок.** Отже, банківською ліквідністю можна назвати здатність банку забезпечити повне і своєчасне виконання ним своїх фінансових зобов'язань. Методи оцінки потреби банку у ліквідних коштах допомагають провести ранню діагностику можливих загроз, на які наражається банк, під час здійснення своєї діяльності та оперативно відреагувати на них. Таким чином оцінку ліквідності банку можна назвати одними із фундаментальних складових системи управління ризиком ліквідності, адже саме на основі отриманих результатів менеджмент банку розробляє стратегію подальшої діяльності та здійснює управління фінансовими потоками. Тому дуже важливим є те які саме методи та інструменти використовують банки аби вчасно та якісно відслідковувати поточний стан ліквідності. Оскільки рівень банківської ліквідності безпосередньо впливає на стійкість всієї банківської системи, то держава, як першочергово зацікавлена сторона у фінансовій стабільності країни, має впроваджувати нові та ефективні способи оцінки. Саме це ми і можемо спостерігати на прикладі України, адже НБУ проводить постійну роботу над імплементацією вітчизняного банківського регулювання та нагляду до європейських стандартів.



## Список використаних джерел

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Пер. с англ. Н. Н. Любимова. Москва : Гелиос АРВ, 2002 р.. 352 с.
2. Сінкі Дж. Ф. Управління фінансами в комерційних банках: навч. посіб. М: Catalaxy, 1994 р.. – 820 с.
3. Кузнєцова Л.В. Теоретико-методологічні засади фінансової діяльності банку : монографія. Одеса : Видавництво «Атлант», 2009. – 324 с.
4. Новікова Т., Антоненко О., Бауліна О. Управління ліквідністю банківської системи України. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2016 р. № 2. Ст. 32-44.
5. Фуксман О. Ліквідність у забезпеченні стабільності банку. Вісник КНТЕУ, 2013. № 4. Ст. 57-68.
6. Примостка Л.О. Підручник. 2-ге вид., доп. і перероб. К.: КНЕУ, 2004.Ст.78. URL: <https://buklib.net/books/33556/>
7. Інтернет-ресурс: Вимоги до ліквідності банків (LCR). URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/LCR%20seminar\\_pr\\_2020-06-18\\_19.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/LCR%20seminar_pr_2020-06-18_19.pdf?v=4)
8. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Інструкція, затверджена Постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 № 368. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0841>
9. Офіційний сайти НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#2>
10. Інтернет-ресурс: У АТ «Місто Банк» Розпочато процедуру ліквідації. Офіційний сайт АТ «Місто Банк». URL: <https://www.mistobank.com.ua/ua/news/view/305/>
11. Національний банк запроваджує новий норматив довгострокової ліквідності для банків – NSFR. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-zaprovdjuye-noviy-normativ-dovgostrokovoyi-likvidnosti-dlya-bankiv--nsfr>
12. Інтернет-ресурс: Новий норматив NSFR для банків запрацює з 1 квітня. URL: <https://finclub.net/ua/news/novyi-normativ-nsfr-dlia-bankiv-zapratsiuie-z-1-kvitnia.html>
13. Інтернет-ресурс: Оновлено план упровадження регуляцій для банків у 2021–2024 роках. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/onovleno-plan-uprovdjennya-regulyatsiy-dlya-bankiv-u-2021-2024-rokah>
14. Інтернет-ресурс: Здійснено перехід до єдиної процедури наглядових перевірок та оцінки SREP. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zdiysнено-perehid-do-yedinoyi-protseduri-naglyadovih-perevirok-ta-otsinki-srep>
15. Коровин С. В., Малкина М. Ю. Совершенствование управление ликвидностью коммерческого банка с применением методов линейного программирования. Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. 2007 г. № 5. Ст. 101.

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук,  
асистента БЕЛЯНКО Л.Л.

# СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

САЦИК В., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»

*У статті визначено сутність кредитної політики як важливої складової банківської діяльності. Проаналізовано основні показники кредитування банками населення та юридичних осіб в Україні за 2017-2020 рр. на основі статистичних матеріалів Національного Банку України. Визначено основні особливості формування кредитної політики банку.*

*The article identifies the essence of credit policy as an important component of banking. The main indicators of lending by banks to individuals and legal entities in Ukraine for 2017-2020 are analyzed on the basis of statistical materials of the National Bank of Ukraine. The main features of the bank's credit policy formation are determined.*

Актуальність теми. Однією з особливостей, що відрізняють банки від підприємств реального сектору економіки, є оперування залученими коштами з метою їх надання у тимчасове користування іншим суб'єктам господарювання під визначений процент. Наведені процеси пов'язані зі специфікою роботи банків як своєрідних механізмів з перерозподілу коштів, що визначає їх високу вразливість до ризику незбалансованої рентабельності, а отже, й необхідність управління ефективністю кредитної діяльності. Тому забезпечити ефективний процес здійснення кредитної діяльності можна лише за рахунок формування виваженої кредитної політики банку. Саме тому дослідження особливостей кредитної політики банку та її ролі у забезпеченні стабільного його функціонування є важливим та актуальним. На сучасному етапі розвитку економіки актуальною проблемою є зростання ефективності кредитної політики та забезпечення фінансової стійкості банків. Це вимагає своєчасної та надійної оцінки показників ефективності кредитних операцій банку.

Дослідженню питань оцінки ефективності кредитної політики банку присвячено багато наукових праць. В Україні цю проблему вивчали Аванесова Н.Е., Вознікова Ю.М. [1], Бикова О.В. [2], Бучко І. Є. [3], Волкова В. Н. [4], Гребенюк О.О. [5], Доценко І. О. [7], Дьячкова Ю.М., Швецова І.В. [8], Крючко Л.С., Сидоренко А.В. [9], Романюк. В. [10], Сорока А.В., Колесникова А.Р. [11] та інші. Однак, незважаючи на суттєві наукові результати, отримані вченими, варто зауважити, що недостатньо вивченими залишаються питання розробки оптимальних методів оцінки результативності кредитної політики банку, використання сучасних інформаційних моделей формування кредитної політики в умовах оптимізації управління кредитними ризиками.

Мета статті полягає у вивченні наукових підходів до розвитку кредитної політики в Україні.

Для досягнення мети, в статті поставлені наступні завдання:

- визначити зміст поняття кредитної політики;
- охарактеризувати особливості формування кредитної політики банків в Україні;
- обґрунтувати основні напрямки підвищення ефективності кредитної політики банку.

Об'єктом дослідження виступає процес формування кредитної політики банку.

Предметом дослідження є поняття та основні особливості формування кредитної політики банку в сучасних економічних умовах України.

Зупинимося на деяких визначеннях кредитної політики, що приводились останніми роками в роботах вітчизняних і зарубіжних економістів (табл. 1).

## Деякі підходи до визначення змісту кредитної політики банку

| Автори                                   | Зміст кредитної політики  |
|--|---|
| Аванесова Н.Е.,<br>Вознікова Ю.М.<br>[1] | стратегія і тактика банку щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі принципів: поверненості, строковості, цільового використання, забезпеченості, платності  |
| Бикова О.В. [2]                          | є складовою частиною загальної політики банку, спрямованої на досягнення його стратегічних цілей: дотримання фінансової стійкості, надійності, ліквідності та платоспроможності банку; реалізується через кредитний механізм і пов'язана із раціональною організацією кредитних відносин, їх управлінням та регулюванням для досягнення конкретних цілей окремого банку |
| Бучко І. Є. [3]                          | сукупність заходів та дій щодо формування складу кредитного портфеля і контролю над ним як єдиним цілим, а також встановлення стандартів для прийняття конкретних рішень  |
| Волкова В. Н.<br>[4]                     | сукупність базових принципів та критеріїв прийняття управлінських рішень у сфері кредитної діяльності банку з метою реалізації його кредитного потенціалу та ефективного впливу на економіку країни.  |
| Гребенюк О.О.<br>[5]                     | комплекс рішень, ухвалених правлінням банку, у яких зафіксовані умови, параметри надання кредитів, організація кредитного процесу.  |
| Доценко І. О. [7]                        | стратегія в області кредитування, що визначає загальні принципи, правила, підходи й стандарти для всіх учасників кредитного процесу, що пов'язані з місією банку й спрямовані на досягнення стратегічних цілей його діяльності  |
| Дьячкова Ю.М.,<br>Швецова І.В. [8]       | стратегія й тактика по залученню ресурсів на поворотній основі й інвестування їх у частині кредитування клієнтів банку, а в прикладному – детальній план, програма дій щодо кредитування  |
| Сорока А.В.,<br>Колесникова<br>А.Р. [11] | структурно-функціональна цілісність взаємопов'язаних між собою елементів (цілей, завдань, принципів, технологій, організацій), взаємодія яких дозволяє визначити найбільш ефективні стратегії діяльності банку  |

*\*побудовано автором за даними [1,2,4]*

Виходячи з наведених вище підходів можемо зробити висновки про те, що поняття «кредитна політика банку» є неоднорідним та знаходиться у площині різних процесів, які забезпечують безперервний процес здійснення банком своїх функцій. Узагальнене визначення кредитної політики може бути представлене наступним чином: це система заходів, цілей та процедур здійснення банком своєї кредитної діяльності, яка спрямована на забезпечення постійного зростання ефективності кредитного портфелю за умови мінімізації його ризиків.

На думку Аванесової Н.Е, кредитна політика банку забезпечує відповідні засади для оптимального використання його ресурсів, створює передумови для прийняття більш обґрунтованих рішень в управлінні кредитними операціями. На думку вченої, важливим складовим елементом кредитної політики є управління кредитними ризиками. Важливість ризик-менеджменту у формуванні кредитної політики пояснюється тим, що підходи, засновані на врахуванні виключно фінансово-господарських особливостей функціонування потенційних позичальників виявилися недовірними в умовах економічної рецесії, оскільки успішність виживання в кризовій економіці визначається також і комплексом систематичних факторів, сформованих для всіх господарюючих суб'єктів певного виду економічної діяльності (галузеві фактори), виробничо-територіального комплексу (регіональні фактори) та економіки країни в цілому (систематичні) і (загальноекономічні) фактори) [1].

Таким чином, кредитна політика банку визначається, по-перше, пріоритетами у виборі клієнтів і кредитних інструментів (сегментації ринку); по-друге, нормами та правилами, що регламентують практичну діяльність банківського персоналу, який реалізує ці пріоритети на практиці. Вона допомагає банку сформувати такий кредитний портфель, який дозволить забезпечити прибутковість діяльності банку, контроль рівня ризику та відповідність нормативним вимогам, що висуваються регулюючими органами. Отже, кредитна політика відображає фактичний склад кредитного портфеля банку та вибір його структури [1].

Відповідного до цього, узагальнюючи погляди ряду авторів [1, 2, 4, 6, 11] було визначено основні етапи кредитної політики банку, які наведено на рис. 1.

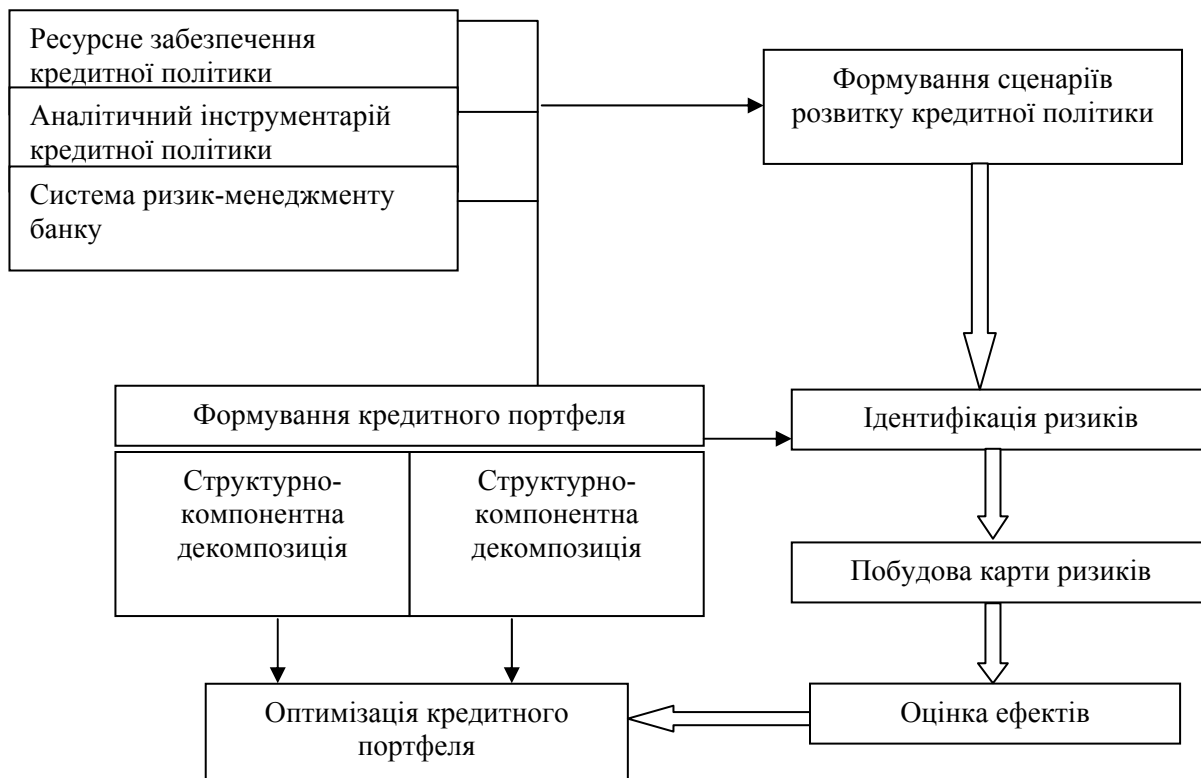


Рис. 1. Структурно-логічна схема формування кредитної політики банку

\*складено автором на основі [1, 2, 4, 11]

На сьогодні немає і єдиної розробленої кредитної політики для усіх банків. Для реалізації найуспішнішої організації кредитної діяльності кожний банк створює та забезпечує особисту кредитну політику, розуміючи усю множину ризиків. Необхідність розроблення кредитної політики та покладення її в основу діяльності банку зумовлено насамперед тим, що вона дає змогу планувати, регулювати, контролювати, раціонально організувати взаємовідносини між банком і його клієнтами щодо зворотного руху грошових коштів.

Метою формування кредитної політики банку є створення відповідних передумов для оптимізації управління кредитним портфелем та кредитними ризиками. При цьому, важливу роль у процесі такого управління відіграють відповідні критерії якості кредитів, які впливають на кредитні ризики [9].

Дотримання цього принципу є запорукою успішного функціонування комерційного банку. Цілком очевидно, що при наданні будь-якої позики перед банком стає проблема невизначеності того, чи буде її повернуто вчасно, і більше того, чи буде її повернуто взагалі. Звідси випливає, що основним завданням банку при наданні позики є перетворення

невизначеності в ризик і його детальний аналіз. Саме тому кредитний ризик є основним фінансовим ризиком банківської діяльності і саме управління ним є основою фінансового ризик-менеджменту банку [11].

Характеризуючи особливості кредитної політики вітчизняних банків, важливо також розглянути динаміку обсягу виданих кредитів в Україні за 2017 –2020 роки, яку наведено на рис. 2.



Рис. 2. Динаміка обсягу виданих кредитів в Україні за 2015 –2020 роки

*\*розраховано за даними Національного банку України [6]*

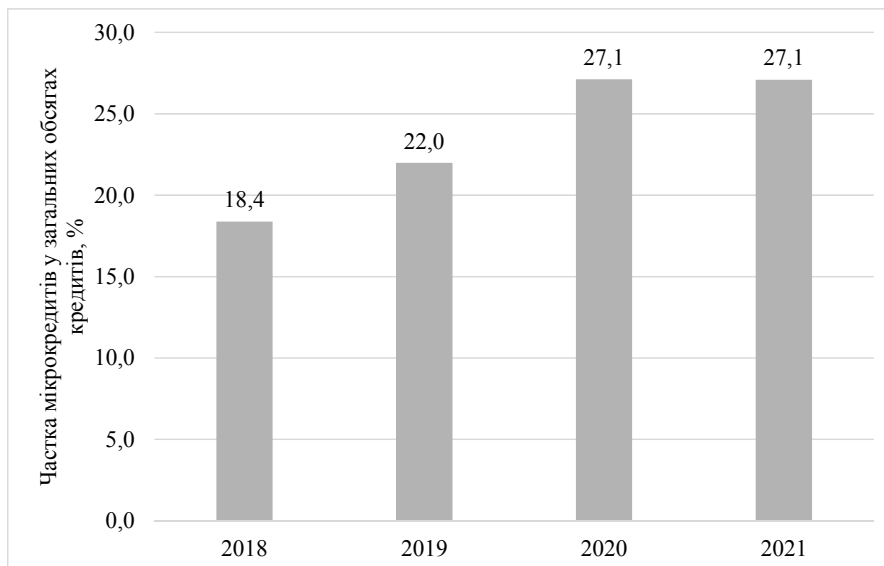
Як свідчать статистичні дані, у 2018 році обсяг виданих банками мікрокредитів становив 105836 млн.грн, при цьому обсяг кредитів, виданих корпоративному сектору економіки, склав 465842 млн.грн. У 2020 році обсяг виданих банками мікрокредитів становив 173978 млн.грн, при цьому обсяг кредитів, виданих корпоративному сектору економіки, склав 454052 млн грн. Таким чином, можемо помітити поступове зростання як обсягів, так і частки мікрокредитів у загальному обсязі кредитування банками в Україні.

Динаміку частки мікрокредитів у загальній структурі виданих кредитів в економіці України наведено на рис. 3.

Як свідчать дані НБУ, частка мікрокредитування у загальних обсягах кредитних операцій банків зростає за 2018-2020 роки з 18,4% до 27,1%.

Важливим напрямом удосконалення інституційного забезпечення управління операційним ризиком банків в умовах рецесії та кризи є створення Фонду акумуляції і викупу проблемних боргів [8]. Зауважимо, що можливі декілька схем його організації: самостійна юридична особа – державна корпорація або акціонерне товариство; самостійна юридична особа, що володіє спеціальною організаційно правовою формою і правоздатністю; пайовий або акціонерний інвестиційний фонд, керований уповноваженою державою компанією; кредитна організація, зокрема, на базі одного з банків, що знаходяться під процедурою санації; структурний підрозділ існуючої державної структури [1, 11].

Основним завданням Фонду акумуляції і викупу проблемних боргів є викуп проблемної заборгованості у кредитних організацій, її подальше обслуговування і, по можливості, рефінансування на ринкових умовах. Діяльність фонду повинна передбачати укладання договорів з банками про обслуговування їх заборгованості, в яких підвищення відповідальності банків за якість свого кредитного портфеля може бути забезпечена включенням умови про розстрочку (відстрочення) платежу або продажу проблемного боргу на умовах факторингу. При укладенні договору банком повинна сплачуватися певна частка номіналу проблемного боргу (до 30 %), а потім у міру його стягнення повертатися залишок суми з врахуванням якості заборгованості [6].



*Рис. 3. Динаміка частки мікрокредитів у загальній структурі виданих кредитів в економіці України за 2018–2020 роки (станом на початок року), %*

*Джерело: розраховано за даними Національного банку України [6]*

Організація максимальної ефективності перерахованих дій дозволить банкам підвищити рентабельність кредитної діяльності і отримати конкурентну перевагу над іншими учасниками ринку. Що у свою чергу сприятиме підвищенню стійкості і прибутковості національної банківської системи і розвитку економіки в цілому.

Висновок. Кредитна політика банку являє собою систему заходів, цілей та процедур здійснення банком своєї кредитної діяльності, яка спрямована на забезпечення постійного зростання ефективності кредитного портфелю за умови мінімізації його ризиків. Кредитна політика банку забезпечує відповідні засади для оптимального використання його ресурсів, створює передумови для прийняття більш обґрунтованих рішень в управлінні кредитними операціями. Метою формування кредитної політики банку є створення відповідних передумов для оптимізації управління кредитним портфелем та кредитними ризиками. При цьому, важливу роль у процесі такого управління відіграють відповідні критерії якості кредитів, які впливають на кредитні ризики.

### **Список використаних джерел**

1. Аванесова Н.Е., Вознікова Ю.М. Кредитна політика банківських установ: стратегічні аспекти та ризики. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. №8. С. 956-961
2. Бикова О.В. Оцінка ефективності кредитної політики банку / О.В. Бикова, О.В. Марченко // Молодий вчений, 2017. – №3. – С. 586-591
3. Бучко І. Є. Скоринг як метод зниження кредитного ризику банку. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2018. № 2. С. 178-182.
4. Волкова В. Тенденції та перспективи управління кредитною діяльністю банків / В. Волкова, Н. Волкова // Економіко-правова парадигма розвитку сучасного суспільства, 2016. – №1. – С. 36-42.
5. Гребенюк О.О. Аналіз ефективності фінансової рентабельності банківських установ / О.О. Гребенюк // Вісник ВНТЕУ, 2016. – №1. – [Електронний ресурс] – режим доступу: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all.../158>
6. Дані НБУ – URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#3>

7. Доценко І. О. Сутність та значення кредитної діяльності банку у сучасних умовах економічного розвитку / І. О. Доценко // Науковий вісник Ужгородського національного університету, 2017. – №12. – С. 94-100
8. Дьячкова Ю.М., та ін. Удосконалення методів стабілізації банківської системи України в умовах ризикової економіки / Ю.М. Дьячкова, І.В. Швецова // Економічний вісник Донбасу, 2018. № 1(51). С. 53-58
9. Крючко Л.С. Управління кредитним портфелем комерційного банку / Л.С. Крючко, А.В. Сидоренко // Економіка і суспільство, 2017. – №13. – С. 1139-1145
10. Романюк. В. Що відбувається на українському ринку кредитів. Асоціація фінансових інституцій. 2021. №1. URL: <https://afi.org.ua/articles/shcho-vidbuvaetsya-na-ukrayinskomu-rinku-mikrokreditiv>
11. Сорока А.В., Колесникова А.Р. Кредитна політика банку як основа управління кредитним ризиком. Молодий вчений. 2017. №4. С. 769-775

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента СЕРАЖИМА Ю.В.

## **СУТНІСТЬ, ДОХІДНІСТЬ ТА РИЗИКИ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ**

**СИДОРЕНКО І., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*Статтю присвячено дослідженню сутності кредитного портфеля банку, визначенню переліку індикаторів дохідності та ризиків на основі узагальнення напрацювань зарубіжних та вітчизняних вчених.*

*The article is devoted to the study of the essence of the bank's loan portfolio, the definition of the list of indicators of profitability and risks based on the generalization of the achievements of foreign and domestic scientists.*

Актуальність теми. На сучасному етапі розвитку банків України важливе значення має формування ефективного кредитного портфеля, який займає суттєву частку в їх активах. Залежно від бізнес-моделі та «апетиту» до кредитного ризику питома вага кредитного портфеля по банках України коливається в межах 10–90%. В умовах зниження процентної маржі задля забезпечення прийнятної дохідності кредитного портфеля, банки вимушені приймати вищий рівень кредитного ризику. На сучасному етапі розвитку вітчизняної банківської системи особливої гостроти набула проблема високого рівня кредитного ризику, про що свідчить частка непрацюючих кредитів у кредитному портфелі банків України, яка нині досягла більше 40%. З огляду зазначеного, актуальності набуває ключова науково-практична проблема, яка стосується досягнення певного балансу між дохідністю та ризиками від здійснених банком кредитних операцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управлінню дохідності та ризиками кредитного портфеля, в тому числі визначенню індикаторів дохідності та ризиків банку, присвячено наукові праці як вітчизняних вчених, зокрема: Т. Андрушківа [9], Ю.В. Бугель [1], В.М. Голуба [6], В. Коваленко [7], Л.О. Примостки [10], І. Семенча [9], А. Ткачова [9], М.Г. Лапусти [12], П.С. Нікольського [12], так і зарубіжних дослідників, а саме: Б. Бухвальда [2], Р. Г. Габбарда [4] тощо.

Попри значний внесок вчених у визначення сутності кредитного портфеля та аналізу взаємозв'язку між дохідністю та ризиками, зміни, які відбуваються у банківській системі сьогодні, зумовлюють необхідність поглибленого аналізу кредитної діяльності банків, а також дохідності та ризиковості сформованого ними кредитного портфеля.

Метою дослідження є розкриття сутності, індикаторів дохідності та ризиків кредитного портфеля банку, а також рекомендацій щодо їх розширення.

Об'єктом дослідження є індикатори дохідності та ризиків кредитного портфеля.

Предметом дослідження є процес визначення дохідності та ризиків кредитного портфеля банку.

Виклад основного матеріалу. Кредитування завжди було й залишається найпріоритетнішою економічною функцією банків. Тому формування кредитного портфеля шляхом досягнення ефективної рівноваги між дохідністю та ризиками від здійснення кредитних операцій банками є важливим аспектом управління банківським бізнесом.

Аналіз літературних джерел дозволив встановити широку палітру наукових думок стосовно сутності поняття кредитного портфеля, окремі з яких представлені в табл. 1.

*Таблиця 1*

### **Визначення поняття «кредитний портфель банку» у роботах науковців\***

| Автор  | Визначення  |
|--|---|
| Примостка Л.О. [10, с.125]                   | Сукупність усіх кредитів, наданих банком для одержання доходів  |
| Герасимович А.М. [5, с.132]                  | Сукупність виданих позик, які класифікуються на основі різних критеріїв, пов'язаних з різними чинниками кредитного ризику або зі способами захисту від нього              |
| Бугель Ю.В. [1, с.6]                         | Сукупність наданих банком позичок, сформовану з метою отримання прийняттого рівня доходу та забезпечення платоспроможності банку при мінімальному рівні кредитного ризику |
| Голуб В.М. [6, с.19]                         | Сукупність відносин між кредитором і позичальниками, які виникають у процесі руху тимчасово вільних грошових коштів   |
| Лапуста М.Г. і Нікольський П.С. [12, с. 216] | Сукупність вимог банку за кредитами, які класифіковані за критеріями, пов'язаними із різними факторами кредитного ризику або способами захисту від нього                  |

*\*Примітка: складено автором*

Проаналізувавши думки вчених, можна зробити висновок, що більшість з них розглядають кредитний портфель банку як сукупність наданих позик банком для отримання доходу, що свідчить про однобічність тлумачення даного поняття. На нашу думку, кредитний портфель – це сукупність наданих позичок банком, класифікованих за різними критеріями, для отримання прийняттого рівня доходу в межах «апетиту» його до кредитного ризику. В даному визначенні «дохід-ризик» взаємопов'язані між собою при проведенні банком кредитних операцій.

В науковій літературі серед індикаторів дохідності та ризиків виділяють систему коефіцієнтів, які запропоновані для аналізу та оцінки ефективності кредитної політики банку. Показники розділені на дві групи: показники дохідності та ризику кредитного портфеля. Показники дохідності кредитного портфеля ілюструють ефективність кредитного портфеля банку. Індикатори ризиків кредитного портфеля надають інформацію щодо забезпеченості кредитного портфеля власним капіталом, часткою сформованих резервів під кредитні операції тощо.



Проаналізуємо систему показників дохідності та ризиків кредитного портфеля банку на основі узагальнення окремих наукових позицій (табл. 2).

Таблиця 2

**Використання індикаторів дохідності та ризиків кредитного портфеля банку в роботах вітчизняних науковців\***

| Показник  | Автор               |                   |                |                 |                 |
|---|---------------------|-------------------|----------------|-----------------|-----------------|
|   | Герасимович А.М [5] | Примостка Л.О [8] | Косова Т.Д [8] | Бугель Ю.В. [1] | Волкова В.В [3] |
| <b>Показники дохідності кредитного портфелю</b>                 |                     |                   |                |                 |                 |
| Коефіцієнт дохідності кредитного портфеля (Кд)                  | +                   | +                 | -              | +               | +               |
| Частка процентних доходів у загальній сумі доходів              | +                   | +                 | -              | +               | +               |
| Чиста процентна маржа (Чпм)                                     | +                   | +                 | +              | +               | +               |
| Коефіцієнт покриття кредитного портфелю власним капіталом (Квк) | +                   | +                 | +              | +               | +               |
| Коефіцієнт якості кредитного портфеля (Кя)                      | +                   | +                 | -              | +               | +               |
| Коефіцієнт кредитної активності (Ка)                            | +                   | -                 | +              | +               | +               |
| Коефіцієнт проблемних кредитів (Кпк)                            | +                   | -                 | +              | +               | +               |

\*Примітка: складено автором

Проаналізувавши наукові праці вітчизняних вчених, ми виокремили 7 основних показників (табл. 2), які найдоцільніше використовувати при аналізі дохідності та ризиковості кредитного портфеля банку. Саме ці показники найчастіше використовуються у працях вчених. Наведемо економічне тлумачення, алгоритм розрахунку та рекомендоване значення найбільш вживаних показників дохідності та ризиків кредитного портфеля банку.

1. Коефіцієнт дохідності кредитного портфеля (Кд):

$$K_d = \frac{\text{Відсотковий дохід банку}}{\text{Кредитний портфель}} \quad (1)$$

Даний коефіцієнт характеризує дохідність кредитного портфеля і показує, скільки банк отримає доходів з кожної гривні виданих кредитів. Застосування даного показника дає змогу здійснити аналіз дохідності різних напрямів розміщення позик й оптимізувати напрями їх використання, віддаючи перевагу більш дохідним. Саме цей показник, на нашу думку, є найбільш прийнятним індикатором дохідності кредитного портфеля банку. Чим вищим є значення цього показника, тим більший дохід приносять банку кредитні операції, що є позитивно для банку. [5]

2. Частка процентних доходів у загальній сумі доходів (Кпд):

$$K_{pd} = \frac{\text{Процентні доходи}}{\text{Доходи}} \quad (2)$$

Коефіцієнт характеризує частку доходів, отриманих банком від надання кредитів у загальних доходах банку. Аналізуючи його, доцільно порівняти значення даного показника зі значенням коефіцієнта кредитної активності. Якщо коефіцієнт питомої ваги кредитних доходів вищий коефіцієнта питомої ваги кредитів у дохідних активах, це свідчить про те, що ефективність кредитних операцій вища, ніж ефективність інших банківських операцій. [5, с. 239].

### 3. Чиста процентна маржа (Чпм):

$$\text{Чпм} = \frac{\text{Процентні доходи} - \text{Процентні витрати}}{\text{Активи}} \quad (3)$$

Чиста процентна маржа дає змогу оцінити здатність банку утворювати чистий процентний дохід від активних операцій, до складу якого входить, зокрема і кредитний портфель. Аналізуючи чисту процентну маржу, слід брати до уваги її призначення: маржа слугує для покриття витрат банку і ризиків. Оптимальним значенням показника є 4,5 %. Зменшення процентної маржі сигналізує про загрозу банкрутства. Основними причинами зменшення процентної маржі є: зниження процентних ставок за кредитами, скорочення питомої ваги дохідних активів у загальному їх обсязі, хибна процентна політика тощо [8, с. 309].

### 4. Коефіцієнт покриття кредитного портфелю власним капіталом (Квк):

$$\text{Квк} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Кредитний портфель}} \quad (4)$$

Даний коефіцієнт характеризує якість кредитного портфеля з погляду його захищеності власним капіталом і показує, скільки власних коштів припадає на одну гривню виданих кредитів. Зростання даного коефіцієнта є підтвердженням того, що посилюється захищеність кредитів власним капіталом, а нарощення власного капіталу, в свою чергу, є позитивним явищем для банку. [3, с. 73]

### 5. Коефіцієнт якості кредитного портфеля (Кя)

$$\text{Кя} = \frac{\text{Резерв для покриття можливих витрат від кредитних операцій}}{\text{Кредитний портфель}} \quad (5)$$

Коефіцієнт характеризує якість кредитного портфеля з позиції ризиковості ілюструє частку класифікованих кредитів за рівнем ризику в загальній сумі кредитного портфеля банку. Оптимальне значення показника становить 0,9 – 5% [3, с. 73].

### 6. Коефіцієнт кредитної активності (Ка)

$$\text{Ка} = \frac{\text{Кредитний портфель}}{\text{Активи}} \quad (6)$$

Оптимальне значення питомої ваги кредитних вкладень у загальних активах 65-75 %. Значення кредитної активності вище 75 % свідчить про агресивну, ризиковану кредитну політику банку та недостатню диверсифікацію активів, тому кожен банк самостійно визначає прийнятну для нього політику кредитної активності [3, с. 73].

### 7. Коефіцієнт проблемних кредитів (Кпк)

$$\text{Кпк} = \frac{\text{Проблемні кредити}}{\text{Кредитний портфель}} \quad (7)$$

Даний коефіцієнт характеризує частку проблемних кредитів у загальній сумі кредитного портфеля. Зростання значень цього показника свідчить про збільшення рівня кредитного ризику та неефективне управління кредитним портфелем банку. Оптимальне значення показника не більше 10 % [5].

До того ж для вимірювання рівня кредитного ризику використовуються нормативні показники, що встановлені НБУ [11], які є обов'язковими до виконання всіма банками.

Відповідно до Постанови НБУ №368 до нормативів кредитного ризику належать:

- Н7 – норматив максимального розміру на контрагента (не більше 25%);
- Н8 – норматив великих кредитних ризиків (не більше 8-кратного розміру РК);
- Н9 – норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (не більше 25).

Удосконалення оцінки ризиків кредитного портфеля можливо здійснити за допомогою інструмента VAR / CAR (Capital Adequacy Ratio), який призначений для виміру величини капіталу на покриття непередбачуваних втрат за кредитним ризиком. Зокрема, показник VAR (Value at risk) – це величина виміру збитків, яка з ймовірністю рівній рівню довіри (наприклад 99%) не буде перевищена. Відповідно, в 1% випадків збиток складе величину, більшу ніж показник VAR. [14; 13]

Показник VAR можна розрахувати за допомогою таких методів: історичний, параметричний та метод Монте-Карло.

Історичний метод базується на використанні для обчислення реальних історичних значень даних, що аналізуються, наприклад обсяг кредитного портфеля банку. [15]

$$VAR = (1-\alpha) * T \quad (8),$$

де  $\alpha$  – рівень значимості

T – період часу

Параметричний метод оцінка ризику здійснюється в припущенні, що відомий розподіл дохідності та розраховується як:

$$VaR = V * (e^{\delta z} - 1) \quad (9)$$

де, V – обсяг операцій, що підпадає під ризик;  $e = 2,72$ ;

$\delta$  – стандартне відхилення параметру ризику від його середнього значення;

z – значення довірчого інтервалу [13, с.12]

За методом Монте-Карло, ризикована вартість обчислюється шляхом випадкового сценарію ринку з використанням раніше встановлених параметрів зміни цін і кореляції, зокрема розраховується прибуток для кожного сценарію. Даний метод дозволяє моделювати будь-які історичні й гіпотетичні розподіли, проте є дуже складним та потребує спеціальних технічних засобів для здійснення розрахунків і багато часу. [16]

Серед інструментів дохідності можна виокремити показник RAROC, за допомогою якого можна провести детальний аналіз дохідності, зваженої на ризик по кредитному портфелі банку. [14]

$$RAROC = \frac{\text{Чистий прибутоків урахуванням ризику}}{\text{Капітал}} \quad (10)$$

За допомогою показника RAROC можна не лише провести детальний аналіз прибутку кредитного портфеля банку, але й виявити витрати, встановити систему їх раціонального розподілу та стимулювати ефективно використання капіталу всередині банку. Впровадження даної методики дозволяє більш обґрунтовано приймати фінансові рішення, а також оцінювати їх ефективність у банку.

У процесі формування кредитного портфеля, банки можуть стикатися не лише з кредитним ризиком, але й з ризиками ліквідності та валютним ризиком. Зокрема, існує тісний зв'язок між кредитним ризиком та ризиком ліквідності, а саме неповернення кредиту призводить до зменшення грошових потоків, а також до знецінення кредитних активів, що, зрештою, підвищує ризик ліквідності в банках, тим самим породжуючи ризик дефолту в банку. Валютний ризик, в свою чергу, може виникнути через несприятливі коливання курсів іноземних валют, що може призвести як до збитку так і прибутку в банку.

Висновок. Кредитний портфель банку – це сукупність наданих позичок банком, класифікованих за різними критеріями, для отримання прийняттого рівня доходу в межах «апетиту» його до кредитного ризику. Кредитний портфель банку оцінюється за показниками дохідності та ризиків. За результатами дослідження встановлено, що найчастіше оцінка дохідності та ризиків кредитного портфеля банку здійснюється за

допомогою таких коефіцієнтів як: дохідності кредитного портфеля, покриття кредитного портфелю власним капіталом, якості кредитного портфеля, кредитної активності, проблемних кредитів тощо.

З метою удосконалення оцінки дохідності та ризиків кредитного портфеля банкам України доцільно використовувати метод CAR, який дозволяє визначити величину економічного капіталу на покриття неочікуваних втрат по кредитному ризику, а також показник дохідності, зваженої на ризик.

### Список використаних джерел

1. Бугель Ю.В. Поняття кредитного портфеля комерційного банку та необхідність управління ним. *Світ фінансів*. 2011. №2. С. 98-107.
2. Бухвальд Б. Техника банковского дела. Пер. с немец. Сирии, 2002. С. 257
3. Волкова В.В. Практичне застосування моделі оцінки ризику кредитного портфелю банку. *Фінанси, облік, банки*. 2014. №1 (20). С. 71-79.
4. Габбард Р.Г. Гроші, фінансова система та економіка: підручник. Київ. КНЕУ, 2004. С. 889.
5. Герасимович А.М, Парасій-Вергуненко І.М. Кочетков В.М. та ін. Аналіз банківської діяльності: підручник. Київ. КНЕУ, 2010. С. 599.
6. Голуб В.М. Управління кредитним портфелем комерційного банку: автореф. дис. канд. екон. наук «Фінанси, грошовий обіг і кредит». Київ. КНЕУ. 2004. С. 19.
7. Коваленко В.В. Управління кредитним портфелем в умовах фінансової невизначеності функціонування банків. *Регіональна економіка та управління*. 2016. №1. С. 60-63.
8. Косова Т.Д. Аналіз банківської діяльності: навч. посіб. Київ. Центр учбової літератури. 2011. С. 486.
9. Масалигіна В.В., Деркач А.А. Теоретико-методологічні підходи до управління кредитним портфелем комерційного банку. *Вісник економіки транспорту та промисловості*. 2016. №56. с. 145-152.
10. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: підручник. 3-тє вид., доп. і перероб. Київ. КНЕУ. 2012. С. 338.
11. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: Постанова Правління НБУ від 30.06.2016 р. № 351.
12. Современный финансово-кредитный словарь /Под общ. ред. М. Г. Лапусты, П. С. Никольского. 3-е изд., доп. Инфра-М. 2014. С. 568.
13. Vivien BRUNEL. Credit Value at Risk (CVaR). IMA: Journal of Management Mathematics. 2016. 19 p. URL: <http://vivienbrunel.free.fr/Other/CreditVaR>
14. Nicklas Larsen, Helmut Mausser. Algorithms for optimization of valueat-risk. FEES. Chapter 8. 2015. P. 129-153 URL: <http://www.pacca.info/public/files/docs/public/finance/Active%20Risk%20Management/Uryasev%20%20Algorithms%20Optimization%20VaR>
15. Online resource. What is Value at Risk. URL:<https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/trading-investing/value-at-risk-var>
16. Online resource. Value-at-risk (VAR). URL:<https://www.risk.net/definition/value-at-risk-var>

Робота виконана під науковим керівництвом д-ра екон. наук, професора ШУЛЬГИ Н.П.

# МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ

СИМОНЕНКО Д., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»

*У статті визначено причини, які зумовлюють появу кредитного ризику та проведений аналіз поняття «кредитний ризик». Охарактеризовано динаміку непрацюючих кредитів банків України за останні роки, а також проаналізовано взаємозв'язок фінансових результатів банку із резервами, сформованими під кредитні ризики. Наведено методи управління кредитним ризиком.*

*The article identifies the causes of credit risk, analyzes the concept of «credit risk». The dynamics of non-performing loans in recent years is described, as well as the connection between the financial results of the bank and the reserves formed to cover the credit risks. Methods of credit risk management are given.*

Актуальність теми. Кредитний ризик вже не один рік посідає важливе місце в банківській системі як один з провідних ризиків, в результаті реалізації якого значні втрати понесуть як окремі банки, так і банківська система в цілому. Надійність і фінансова стійкість банків залежать від складу і структури кредитного портфеля, а також належного процесу управління ним. У зв'язку з цим ґрунтовна оцінка кредитного ризику є пріоритетним завданням для будь-якого банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням аналізу кредитного ризику банку присвячено роботи таких науковців як: Дзюблюк О.В, Прийдун Л.М., Лаврушин О.І., Примостка Л.О., Вовчак О.Д., тощо. Проте незважаючи на велику кількість досліджень дане питання потребує постійного аналізу в сучасних умовах розвитку країни.

Метою статті є дослідження сутності кредитного ризику, визначення причин його виникнення та методів управління ним.

Об'єктом дослідження є кредитний ризик банку.

Предметом дослідження є причини виникнення кредитних ризиків банку.

Поняття «кредитний ризик» на сьогоднішній день є однією з найскладніших економічних категорій. Тому в економічній теорії упродовж багатьох років вітчизняними й зарубіжними вченими ведуться дискусії навколо питань, пов'язаних із його сутністю та тим, що його генерує.

Для того, щоб з'ясувати економічну сутність поняття «кредитний ризик», визначимо підходи вчених щодо його трактування (табл. 1).

Таблиця 1

## Визначення поняття «кредитний ризик» у роботах науковців\*

| Автор         | Економічна сутність   |
|---------------|---|
| О.П. Просович | наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови фінансової угоди з банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання |

| Автор           | Економічна сутність   |
|-----------------|---|
| І.Ф. Прокопенко | можливе падіння прибутку банку і навіть втрата частини його акціонерного капіталу в результаті неспроможності позичальників погашати й обслуговувати борг |
| Н. І. Версаль   | ризик втрати частини вартості активів кредитора внаслідок невиконання зобов'язань позичальниками  |
| А.П. Ковальов   | грошове (вартісне) або невартісне відхилення відкритої ризикової кредитної позиції від запланованої банком траєкторії                                     |

\* Примітка: складено автором на основі [1], [2, с. 151], [3, с. 85], [4, с. 67].

Аналізуючи наявні в науковій літературі визначення категорії «кредитного ризику», слід зазначити, що серед науковців існує єдина точка зору у визначенні цього поняття, яке трактується, як невизначеність та ймовірність недоотримання запланованого доходу, внаслідок невиконання умов кредитних договорів позичальниками.

На нашу думку, кредитний ризик – це ймовірність отримання банком збитків, спричинених неможливістю позичальника повернути позику або виконати договірні зобов'язання і його розрахунок на індивідуальній основі здійснюється таким чином [5]:

$$CR_{\text{інд}} = PD \times [EAD - (\sum_{i=1}^n (CV \times k) i + RC)], \quad (1)$$

де  $CR_{\text{інд}}$  – індивідуальний кредитний ризик;

$PD$  – ймовірність дефолту боржника;

$EAD$  – експозиція під ризиком, тобто сума кредиту;

$CV$  – вартість забезпечення;

$k_i$  – коефіцієнт ліквідності  $i$ -го виду забезпечення;

$RC$  – інші надходження, не може перевищувати 5% від суми боргу, що не покрита вартістю забезпечення (з урахуванням коригування на коефіцієнт ліквідності).

Якщо розглядати кредитний ризик на груповій основі, то формула матиме такий вигляд:

$$CR_{\text{груп}} = \sum_{m=1}^n EAD_m \times PD_{\text{груп}} \times LGD_{\text{груп}} \quad (2)$$

де  $CR_{\text{груп}}$  – розмір кредитного ризику за групою фінансових активів;

$n$  – загальна кількість кредитів у групі фінансових активів;

$m$  – порядковий номер кредиту в групі фінансових активів;

$EAD$  – експозиція під ризиком;

$PD_{\text{груп}}$  – ймовірність дефолту боржників/контрагентів, включених до групи фінансових активів;

$LGD_{\text{груп}}$  – рівень збитків за групою фінансових активів у разі дефолту.

Незважаючи на те, кредитному ризику завжди приділяється багато уваги, проте й досі існують відповідні фактори, які не дають можливості чітко визначити розмір ризику, а відтак й знизити негативний вплив від його настання на діяльність банку.

Пропонуємо більше детально розглянути, що саме генерує такі ризики [6]:

1. Кредитна концентрація. Якщо більша частина кредитів банків зосереджена на конкретних позичальниках або конкретних секторах, це спричинює концентрацію кредитів. Наприклад, банк кредитує лише сектор нерухомості. У випадку, коли весь сектор стикається зі спадом, банк також автоматично зазнає збитків, оскільки не зможе повернути позиковий капітал.

2. Процес видачі кредиту. Сюди входять недоліки в процесах надання та моніторингу банківських кредитів. Незважаючи на те, що кредитний ризик властивий кредитуванню, його можна звести до мінімуму за допомогою надійної кредитної практики. Нижче наведено випадки, коли недоліки в кредитному процесі банку спричиняють значні кредитні збитки:

- неповна кредитна оцінка. Для того, щоб оцінити кредитоспроможність будь-якого позичальника, банку необхідно перевірити: кредитну історію позичальника, спроможність виконувати фінансові зобов'язання, умови позики та заставу. За відсутності будь-якої із наведеної інформації кредитоспроможність позичальника не може бути об'єктивно оцінена. У такому випадку банк повинен проявляти обережність при кредитуванні.
- суб'єктивне прийняття рішень. Мова йде про випадки, коли вище керівництво має можливість прийняти рішення, незалежно від кредитної політики банку, тобто коли позики надаються пов'язаним сторонам без проведення належної кредитної оцінки, і відповідно, ризик дефолту також зростає.

3. Циклічність. Майже всі галузі переживають депресію та період буму. Протягом періоду буму оцінки можуть призвести до високої кредитоспроможності позичальника. Однак також слід враховувати циклічні показники галузі, щоб більш точно отримувати результати кредитних оцінок.

В умовах зростання рівня кредитного ризику можлива поява непрацюючих кредитів (NPL). Відповідно до класифікації Національного банку України кредити вважаються непрацюючими, якщо сплата основної суми боргу та нарахованих відсотків за ними прострочені більше ніж на 90 днів. Проаналізуємо динаміку зміни показника NPL в банках України за останні роки (рис. 1).

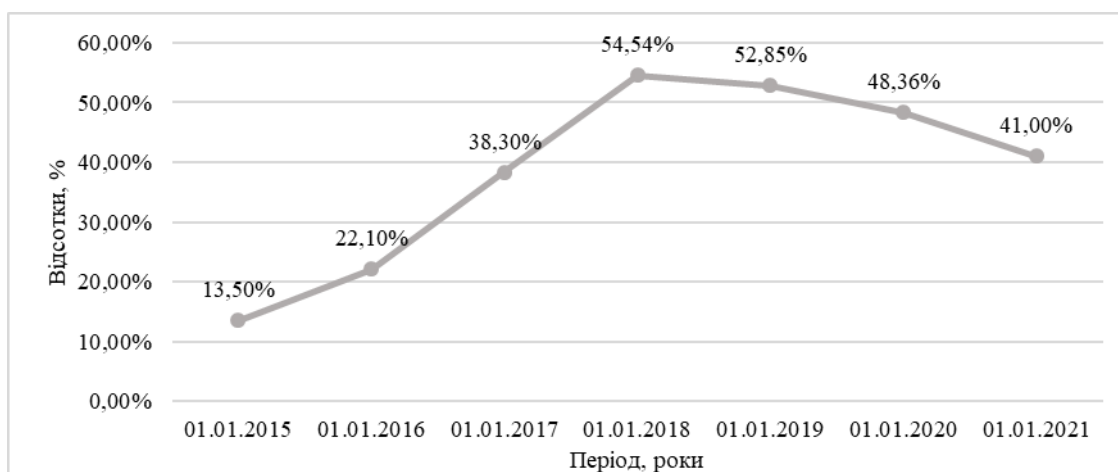


Рис. 1. Динаміка частки непрацюючих кредитів в кредитному портфелі банків України протягом 2014–2020 р.\*

\* Примітка: складено автором на основі [7].

Майже до кінця 2017 року відбувалося стрімке зростання NPL в кредитному портфелі банків України, що було спричинене такими факторами:

- участь України у військовому конфлікті;
- загальний спад економіки;
- запровадження нового підходу щодо оцінки непрацюючих кредитів, тому у 2017 році показник NPL є найбільшим;
- націоналізація АТ КБ «ПриватБанк» та визнання реальної якості його кредитного портфеля.

Починаючи з 1 січня 2018 року спостерігається постійна тенденція зниження рівня NPL в кредитному портфелі банків України. І навіть протягом 2020 року, який супроводжувався несприятливими умовами для ведення бізнесу, частка непрацюючих кредитів станом на 01.01.2021 зменшилась на 7,36 п.п. в порівнянні з попереднім періодом. Більшою мірою це пояснюється роботою державних банків по очищенню балансів від проблемної заборгованості.

У жовтні 2020 року АТ КБ «ПриватБанк» списав 38 мільярдів гривень непрацюючих кредитів, під які було раніше сформовано 100% резервів. У результаті частка NPL у держбанку знизилася з 79,2% до 76,7%.

У листопаді частка NPL у портфелях інших держбанків, а саме АТ «Державний ощадний банк», АБ «УКРГАЗБАНК» та АТ «УКРЕКСІМБАНК» знизилася до 42,9% з 43,5% у жовтні [8].

Наявність непрацюючих кредитів у балансі банку може негативно впливати на результати його діяльності. Це пов'язано з тим, що банк вимушений здійснювати значні відрахування в резерви, а це, в свою чергу, зменшує обсяг прибутку, який банк може отримати. Якщо прибутки будуть знижуватись, то для досягнення їх запланованого рівня банк буде провадити більш ризикову кредитну діяльність, тим самим, збільшуючи обсяг кредитного ризику на який він наражається.

Проаналізуємо динаміку фінансових результатів банків України та обсягу сформованих резервів під кредитні ризики (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка чистого прибутку та резервів під кредитні ризики банків України протягом 2014–2020 р.\*

\* Примітка: складено автором на основі [7], [9].

З даного рисунку видно, що у кризові роки діяльність банків України була збитковою, а тому щороку обсяги резервів, сформовані під кредитні ризики збільшувались. Найбільший збиток в історії банківської системи України був зафіксований у 2016 році і склав 159 мільярдів гривень. Однією з головних причин слугувало резервування кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк», оскільки після його націоналізації збиток банку складав 135 мільярдів гривень. Таким чином і обсяг сформованих резервів є найбільшим, а саме 145 мільярдів гривень. У 2020 році відбулося збільшення резервів під кредитні ризики на 9,9 мільярдів гривень порівняно з попереднім роком. Це пояснюється зниженням якості активів, внаслідок фінансових труднощів позичальників.



Таким чином для мінімізації рівня кредитного ризику та зменшення його впливу на результати діяльності кожен банк має визначити ефективні методи щодо його управління. У загальному їх можна поділити на такі блоки (табл. 2):

Таблиця 2

**Методи управління кредитним ризиком\***

| Метод     | Сутність   |
|-----------|--|
| Уникнення | 1. Відмова від кредитування клієнта.   |
| Прийняття | 1. Повне прийняття.<br>2. Часткове прийняття: <ul style="list-style-type: none"> <li>• забезпечення;</li> <li>• сек'юритизація.</li> </ul>   |
| Зниження  | 1. Можливого збитку: <ul style="list-style-type: none"> <li>• лімітування;</li> <li>• синдиковане кредитування.</li> </ul> 2. Можливості виникнення втрат: <ul style="list-style-type: none"> <li>• диверсифікація.</li> </ul> |

\* Примітка: складено автором на основі [10, с. 61]

Метод уникнення вважається найбільш радикальним з-поміж інших. Якщо застосовується саме цей метод управління кредитним ризиком, то банк зовсім втрачає джерело ймовірного доходу, а від так його використання є доцільним за відповідних умов: якщо не дотримується оптимальне співвідношення між дохідністю та ризиковістю операції; якщо втрати будуть більші джерела банку для покриття ризику (сформовані резерви та капітал).

Методи прийняття та зниження кредитного ризику найбільш часто використовуються банками. Забезпечення кредитів, як інструмент мінімізації кредитного ризику, використовується, по-перше, як джерело, яке дозволить банку повністю або частково компенсувати втрати за кредитною операцією за рахунок реалізації застави, а, по-друге, це слугує стимулом для позичальника виконувати свої фінансові зобов'язання..

Сек'юритизація може бути традиційна, коли банк повністю продає пул кредитів на користь третьої сторони, зазвичай це компанія спеціального призначення (SPV). У випадку синтетичної сек'юритизації банк передає лише кредитний ризик за допомогою кредитно дефолтних свопів, а кредитний портфель залишається на балансі банку. Застосування накопичувальної сек'юритизації доцільно в тому випадку, коли пул складається з малоризикових кредитів та їх списання може негативно вплинути на якість кредитного портфелю банку.

Лімітування кредитного ризику може бути зовнішнім та внутрішнім. Зовнішнє враховує ліміти, які встановлюється Національним банком України, наприклад: норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (не більше 25%), норматив великих кредитних ризиків (не більше 800% регулятивного капіталу банку) та норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (не більше 25 %). Внутрішні ліміти встановлюються банком на власний розсуд стосовно різних напрямів кредитування, видів кредитів, тощо.

Синдиковане кредитування передбачає наявність кількох кредиторів та одного позичальника. Українські банки намагалися надавати синдиковані, точніше консорціумі, кредити, проте зіткнулися з рядом проблем. Наприклад, виникла проблема узгодженості відносно розподілу ризиків, викликаних неповерненням кредиту. Законодавчого врегулювання цього питання немає. Відсутність досвіду і взаємної довіри на фінансовому

ринку призвели до того, що вітчизняні банки, якщо і намагаються надавати синдіковані кредити, то співпрацюють тільки усередині країни. Прикладів створення синдикатів з іноземними банками в Україні немає [11].

Диверсифікація є одним із найпростіших методів зниження кредитного ризику. Вона здійснюється шляхом розміщення кредитів за різними категоріями позичальників, термінами видачі кредитів, формами забезпечення, ступенями ризику, географічної приналежності, сферам діяльності, а також іншими ознаками на основі встановлених внутрішньобанківських лімітів.

Зараз, у період коронакризи, методи управління кредитним ризиком потребують все більшої уваги та вдосконалення. Наприклад, Девід Кроен, голова департаменту оцінки кредитних ризиків Bloomberg наголошує, що система мультиактивних ризиків (Multi-Asset Risk System) використовує великий масив даних Bloomberg, щоб забезпечити оцінку на рівні боржників, надаючи ранні попереджувальні сигнали про кредитну якість боржника, а також широкий спектр кредитної аналітики та аналізу сценаріїв для компаній з усього світу. Серед переваг системи [12]: наявність структури ймовірностей дефолту та спредів кредитно дефолтних свопів, передбачених моделлю; оцінка потенційних збитків за умови невиконання зобов'язань та відшкодування всіх покритих зобов'язань.

Поки кредитори орієнтуються на реагування на проблеми управління кредитним ризиком та їх відновлення через кризу, компанія «Deloitte» вважає, що наступні сфери вимагають постійної уваги [13]:

1. Апетит до ризику. З настанням COVID-19 апетит до ризиків кредиторів вимагав перегляду. Це означало, що основні заходи, процеси та процедури кожної організації повинні були змінитися. Кілька прикладів змін, які розглядають кредитори, включають: ймовірна зміни попередніх заборон щодо надання кредитів безробітним; методи, що використовуються для перевірки доходу для певних сегментів клієнтів, можуть бути не актуальними і потребують перегляду.

2. Моніторинг кредитного портфеля та прогнозування кредитної діяльності. Тобто важливо створити правильну інфраструктуру моніторингу для підтримки рішень про кредитування. Це буде ключовим фактором, що сприятиме управлінню кредитним ризиком як на короткий, так і на довгостроковий період. Неможливо буде відстежувати кожен сегмент кредитного портфелю, і тому кредитори повинні визначити пріоритетні ключові сегменти, які мають для них сенс. Деякі з них можуть включати: безробітних клієнтів; клієнтів, у яких зменшився дохід (які потенційно можуть бути ідентифіковані через їхні транзакційні рахунки); клієнтів, зайняті у секторах, які були визначені як «з високим ризиком»; клієнтів, власники кредитних карток, які не здійснювали жодної транзакції за рахунок кредитних коштів протягом певного проміжку часу.

Висновок. Отже, можна зробити цілком закономірний висновок про те, що процес управління кредитним ризиком завжди потребує вдосконалення, оскільки всі фактори, що на нього впливають, мають тенденцію до змін: це і види кредитів, які надає банк, і зміна нормативів, які встановлюються регулятором стосовно процесу кредитування, а також змінюються якісні і кількісні характеристики самих позичальників.

Процес управління кредитним ризиком потребує постійного контролю за структурою кредитного портфеля та його якісним складом. Дотримуючись оптимального співвідношення між дохідністю та ризиком, банк вимушений обмежувати норму прибутку, тим самим не наражаючи себе на зайвий ризик. Таким чином, банк має завжди вдосконалювати свою систему управління ризиками кредитного портфеля, аби не наражати на ризик кошти вкладників, фінансуючи сумнівні (хоча і прибуткові) проекти.

## Список використаних джерел

1. Просович О.П. Управління ризиками комерційного банку. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2010. № 684. С. 194-200.
2. Прокопенко І.Ф. Основи банківської справи : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 410 с.
3. Версаль Н. І. Теорія кредиту: навч. посіб. Київ: Києво-Могилянська академія, 2007. 483с.
4. Ковальов А. П. Кредитний ризик-менеджмент : монографія. Київ : Сузір'я, 2007. 406 с.
5. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: Постанова Правління Національного банку України від 30.06.2016 р. № 351 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16> (Дата звернення 11.03.2021)
6. Credit Risks in Banks URL: <https://www.wallstreetmojo.com/credit-risks-in-banks/> (дата звернення: 11.03.2021).
7. Дані наглядової статистики Національного банку України URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1> (дата звернення 11.03.2021).
8. Банки скоротили частку NPL до 43% URL: <https://finclub.net/ua/news/chastka-npl-u-bankakh-skorotilas-do-43protsen.html> (дата звернення: 11.03.2021).
9. Банківський сектор URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/> (дата звернення: 11.03.2021).
10. Дзюблюк О.В., Прийдун Л.М. Кредитний ризик і ефективність діяльності банку : монографія. Тернопіль : ФОП Паляниця В.А., 2015. 295 с.
11. Омельченко. Л. С., Кравченко Т. Д. Синдиковане кредитування як інноваційний фінансовий інструмент для комерційних банків України Theoretical Aspects of Economics and Intellectual Property: зб. наук. праць / ДВНЗ «ПДТУ». 2018. Вип. 17. С. 249–255.
12. Credit risk in 2021: Prepare for more unknowns URL: <https://www.bloomberg.com/professional/blog/credit-risk-in-2021-prepare-for-more-unknowns/> (дата звернення: 11.03.2021).
13. Credit Risk Management in a post-COVID-19 world URL: <https://www2.deloitte.com/au/en/blog/covid19-blog/2020/credit-risk-management-post-covid-19-world.html#> (дата звернення: 11.03.2021).

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента ПЛІСАК Т.О.

## УПРАВЛІННЯ НЕПРАЦЮЮЧИМИ КРЕДИТАМИ БАНКУ

**СМОРОДА А., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*Статтю присвячено дослідженню особливостей управління проблемними банківськими кредитами та визначення чинників виникнення проблемної заборгованості банку.*

*The article is devoted to the study of the peculiarities of the management of problem bank loans and the determination of the factors of occurrence of the problem debt of the bank.*

Актуальність теми. За сьогоднішніх умов розвитку глобалізаційних процесів у банківській системі одним із пріоритетних завдань є забезпечення стабільного функціонування і розвитку вітчизняних банків та банківської системи загалом.

Поява проблемних кредитів в наслідок реалізації кредитного ризику відбувається незалежно від зовнішніх економічних умов. Кризові явища впливають лише на ймовірність появи проблемних кредитів і призводять до їх зростання. В умовах нестабільної економіки банківські інститути все більше уваги приділяють управлінню проблемними кредитами з метою мінімізації ризиків дефолту.

Метою написання статті є дослідження особливостей управління проблемними банківськими кредитами та визначення чинників виникнення проблемної заборгованості банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В рамках теоретичного підходу до пояснення управління непрацюючими кредитами використовувалися основні розробки, присвячені окремим прикладним моментам роботи з проблемними кредитами, зарубіжних та відчизняних вчених: А.Ю. Александрова, Дж. Бессіса, Т.М. Болгар, Б.І. Лисака, В.М. Марчук, О.А. Нурзата, Д. Полфремана, Дж.Ф. Синки, Ф. Форда та інші.

Непрацюючі кредити («NPLs») входять до числа найбільш системних порушень договірних відносин. Вони впливають на економіку шляхом нераціонального розподілу кредитів та зниження довіри учасників ринку, що в кінцевому підсумку уповільнює зростання економіки країни.

Згідно з класифікацією НБУ, непрацюючий кредит (NPL) – це актив, за яким прострочення погашення боргу перевищує 90 днів (30 днів для банків-боржників) або за яким боржник неспроможний забезпечити виконання зобов'язань без стягнення забезпечення. Це визначення відповідає рекомендаціям Міжнародного валютного фонду щодо врегулювання питань NPLs.

В Україні досить великий ринок NPL, який виник у результаті проведення експансіоністської кредитної політики в той час, коли стандарти оцінювання платоспроможності позичальників були низькими, а права кредиторів недостатньо захищені. Обсяг NPL різко зріс у 2008 році та в 2015-2017 роках внаслідок:

- девальвації національної валюти;
- спаду економіки;
- окупації частини території України;
- виведення неплатоспроможних банків з ринку та націоналізації «Приватбанку»;
- впровадження нового підходу для визначення NPLs, тощо.

Такі події призвели до того, що держава стала власником приблизно половини всіх активів банківської системи, 62% депозитів населення та чотирьох з 10 найбільших банків. Ситуація почала покращуватися після запровадження деяких законодавчих змін, які дозволяють продаж NPLs через незалежну електронну систему аукціонів – ProZorro.

Частка непрацюючих кредитів (NPL) в Україні становила 41% на початок 2021 року.

Варто наголосити, що частка непрацюючих кредитів поступово скорочується з 2018 року. У 2020 році масштабну роботу провели державні банки: за рік вони списали 30,6 млрд у гривні та 3,1 млрд у доларовому еквіваленті. Це дозволило їм знизити частку непрацюючих кредитів з 63,5% до 57,4%. У результаті загальна частка NPL у банківському секторі знизилася за 2020 рік на 7,4 в.п.

На сьогодні всі непрацюючі кредити визнані банками, рівень покриття їх резервами постійно зростає та становить приблизно 98%. Тож непрацюючі кредити не тиснуть на прибутковість банків та їх капітал.

Проте все ще велика їх частка є тягарем для банківського сектору, особливо для держбанків, у яких сконцентровано понад 70% NPL сектору (приблизно 42% припадає на Приватбанк).[1]

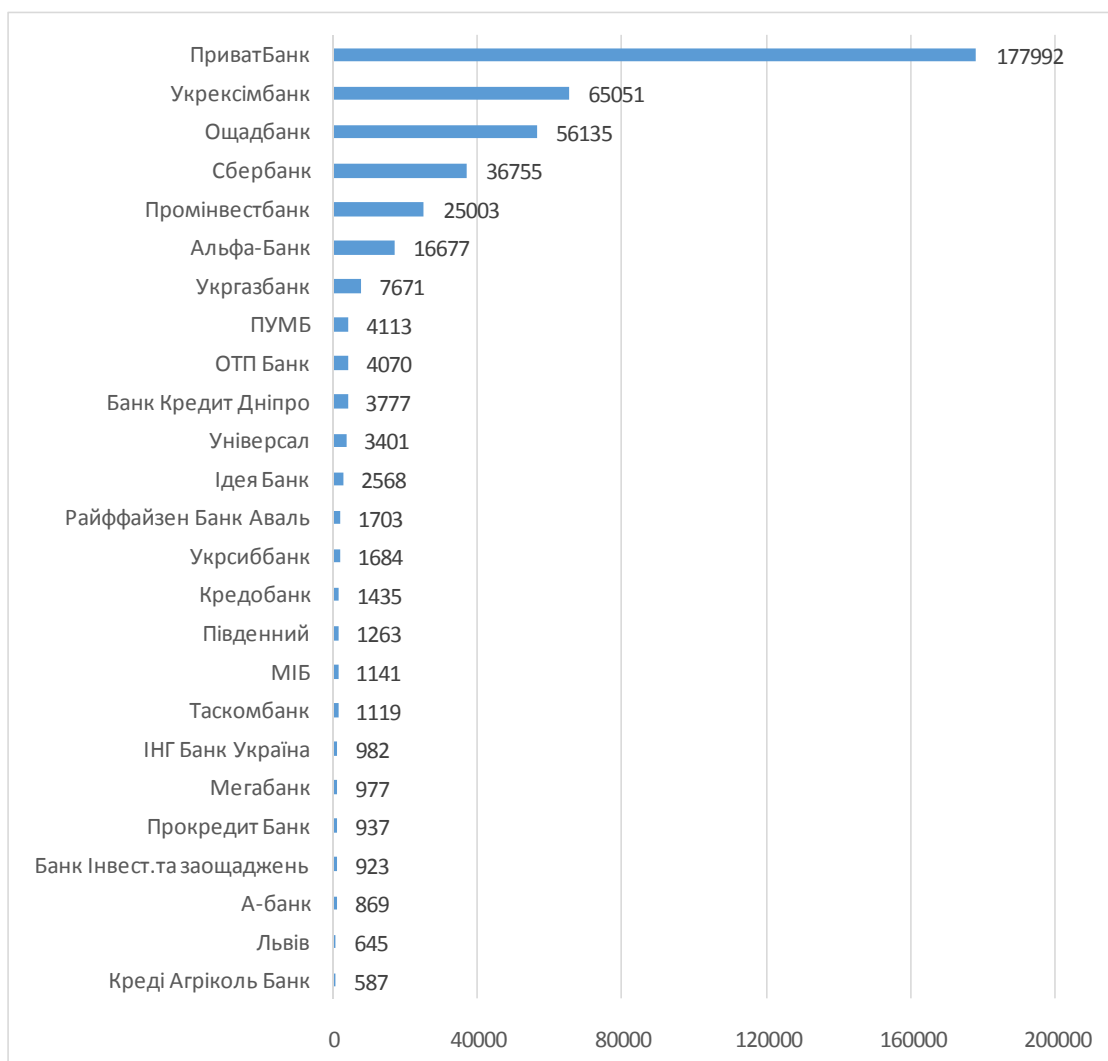


Рис. 1. ТОП 25 банків за обсягом непрацюючих кредитів, млн грн станом на 01.04.2021 р.[1]

У 2019 році в АТ «Альфа-Банк» з 10690 млн грн відбувається збільшення непрацюючих активів до 16777 млн грн, по більшій мірі через приєднання АТ «УКРСОЦБАНК».

Висока частка NPL – результат кредитної експансії минулих років, коли стандарти оцінювання платоспроможності позичальників були низькими, а права кредиторів недостатньо захищені. Інша вагома причина – практика кредитування пов’язаних осіб, що припинили обслуговувати кредити під час кризи.

НБУ наголошує, що банки мають інтенсивніше розчищати баланси: непрацюючі кредити слід реструктурувати, продати чи списати.

Для якісної оцінки проблемних активів НБУ пропонує наступні показники:

1) співвідношення загальної суми боргу за непрацюючими активами до загальної суми боргу відповідного портфеля активів;

2) співвідношення загальної суми боргу за непрацюючими та потенційно проблемними активами, балансової вартості стягнутого майна до загальної суми боргу за відповідними активами та балансової вартості стягнутого майна;

3) показники непрацюючих активів у динаміці: зміна обсягу боргу за непрацюючими активами за звітний період (квартал) (+/-), середній за квартал залишок боргу за непрацюючими активами, міграція потенційно проблемних активів та непрацюючих активів за звітний період (квартал) (+/-) між категоріями;

4) співвідношення зміни суми резерву за звітний період (квартал) (+/-) до загальної

суми боргу за непрацюючими активами;

5) бюджет збитків: загальний збиток у результаті реструктуризацій, фактичний збиток за звітний період (квартал) порівняно з бюджетом збитків.

На сьогоднішній день, за оцінками експертів, загальний обсяг ринку непрацюючих кредитів (NPLs) в Україні складає приблизно 27,9 млрд доларів, із яких 7,8 млрд доларів припадають на Фонд гарантування вкладів і 20,1 млрд доларів – на банківський сектор. Більше 85% непрацюючих кредитів банків і більше  $\frac{3}{4}$  непрацюючих кредитів Фонду є корпоративними кредитами.

При цьому станом на кінець 2020 року державним банкам належала найбільша частка непрацюючих кредитів, але у третьому кварталі 2020 року відбулося зниження частки NPL у державних банках з 48,5% до 45,6%, а в листопаді – до 43,4%.

Це зниження можна пояснити внесенням у квітні 2020 року Кабінетом Міністрів України змін до порядку управління непрацюючими кредитами державних банків. Зокрема, на законодавчому рівні передбачена можливість державним банкам продавати NPL із дисконтом. До цього часу дії з продажу NPL із дисконтом або їх списання могли викликати негативні наслідки для менеджменту банку, зокрема, ризик кримінального переслідування.

Таким чином, уже сьогодні державні банки все активніше розглядають можливість продажу своїх NPL із дисконтом на торгах, що може бути привабливим для інвесторів, які діють на цьому ринку.

Більш того, існує висока ймовірність того, що частка проблемних кредитів може збільшитися в результаті економічної кризи, посиленої COVID-19, і зниження доходів населення. Такі зовнішні фактори також можуть мати безпосередній вплив на компанію, і призвести до того, що частина компаній не зможуть обслуговувати отримані кредити. Виходячи з існуючої структури проблемних активів на балансах банків, можна припустити, що їх основні зусилля будуть зосереджені на роботі з корпоративними NPL.

Інвестування NPL в Україні в більшості випадків відбувається шляхом придбання прав вимоги за кредитом у банку і відступлення права вимоги за забезпеченням. Також трапляються випадки, коли безпосередньо викуповуються права власності або майнові права на проблемний актив, на який вже звернено стягнення, але існують численні судові спори. У такому разі викуповуються безпосередньо такі права вимоги за договорами, на підставі яких права або власності чи майнові права виникли.

Так, на практиці найбільш поширеною є так звана «оншорна структура інвестування», за якою покупка непрацюючих кредитів здійснюється через місцеву компанію спеціального призначення (SPV). Згідно зі сформованою судовою практикою, придбання непрацюючих кредитів розглядається як договорів факторингу і є операцією з надання фінансових послуг.

Іноземні інвестори також розглядають вихід на ринок NPL шляхом безпосереднього придбання NPL компанією-нерезидентом, але ця структура не є настільки поширеною в порівнянні з «оншорною» структурою інвестування. Зокрема, причиною цього є неоднозначна вимога щодо наявності фінансової ліцензії, а також негавні податкові наслідки для банку у випадку продажу NPL нефакторинговій компанії.

Слід звернути увагу на те, що законодавство України дозволяє договірну реструктуризацію боргу в будь-який час шляхом підписання додаткової угоди до кредитного договору, де будуть викладені зміни графіку погашення або процентної ставки та/або розмірів виплат. При цьому не вимагається офіційне схвалення суду, НБУ чи іншого уповноваженого органу.

Забезпечення стабільного функціонування та фінансової стійкості банків та банківської системи в цілому є одним з пріоритетних напрямків на сучасному етапі розвитку банківської системи. Саме тому постає проблема ефективного управління активами та пасивами, що є одним із чинників фінансової стійкості банків.

За наявності досить високої частки проблемних кредитів постає питання як ними управляти.

В рамках аналізу зарубіжного досвіду роботи з проблемними кредитами за останні роки виявлено 2 підходи – централізований і децентралізований.

За централізованого управління проблемними кредитами провідна роль в реструктуруванні боргів відводиться державним агентствам, створеним для викупу та управління проблемними боргами, у випадку децентралізованого підходу ця роль відводиться самим банкам.

Централізований метод був використаний в Болгарії, Угорщині, Чехії, Мексиці, Південній Кореї, Філіппінах і ін. країнах в періоди локальних економічних і банківських криз. У цих країнах були створені спеціальні агентства з управління безнадійними боргами: в Болгарії – банківська консолідаційна компанія, в Угорщині – Угорський банк капіталовкладень і розвитку, в Чехії – консолідаційний банк, в Мексиці – державний траст-фонд, на Філіппінах – Фонд приватизації активів.

Втім слід відмітити, що успіх централізованої реструктуризації проблемних активів виявився, як свідчить практика, тимчасовим і обмеженим – жодної з розглянутих країн не вдалося домогтися на шляхах централізованої реструктуризації проблемних активів стійкого фінансового оздоровлення банків і підприємств-боржників.

У Швеції, Польщі, Фінляндії, Литві, на відміну від розглянутої групи країн, підхід централізованих списань проблемних боргів не застосовувався, завдання управління кредитними портфелями і реструктуризації підприємств боржників була покладена на банки. Останнім було запропоновано створити підрозділи, що спеціалізуються на управлінні кредитами категорії сумнівних та безнадійних і розробити плани реструктуризації проблемного портфеля. Це змусило банки провести жорсткий відбір боржників і раціоналізувати кредитну політику. В умовах економічної кризи найбільш ефективний децентралізований підхід до управління проблемними кредитами. Дане твердження підтверджується аналізом управління проблемними кредитами шведського банку «Nordbanken» в період системної банківської кризи на початку 90-х років XX ст. і роботою з проблемними кредитами в Сполучених Штатах Америки та Німеччини в період поточної економічної кризи.

Процес управління проблемними кредитами можна розділити на 2 варіанти: реабілітацію та ліквідацію. Вибір однієї з двох можливостей є, як правило, прерогативою керівництва банку.

Реабілітація включає первинну перевірку ситуації кредитним інспектором, який спочатку відповідав за видачу кредиту. Перевірка означає ретельний і своєчасний фінансовий аналіз і обговорення ситуації безпосередньо з позичальником. Результати цієї перевірки допоможуть вирішити банку питання про наявність відповідної бази для реабілітації, а саме, чи є адекватна міцність фінансового становища позичальника (Існуюча або потенційна) і готовність позичальника співпрацювати при прийнятті часто складних, болючих рішень. на реабілітаційному етапі увага акцентується на структурі балансу і складі грошового потоку, для чого перевіряються активи і визначається, які з них повинні бути ліквідовані або скорочені в розмірі. Потім приймається комплекс заходів щодо стабілізації процесу погіршення фінансового становища.

Ліквідація. Альтернативами процесу ліквідації є продаж фірми в якості функціонуючого підприємства або її поділ і продаж по частинах. При цьому основний фактор – різниця між виручкою від 2 операцій. Ліквідація, як і реабілітація, – процедура дорога, оскільки необхідні певний час і відповідний персонал, значні операційні витрати і

витрати на юридичні послуги. Ліквідація – явище негативне, оскільки означає, що банк припустився помилки, надавши кредит і вчасно не розпізнавши проблемні позики. В будь-якому варіанті ліквідація фірми (клієнта банку) в цілому погіршує позицію банку.

Висновки. Сьогоднішні проблеми стали наслідком структурних диспропорцій, пов'язаних зі стрімким зростанням українських банків в докризові роки, їх сильною залежністю від іноземного фінансування, недоліками ризик-менеджменту, значною доларизацією кредитів, неефективністю заходів наглядового реагування на події, що відбуваються, накопичення системних ризиків в результаті масштабного зростання обсягів кредитування економіки.

### Список використаних джерел

1. Національний банк України. [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/stability/npl>
2. Болгар Т.М. Проблемні кредити банків як результат реалізації кредитного ризику / Т.М.Болгар // Економічний нобелівський вісник. – 2018. – № 1. – С. 50-58.
3. Ларіонова К.Л. Формування системи управління проблемними кредитами [Електронний ресурс] / К.Л. Ларіонова, І.В. Гоменюк // Вісник Хмельницького національного університету 2017. – № 5. – С. 227–232: Режим доступу: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/6206/1/17.pdf>
4. Bessis, J. (2002) Risk management in banking. Chichester: John Wiley.
5. Monetary Authority of Singapore (2010). Consultative Paper «Credit Stress-Testing»

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента ПЛІСАК Т.О.

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ

**СОСНИЦЬКИЙ М., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*У статті визначено сутність електронних грошей з позицій вітчизняного законодавства. Розглянуто особливості функціонування електронних грошей в Україні. Обґрунтувати проблеми та перспективи розвитку електронних грошей в Україні з позицій забезпечення належного рівня прозорості та безпеки платіжних операцій.*

*The article defines the essence of electronic money from the standpoint of domestic law. Peculiarities of electronic money functioning in Ukraine are considered. Justify the problems and prospects for the development of electronic money in Ukraine from the standpoint of ensuring the appropriate level of transparency and security of payment transactions.*

Актуальність теми. У сучасних умовах більшість розвинених країн вже перейшли у нову фазу економічного розвитку, яка характеризується домінуванням сфери послуг та появою різних інформаційних технологій, використання яких значно покращило життя громадян та бізнесу. Іншими словами, люди стали жити в суспільстві, орієнтованому на



споживання. Однак, суспільство не стоїть на місці. Подальший їх розвиток та зростаюче домінування послуг над виробництвом призвели до того, що інформаційні технології та ІТ стали відігравати ключову роль у цьому русі, значно спрощуючи механізм прийому людьми товарів і, загалом, роблячи життя споживача легшим. Поява Інтернету, розширення доступу до Інтернету, поява мобільних технологій та значне зниження вартості доступу до глобальної мережі стали справжньою (цифровою) інформаційною революцією, яка також стала тригером виникнення електронних грошей. З розвитком нового типу економіки електронні гроші, які останнім часом швидко поширюються і в нашій країні, є важливою гарантією стабільного функціонування фінансової системи загалом.

За останнє десятиліття технологічні та ринкові інновації у внутрішніх та транскордонних платежів характеризуються найновішими платіжними продуктами, включаючи електронні гроші. Електронні гроші з'явилися не випадково, а на вимогу запитів сучасного інформаційного суспільства. Їх поява – це об'єктивний процес, спричинений новими потребами та підвищеними вимогами до ефективності і надійності платежів. Розвиток електронних грошей спричинений, з одного боку, бурхливим розвитком інформаційних та криптографічних технологій, які дали можливість зберігати гроші на електронних пристроях, а з іншого боку, потребами електронної комерції, які традиційні платіжні системи не повністю задовольняють.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розвитку електронних грошей в Україні займалися ряд фахівців, зокрема Андрушко Л.Ю., Петик М.І., Бондарчук В.В., Вавдіюк Н.С., Талах Х. В., Джусов А.А., Рубцова Н.І., Джусов, О. А., Піляк, О. І., Колесник В.М., Артеменко Д.А., Проценко А. Т., Рядінська В., Ситник І.П., Коротка А.П., Ситник І.П., Коротка А.П., Чайковський Я.І. Однак, подальшого вирішення потребують питання перспектив розвитку електронних грошей в сучасних економічних умовах.

Метою статті є дослідження перспектив розвитку електронних грошей в Україні.

Для досягнення поставленої мети було вирішено ряд завдань:

- дослідити сутність електронних грошей з позицій вітчизняного законодавства;
- розглянути особливості функціонування електронних грошей в Україні;

обґрунтувати проблеми та перспективи розвитку електронних грошей в Україні з позицій забезпечення належного рівня прозорості та безпеки платіжних операцій.

На законодавчому рівні охарактеризовано основні законодавчі засади функціонування механізму електронних грошей в Україні, які наведено на рис. 1 [1]:

Основні показники розвитку ринку електронних грошей в Україні наведено на рис. 2. Упродовж 2018-2019-й рр. можна було спостерігати майже двократне зростання обсягів операцій з електронними грошима в Україні. Так, якщо у 2017 році обсяг емітованих електронних грошей складав 84 млн.грн.

У 2018 році даний показник зріс до 105 млн.грн. У 2019 році обсяг випущених електронних грошей збільшився до 203 млн грн. Обсяг операцій з електронними грошима у 2019 році склав 16,7 млрд грн, що на 35% більше порівняно з 2018-м роком. При цьому варто відмітити, що кількість електронних гаманців зросла не так суттєво і досягла 74 млн од., зростання становило 18% [2].

15 вересня 2020 р. набула чинності постановою правління НБУ №133 від 11 вересня «Про затвердження змін до положення про електронні гроші в Україні» [3]. Відповідно до неї, впродовж 6 місяців з моменту набуття нею чинності банки зобов'язані розробити та подати НБУ зміни до правил використання електронних грошей та привести свою діяльність у відповідність з діючою нормативно-правовою базою. Додатково вводяться ліміти розміру коштів, які можуть зберігатися на електронному гаманці: на пов'язаному електронному гаманці може бути сума до 400 тис. грн, на непов'язаному – до 5 тис. грн; вводиться зобов'язання на видачу кредитів з коштів, одержаних як передоплата за випущені електронні кошти; банки зобов'язані провести уточнення інформації по вже відкритим електронним гаманцям у рамках планового обслуговування інформації; перекази з використанням електронних грошей мають супроводжуватися інформацією про відправника та одержувача [3].

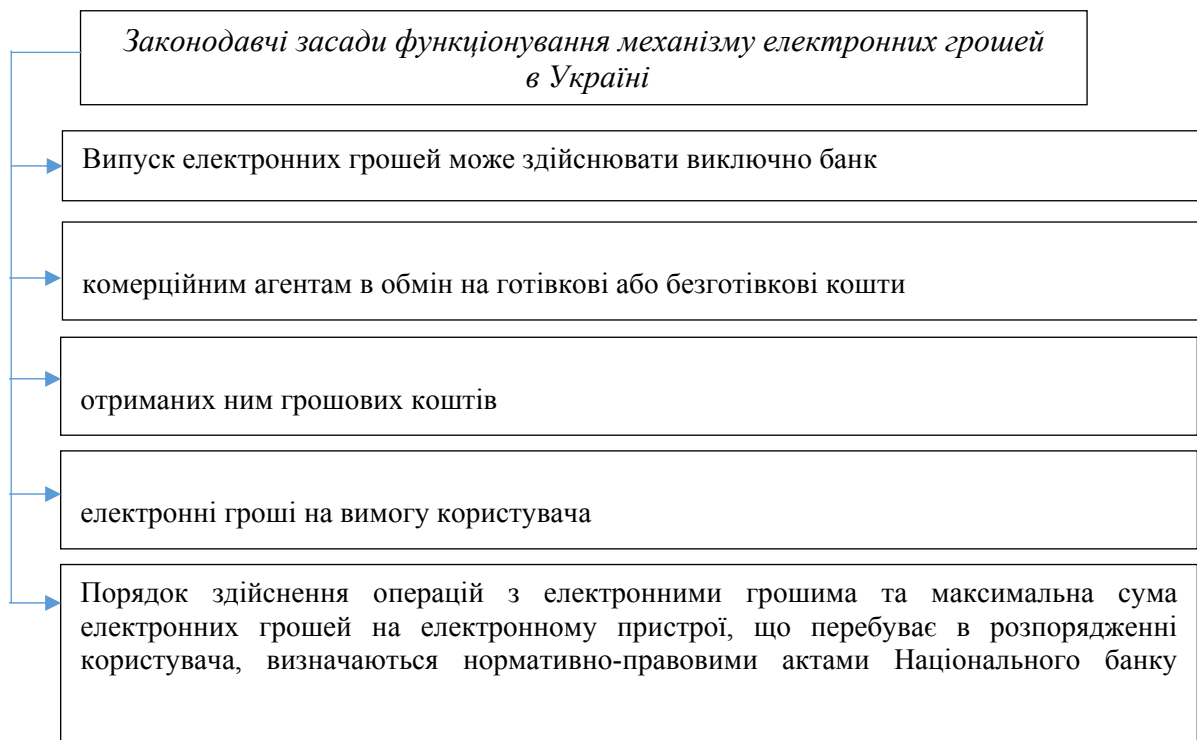


Рис. 1. Основні законодавчі засади функціонування механізму електронних грошей в Україні\*

\*складено автором на основі [1]

Незважаючи на у цілому стабільний і динамічний розвиток платіжних систем в Україні, існує низка системних проблем. Так, сьогодні можливо виділити такі [4]:

1. Ринок в Україні є практично повністю монополізованим міжнародними платіжними системами. Національним агентам складно конкурувати зі світовими гігантами через відносно нижчу якість послуг, більш низький рівень компетенції, менший досвід функціонування в даній сфері та ін.



Рис. 2. Основні показники розвитку ринку електронних грошей в Україні за 2017-2019 рр.\*

\*складено автором на основі [2]

Для подолання вказаної проблеми і залучення на ринок нових гравців для розвитку здорової конкуренції необхідно стимулювати і підтримувати національні підприємства в питанні створення вітчизняних платіжних систем та відповідних сервісів. Тому варто розробити низку пільг (податкових або кредитних) для резидентів, які бажають відкрити свій бізнес у даному напрямі [4].

2. Низький рівень захисту прав споживачів платіжних систем і самих компаній, що надають дані послуги, а також у цілому недостатньо розвинене законодавство у сфері регулювання ринку [5].

Національний банк України в 2020 р. готує якісні зміни відповідного законодавства. Основна мета поновлення платіжного законодавства – підвищити конкурентоспроможність ринку платіжних систем, зробити його більш гнучким і універсальним. Це має також сприяти оздоровленню ринку та підвищенню рівня довіри населення до платіжних систем, чому допоможе нове національне законодавство, в якому планують реалізувати норми європейської директиви PSD2, зокрема концепція Open Banking, для посилення конкуренції, захисту прав користувачів платіжних послуг і впровадження нових технологій [6].

PSD2 (Payment Service Directive 2) – це доповнена директива про платіжні послуги, основна мета якої полягає у розвитку ринку електронних платежів і створення сприятливих умов для здійснення безпечних платежів, що пропонує більш широкі можливості проводити розрахунки [13].

Директива відкриває ринок платіжних послуг для більшого числа учасників, що підвищує конкуренцію, а також розширює можливості як приватних, так і бізнес-клієнтів [7].

Завдяки оновленням, що планується ввести на ринку платіжних систем, уряд сподівається отримати стимул для якісного та інноваційного розвитку платіжних продуктів, сервісів і послуг. Як наслідок цього, споживачі матимуть доступ до різноманітних і дешевих послуг та будуть впевнені в захищеності своїх прав. Окрім того, захистити свої права зможе сам споживач, якщо буде обізнаний про елементарні правила безпеки під час роботи з платіжними системами. Для інформування споживачів необхідно зобов'язати кожну платіжну систему представляти на своїй сторінці інформаційний бюлетень з основними правилами, дотримання яких допоможе запобігати проявам шахрайства.

3. Недостатня платіжна та фінансова грамотність деяких категорій населення, передусім пенсіонерів. Для подолання даної проблеми необхідно розробити і видати інформаційні листівки з покроковою інструкцією, як саме громадяни можуть застосовувати у повсякденних розрахунках платіжні системи [8].

Для розвитку платіжної та фінансової грамотності можемо запропонувати проведення, розроблення і реалізацію програм підвищення рівня фінансової та платіжної грамотності населення в рамках роботи районних пенсійних фондів і фондів зайнятості. Це дасть змогу підвищити попит і наростити обсяг платежів на ринку.

Слід відзначити, що наведений перелік включає найбільш істотні проблеми, і не претендує на повноту. При цьому, подолання тих проблем, що наведені, дасть змогу суттєво прискорити розвиток даного ринку [8].

Перспективи розвитку ринку повною мірою залежатимуть від декількох ключових чинників [9]:

- по-перше, від розвитку відповідної технологічної платіжної інфраструктури;
- по-друге, від подальшого розвитку законодавства у сфері регулювання ринку, припинення шахрайства, захисту прав гравців та споживачів;
- по-третє, від підвищення якості послуг і маркетингової активності компаній, що надають дані послуги;
- по-четверте, від розвитку цифровізації у фінансовій сфері.

Платіжна інфраструктура включає у себе всі електронні пристрої, покликані обслуговувати різні безготівкові розрахункові операції. До таких пристроїв належать банкомати та платіжні термінали, електронні термінали (встановлені в організаціях торгівлі (послуг), електронні термінали віддаленого доступу, а також встановлені в пунктах видачі готівки) і імпринтери (встановлені в організаціях торгівлі (послуг), у пунктах видачі готівки).

Тому, безумовно, без наявності таких пристроїв проведення платежів стає неможливим, відповідно, про зростання ринку не може бути мови. Для розвитку платіжної інфраструктури необхідно стимулювати суб'єкти торгівлі і надання послуг (представників бізнесу) до їх використання у своїй діяльності. Беручи до уваги всі вищезазначені дані, можна зробити висновок, що одним із ключових чинників перспективного розвитку ринку безготівкових платежів є ефективна і зручна платіжна інфраструктура як для клієнтів, так і для представників бізнесу [5].

Стосовно законодавства треба зазначити, що НБУ як регулятор готується гармонізувати національне платіжне законодавство з європейським відповідно до вимог Угоди про асоціацію з ЄС. Зокрема, йдеться про старт процесу імплементації норм європейської директиви PSD2 (щодо Open Banking) у національному законодавстві, що суттєво посилить конкуренцію на фінансовому ринку і сприятиме подальшому інноваційному розвитку вітчизняного платіжного ринку.

Завдяки змінам будуть створені єдині прозорі правила для банківських і небанківських гравців, що підвищить конкуренцію за клієнта і, як наслідок, якість платіжних послуг, а також уведе новий рівень захисту їх користувачів. Це має надати позитивного імпульсу розвитку інноваційних бізнес-рішень на ринку платіжних послуг, що, своєю чергою, сприятиме активації маркетингової діяльності суб'єктів надання послуг платіжних систем.

Україна на світовій арені вважається країною з високими ризиками. Це сильно обмежує притоки інвестицій. З іншого боку, прибутковість вкладень в Україну може досягати показників у кілька разів вище, ніж у країнах з розвинутою економікою. У середньостроковій перспективі можна очікувати притоку інвестицій у традиційні сектори – інфраструктуру, енергетика, агросектор. Урівень стану нашої інфраструктури такий, що без істотної її модернізації розвиток інших секторів буде під питанням з-за логістичних вузьких місць. [8]

В першу чергу буде зростати кількість стартапів. Якщо зараз в країні їх близько 3000, то в найближчі роки може стати до 5000. Відповідно, буде зростати і кількість інвестицій. За підсумками 2015 і 2016 років ми бачимо, що загальний обсяг інвестицій дуже залежить від декількох торгових операцій. Буквально 1-2 угоди про продаж можуть змінити всю картину. І якщо в 2016 році загальна сума інвестицій склала 88 мільйонів доларів (без обліку 13 нерозкритих угод), то в 2017-му році в один тільки Grammarly вже інвестували 110 мільйонів доларів [5].

Інвестори при виборі регіону для розміщення оцінюють (крім інфраструктури) легкість взаємодії з органами влади на місцях та сприяння з їх боку, а також настрої місцевих представників силових структур. [13]

Ринок електронних грошей не характеризуються лише платіжними інструментами, які імітовані банками. Для нього також властиві криптовалютні інструменти, обіг яких на законодавчому рівні в Україні ще не закріплено на належному рівні. На сьогоднішній день в Україні не існує повноцінного ринку криптовалютних електронних грошей, адже він лише на стадії свого зародження. Основним питання у розвитку ринку криптовалют в Україні залишається не розроблена нормативно-правова база для його регулювання та надто малий відсоток компаній, що його здійснюють. Незважаючи на такий стан речей, існують певні передумови, фактори фінансових ринків обох країн, котрі сприяють чи затримують розвиток національних криптовалют.

Висновок. Електронні гроші відіграють одну з найбільш важливих ролей у сучасній економіці країни. Вони забезпечують суб'єктам економічної діяльності можливість здійснення розрахунків за зобов'язаннями, які з'являються у процесі господарської діяльності. Крім того, вони забезпечують громадянам можливість миттєвої оплати за товари, послуги та здійснення необхідних інших перерахунків, істотно полегшуючи життя. Рациональна організація роботи платіжних систем сприяє безперебійному функціонуванню фінансового сектору країни у цілому і прискорює здійснення платежів у міжнародних і національних напрямках. Надійні й ефективні платіжні системи є гарантією стабільного

функціонування як банківської системи країни, так і економіки у цілому. Крім того, за допомогою окремих платіжних систем здійснюються значні обсяги переказів коштів, тому порушення в їхній роботі можуть викликати системні ризики і негативно позначитися не тільки на фінансовій стабільності, а й у цілому на економічній безпеці держави. Саме тому поступовий та стабільний розвиток, контролювання та регулювання цієї сфери діяльності мають бути у фокусі уваги уряду нашої країни. Подальші перспективи дослідження можуть стосуватися аналізу управлінських та організаційних аспектів розвитку процесу управління платіжними системами в Україні як на державному, так і на корпоративному рівні. Крім того, вимагають окремого комплексного дослідження питання інформаційно-технологічного і технічного забезпечення процесу функціонування платіжних систем для розширення географії їх використання на території України.

### Список використаних джерел

1. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України №2346-III URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2346-14/print1511629903705701>
2. Електронні гроші: URL: [https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=125412&cat\\_id=22918283](https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=125412&cat_id=22918283)
3. Про затвердження Змін до Положення про електронні гроші в Україні: Постанова Національного банку України від 11.09.2020 № 133 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0133500-20#Text>
4. Андрушко Л.Ю., Петик М.І. Електронні гроші в Україні: економічна сутність та особливості правового регулювання. ЛОГОС. ONLINE. 2020. №15. URL: <https://www.ukrlogos.in.ua/10.11232-2663-4139.15.16.html>
5. Бондарчук В. Електронні гроші в Україні: що зміниться для користувачів. Юридична газета online. 2020. №18. URL: <https://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/elektronni-groshi-v-ukrayini-shcho-zminitsya-dlya-koristuvachiv.html>
6. Джусов, О. А., Піляк, О. І. Поточний стан, проблеми та перспективи розвитку платіжних систем в Україні. Економічний простір. 2020. №154. С. 190-196.
7. За рік ринок електронних грошей в Україні зріс удвічі – Нацбанк. Українська правда. 2020. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/02/28/657576/>
8. Вавдіюк Н.С., Талах Х. В. Обіг та регулювання електронних грошей в Україні. Економічний форум. 2017. №2. С. 249-259.
9. Джусов А.А., Рубцова Н.І. Криптовалюта як якісно новий платіжний інструмент і перспективи її інтеграції в світову фінансову систему. Європейський журнал з проблем управління. 2017. № 25(3–4). С. 115–122.
10. Рядінська В. (2016) Проблеми правового регулювання обігу електронних грошей в Україні. Підприємництво, господарство і право. Київ. 190-195.
11. Ситник І.П., Коротка А.П. Перспективи використання європейського досвіду функціонування платіжних систем в Україні. Проблеми системного підходу в економіці. 2019. № 2(2). С. 80-85.
12. Чайковський Я.І. Банківські інновації: перспективи та загрози електронних банківських послуг. Світ фінансів. 2018. № 4. С. 121–136
13. Direktiva PSD2 i vidkrita bankivs'ka sfera [PSD2 Directive and Open Banking] Available at: <https://www.swedbank.ee/about/about/baltic/newRegulations?language=RUS> (20 February 2020)

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента СЕРАЖИМА Ю.В.

# ВИЗНАЧЕННЯ ТА ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

СОТНІКОВ О., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»

*У статті досліджено теоретичні підходи до сутності поняття «конкуренція банківської системи» та проаналізовані основні методичні підходи до оцінки її рівня. Було проведено аналіз індексу концентрації банківської системи України за період 2017–2020 рр. для визначення поточного її стану та визначено напрями майбутніх досліджень щодо рівня її конкуренції.*

*The article investigates theoretical approaches to the essence of the concept of «competition of the banking system» and analyzes the main methodological approaches to assessing its level. An analysis of the concentration index of the banking system of Ukraine for the period 2017-2020 was conducted to determine its current state and identify areas for future research on the level of its competition.*

Актуальність теми. На сучасному етапі розвитку банківської системи України в умовах її реформування з боку НБУ, проблема дослідження та оцінки конкуренції у банківському секторі є однією з пріоритетних завдань для управління будь-яким банком. На основі отриманої інформації, кожний банк приймає рішення та розробляє стратегію подальших дій і ці рішення мають опиратися на дані про поточний стан ринку, рівень його концентрації, показники конкуренції та дії банків-конкурентів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінки рівня концентрації та конкурентоспроможності банківської системи присвячено роботи таких науковців як: Янкової О.Г., Крисько Ж.Л., Дудник О.В., Міненко С., Носач І.В., Старчик Н.В., Лебедева Н.О., Андросова О.Ф., Вядрова І.М., Морозов М.В., Литовченко М.О., Татяніна С.М., О.Л. Руда. Проте незважаючи на велику кількість трактувань банківської конкуренції та методів її оцінки, немає однозначного та чіткого їх групування з урахуванням та виправленням недоліків кожного з них.

Метою статті є теоретичне дослідження сутності конкуренції банківської системи та методичних підходів оцінки її рівня.

Об'єктом дослідження є конкуренція банківської системи України.

Предметом дослідження є методичні підходи до оцінки конкуренції банківської системи.

Для визначення основних підходів до оцінки конкуренції в банківському секторі перш за все необхідно визначити саме поняття «конкуренція» та її відмінності в банківському та небанківському секторах. Виходячи з думки О. Г. Янкового, конкуренція в загальному розумінні є суперництвом між товаровиробниками. Перш за все, за рахунок здешевлення виробництва продукції, покращення умов її збуту, постійного самовдосконалення та залучення більшої кількості клієнтів [1, с. 56].

Крисько Ж.Л. у своїй праці розглядає конкуренцію в двох формах: як структуру і як процес. [2, с. 26]. Конкуренція як структура сприймає конкуренцію, як умови ринку, в яких підприємства працюють та борються між собою за клієнтів та нарощення прибутків. Конкуренція як процес розкриває поняття конкуренцію через взаємодію підприємств між собою, які можуть впливати на рівень конкуренції на ринку через покращення методів залучення клієнтів та максимізації прибутку.

Згідно Дудника О.В. та Міненка С., конкуренція є рушійною силою економіки, що для максимізації прибутків спонукає підприємства на покращення рівня виробництва, здешевлення процесу виробництва та цін на товари, розроблення нових товарів, стимуляцію попиту на ринку та підвищення соціально-економічного розвитку в цілому [3, с. 90].

Згідно Носач І.В., конкуренція є суперництвом між учасниками ринку щодо реалізації їх економічних інтересів, боротьба за отримання найбільшої вигоди з наявного капіталу в умовах його обмеженості. Конкуренція є фактором, який витісняє з ринку виробників, що не пристосувались до сучасних реалій та попиту клієнтів і який в той же час показує рівень ефективності державного втручання в економіку [4, с. 122].

Що стосується саме банківської конкуренції, вона є відмінною від конкуренції на інших ринках, адже банки, являючись основними фінансовими посередниками, займають особливе місце в економіці та її розвитку в цілому. Так, за думкою Андросової О.Ф., банківська конкуренція має багато своїх особливостей, викликаних високою ступінню державного втручання в їх діяльність, контролю та постійного посилення регулятивних норм. В той же час, банки мають високий рівень ризику як з залучення зобов'язань та їх розпорядження так і з ризиковим розміщенням активів [5, с. 67].

Вядрова І.М. зазначала, що банківська конкуренція – це постійний процес суперництва між банками та іншими фінансовими організаціями, в результаті якого забезпечується стійке положення установи на ринку банківських послуг. Конкуренція є основним стимулом для розширення спектру банківських послуг, нормалізації ставок та вартості послуг на банківські продукти до прийняттого рівня та найсильнішим мотивом для постійного розвитку та самовдосконалення банків на ринку [6, с. 131].

На думку Литовченко М.О., банківська конкуренція є конкуренцією не лише між банками, а й між усіма фінансовими установами, які надаються банківські послуги (лізингові, факторингові, страхові компанії, ломбарди, кредитні спілки). І ця конкуренція виявляється у боротьбі між надавачами послуг за отримання більшої частки споживчого ринку [7, с. 431].

Підсумовуючи вищесказане, ми вважаємо, що банківська конкуренція є процесом безперервного суперництва між банками в цілому та фінансовими установами в певних проявах за залучення нових клієнтів, впровадження нових технологічних та інноваційних послуг та максимізацію своїх прибутків

В залежності від складу суб'єктів, які конкурують між собою виділяють три рівні банківської конкуренції:

1. Конкуренція між банками ринку. Вона характеризується суперництвом між банками за максимізацію прибутків та клієнтської бази, шляхом надання інноваційних послуг, здешевлення обслуговування та зменшення витрат на залучення нових клієнтів. Специфікою даної конкуренції є те, що чим більше в країні існує спеціалізованих банків, тим нижче, по суті, є рівень конкуренції, адже банки конкурують за різних споживачів послуг і не перетинаються між собою.

2. Конкуренція банків з іншими фінансовими установами. До них належать ломбарди, кредитні спілки, лізингові та факторингові компанії, страхові компанії тощо. Дана конкуренція є важливою і в той же час важкою для банків, адже окремі фінансові посередники мають більшу експертизу та спеціалізацію в певних областях.

3. Конкуренція банків з нефінансовими установами, до яких відносяться відділення зв'язку з переказу коштів, мережі терміналів оплати, структури, що обслуговують та емітують платіжні картки тощо [8, с. 59].

На сьогодні існує велика кількість методів, що застосовується для оцінки рівня конкуренції в банківській системі і надалі представлення їх загальне групування у таблиці 1.

## Систематизація методів оцінки конкуренції в банківській системі \*

| Методи     | Приклади  |
|------------|---|
| Матричні   | Матриця БКГ, Матриця І. Ансоффа, Матриця McKinsey, Матриця конкурентних стратегій М. Портера, SWOT-аналіз, SPACE-аналіз, STEP-аналіз  |
| Графічні   | Радар конкурентоспроможності, метод, що базується на теорії життєвого циклу, дослідження кривої досвіду, метод семантичного диференціалу, карта стратегічних груп, метод «профілів», метод конкурентних стратегій Ж.-Ж. Ламбена |
| Індексні   | Інтегральні методи, методи самооцінки, метод, що базується на теорії ефективної конкуренції, метод, що базується на аналізі конкурентних переваг підприємств конкурентів  |
| Аналітичні | Показник концентрації CR4, індекс Херфіндаля-Хіршмана, індекс Розенблюда, індекс Лінда, індекс Лернера, індекс Джині, метод різниць   |
| Комплексні | Таксономічний метод, метод Радара, метод бенчмаркінгу, метод, що базується на врахуванні сукупної дії детермінантів «національного ромба» та стратегічного потенціалу підприємства  |
| Експертні  | Кредитні рейтинги, рейтингова методика RATE, методика CAMELSO   |

\*Примітка: розроблено автором на основі теоретичних досліджень [2], [3], [5], [6]

Як видно з таблиці 1, матричні моделі є базовими при оцінці конкуренції, які полягають у побудові двовимірних матриць. Якщо розглянути основну ідею побудови матриць, то вона полягає у тому, що на одній з осей матриці відкладаються показники оцінки стану або перспектив розвитку банківської установи (частіше на вертикальній), а на горизонтальній – показники оцінки конкурентоспроможності відповідних показників банку. На перетині індексів матриці знаходяться відповідні показники та оцінюється рівень конкуренції.

Поширеними є графічні методи, які відображають стан, динаміку чи структуру відповідного ринку та дають можливість наочно висвітлити поточний стан ринку. Значним недоліком графічних методів є чутливість до похибок та втрачання граничних значень певних показників, за рахунок чого в цілому втрачається точність стану.

Наступний поширений підхід – це індексні методи оцінки, які полягають у вимірюванні галузевих показників, показників окремих банків та секторів за різними вимірниками.

Також широко використовуваними є експертні методи оцінки, які є прості в використанні та інтерпритації, адже опираються на дані за оцінкою експертних компаній та агенств. Їх великим недоліком є великий ринок суб'єктивних оцінок, що виникають через різність методологій компаній в оцінці конкуренції.

Треба також визначити актуальність аналітичних методів, які базуються на здійсненні розрахунку показників та індексів, опираючись на дані банківського сектору. При чому застосування даних методів може здійснюватись як на основі базової математики і статистики, так і на основі досить складних розрахунків, серед яких найбільш уживаними є показник концентрації, індекс Херфіндаля-Хіршмана, індекс Лінда, індекс ентропії, показник дисперсії, індекс Джині. В таблиці 2 відображена сутність та основні недоліки кожного з перелічених індексів.



## Основні індекси аналітичних методів оцінки конкуренції банківської системи\*

| Показник                   | Сутність  | Формула   | Недоліки   |
|----------------------------|---|---|--|
| Індекс концентрації        | Показує долю банківського ринку, який займає певна кількість найбільших банків  | $CR_k = \sum_{i=1}^k Y_i$<br>CRk – рівень концентрації банківської системи, k – кількість найбільших банків, для яких ми вираховуємо концентрацію, Y – доля кожного з цих банків  | Ми не бачимо розподіл долі банків в межах k-вибірки та розподіл долі банків за межами вибірки  |
| Індекс Херфіндаля-Хіршмана | показник, що використовується з метою оцінки рівня монополізації галузі. Розраховується І.Х-Х. як сума квадратів часток окремого показника діяльності | $HHI = \sum_{i=1}^n Y_i^2$ (2), де<br>HHI – вимірювальний індекс, $\sum Y_i^2$ – сума квадратів ринкової долі кожного банку   | Враховує відносну долю банку на ринку, проте не його абсолютні значення. Не можна зробити висновки про систему в цілому                                    |
| Індекс Лінда               | показник, для визначення меж олігополій   | $L = i = kQ_iK(K-1)$ (3), де<br>L – індекс Лінда, K – число великих банків, $Q_i$ – розраховується за формулою:<br>$Q_i = A_{ii} * K - iA_k - A_i$ (4), де<br>$A_i$ – Загальна доля ринку, що займають i банків, $A_k$ – доля ринку, що займають k великих банків | Також як і індекс концентрації, даний показник враховує лише найбільші банки, проте вже аналізує співвідношення між ними                                   |
| Показник дисперсії.        | Показує середньозважену різницю між ринковою долею кожного банку и середньою ринковою долею по сектору  | $S^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (nY_i - nY)^2}{n}$ , де<br>$Y_i$ – ринкова доля i-того банку, Y – середня доля банків на ринку  | Як і індекс Херфіндаля-Хіршмана – враховує лише відносні частки ринку  |
| Індекс Джині.              | Статистичний показник нерівномірності розподілення часток на ринку.   | $G = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n  Y_i - Y_j }{2n(n-1)}$ (7), де<br>$Y_i$ об'єм виробництва i-того банку, $Y_j$ об'єм виробництва j-того банку, n – загальне число банків  | Має обмежені можливості щодо розрахунку, характеризує нерівно-мірність ринкових часток розподілу, проте не чутливий до змін у кількості одиниць сукупності |

\*Примітка: розроблено автором на основі теоретичних досліджень [2], [3], [7], [8]

Виходячи з даних, представлених в табл. 2, можемо зробити висновок, що жоден з визнаних світовою науковою спільнотою показників не може повноцінно вимірювати рівень конкуренції на будь-якому ринку, в тому числі й банківському. Характерною особливістю сучасного етапу розвитку банківської системи України є значне посилення позицій провідних банків світу та інших міжнародних фінансових компаній на ринку фінансових послуг. Зазначена особливість є виявом на теренах України тенденцій до глобалізації фінансових ринків, підтвердженням потенційних можливостей та досить високої прибутковості банківського бізнесу в Україні. Використовуючи один з аналітичних методів, прорахуємо індекс концентрації для трьох та п'яти банківських установ в Україні за період 2017-2020 рр. (результати наведено у табл. 3).

**Динаміка індексу концентрації трьох та п'яти банків України за період  
з 2017 до 2020 рр. (станом на 31.12.),%\***

| Дата | Активи | Зобов'язання | Капітал |
|------|--------|--------------|---------|
| CR3  |        |              |         |
| 2017 | 45,87  | 49,09        | 16,35   |
| 2018 | 49,43  | 50,24        | 43,53   |
| 2019 | 48,35  | 49,72        | 37,74   |
| 2020 | 46,82  | 47,64        | 41,52   |
| CR5  |        |              |         |
| 2017 | 54,72  | 57,65        | 27,92   |
| 2018 | 59,64  | 60,45        | 53,75   |
| 2019 | 59,79  | 61,19        | 48,95   |
| 2020 | 60,35  | 61,61        | 52,16   |

\*Примітка: розроблено автором на основі практичних досліджень [9], [10], [11], [12], [13], [14]

Як видно з таблиці 3, на три найбільших банки України припадає близько 45%-51% всього банківського сектору, що свідчить про те, що ринок є середньоконцентрованим. Також, з отриманих даних ми бачимо основні недоліки такого показника як індекс концентрації, які виявляються у тому що ми не бачимо розподіл долі банків в межах к-вибірки та розподіл долі банків за межами вибірки.

Висновки: Банківська конкуренція є складним поняттям, яке розкривається в багатьох вимірах та має свої особливості в порівнянні з конкуренцією на інших ринках. За своєю сутністю конкуренція полягає у суперництві між банками за отримання більшої кількості клієнтів, максимізації прибутку та впровадження нових послуг і технологій.

Підходи до оцінки рівня конкуренції банківської системи класифікуються за багатьма ознаками та в своєму представленні можуть бути як матричними, графічними (з основним акцентом на наочність даних та виявлення стратегічних особливостей), числовими (з оцінкою рівня конкуренції в відносних та абсолютних величинах). В процесі аналізу концентрації банківської системи України було виявлено, що за період 2017-2020 рр. вона мала середній рівень концентрації з нерівномірним розподілом ринкових долей між банками, про що свідчать отримані коефіцієнти. Даний стан щодо рівня концентрації банківської системи України створює умови, за яких окремі банки наділяються ринковою владою, достатньою для отримання монополюно високого прибутку. Проте, висновки про рівень конкуренції на банківському ринку, зроблені лише на основі даних індексів не є всеохоплюючими, адже не враховують спеціалізацію банків, їх цільову аудиторію та занижують роль банків, зосереджених на певній категорії клієнтів.

### Список використаних джерел

1. Янковой О. Г. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового – Одеса : Атлант, 2013.– 470 с.  
URL: [http://oneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/01/monografiya\\_ep\\_2013.pdf](http://oneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/01/monografiya_ep_2013.pdf)
2. Крисько Ж.Л. Сутність конкурентоспроможності через вивчення поняття конкуренції/ Крисько Ж.Л.// Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. – №22. – С. 25-32  
URL: <http://global-national.in.ua/issue-22-2018/30-vipusk-22-kviten-2018-r/3859-krisko-zh-l-sutnist-konkurentospromozhnosti-cherez-vivchennya-prirodi-konkurentstiji>

3. Дудник О.В. Економічна природа понять «конкуренція» та «конкурентоспроможність»/ Дудник О.В., Міненко С.// Причорноморські економічні студії. – 2018. Вип. 29(1). – С. 89-97 URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe)
4. Носач І.В. Економічна конкуренція в умовах глобального інформаційного капіталізму/ Носач І.В., Старчик Н.В., Лебедева Н.О.//Журнал Бізнес-Інформ. 2018. №10 – С. 121-128 URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe)
5. Андросова О.Ф. Сучасні процеси банківської конкуренції: реалії сьогодення/ Андросова О.Ф. // Економічний простір. – №143 2019. – С. 67-79 URL: <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/issue/view/4>
6. Вядрова І.М. Сутність конкурентоспроможності в банківському секторі: стан і проблеми/ Вядрова І.М. Морозов М.В. //Журнал Бізнес-Інформ. 2020. №11. – С. 131-139 URL: [https://www.business-inform.net/article/?year=2020&abstract=2020\\_11\\_0\\_324\\_330](https://www.business-inform.net/article/?year=2020&abstract=2020_11_0_324_330)
7. Литовченко М.О. Сутність та значення конкурентоспроможності банку/ Литовченко М.О., Татяніна С.М.// Інфраструктура ринку №35 2019. – С. 427-432. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/35\\_2019\\_ukr/69.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/35_2019_ukr/69.pdf)
8. Руда О.Л. Конкурентоспроможність банків на ринку надання банківських послуг. / О.Л. Руда// Економіка та держава. 2018. №4 – С. 58-61. URL: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=4031&i=11>
9. Наглядова Статистика Національного банку України URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1>
10. Річна фінансова звітність Приват Банку. URL: <https://privatbank.ua/about/finansovajatochetnost>
11. Річна фінансова звітність Ощадбанку. URL: <https://www.oschadbank.ua/ua/about/reporting>
12. Річна фінансова звітність Укрексімбанку. URL: <https://www.eximb.com.ua/bank/financial-information/financial-report/>
13. Річна фінансова звітність Укргазбанку. URL: [https://www.ukrgasbank.com/about/fin\\_results/](https://www.ukrgasbank.com/about/fin_results/)
14. Річна фінансова звітність Райфайзен Банку Аваль. URL: <https://www.aval.ua/documents>

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента МАСЛОВОЇ Н.О.

## **НЕПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ БАНКУ: СУТНІСТЬ ТА ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ**

**СТЕЦЬ Л., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*У статті розглянуто теоретичні основи ранньої діагностики неплатоспроможності банку. Досліджено сутність неплатоспроможності банку та визначено фактори, які впливають на ризик його виникнення.*

*The article considers the theoretical foundations of early diagnosis of bank insolvency. The essence of the bank's insolvency is studied and the factors influencing the risk of its occurrence are determined.*

Актуальність теми. Становлення й розвиток ринкової економіки створює основу для активної конкуренції між її учасниками, зокрема і в банківській сфері. Різке погіршення фінансового стану більшості банків унаслідок фінансово-економічної кризи призвело до

банкрутства деяких з них та застосування з боку Національного банку України заходів фінансового оздоровлення. Виходячи з того, що банківська система відіграє стратегічну роль у розвитку національної економіки, неплатоспроможність будь-якого банку має негативні наслідки для широкого кола суб'єктів і може призвести до депресивних процесів в економіці. Неплатоспроможність банку – неспроможність банку своєчасно та в повному обсязі виконати законні вимоги кредиторів через відсутність коштів або зменшення розміру капіталу банку [9]. Таким чином, тема ранньої діагностики неплатоспроможності банку була і залишається актуальною у всіх країнах світу ще з моменту появи самих банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інформаційною базою для дослідження виступали законодавчі та нормативні акти Національного банку України. Питання неплатоспроможності банку в своїх працях розглядали Вітлінський В. В., Завадський Й. С., Зленко І. В., Жадан Ю. С., Осовська Т. В., Павлов Р. А., Чернадчук В. Д., Юшкевич О. О. та ін. Вивчення праць науковців дає змогу глибоко дослідити тему сутності неплатоспроможності банку та факторів впливу на неї.

Метою статті є дослідження теоретичних засад та науково-методичних підходів до визначення неплатоспроможності банку.

Об'єктом дослідження є процес виникнення неплатоспроможності банку.

Предметом дослідження є інструментарій ранньої діагностики неплатоспроможності банку.

Рання діагностика неплатоспроможності банку в категорійно-понятійному апараті банківського державного, асоціативного та наддержавного регулювання – це процес завчасного розпізнання суб'єктами банківського регулювання проблемності в діяльності банків на стадії зародження кризи шляхом здійснення регулярного аналізу їх фінансового стану з отриманням кількісної оцінки схильності банків до банкрутства, а також якісної ідентифікації їх стану на конкретний момент з обов'язковою побудовою прогнозу становища в майбутньому [7].

Економічна криза, знецінення національної грошової одиниці, банківські кризи, що відбуваються в Україні, є джерелом подальшої нестабільності та гальмування розвитку економіки, збільшення рівня безробіття та загострення соціально-політичних ризиків. Тож такі умови сьогодення ставлять перед банківськими установами завдання щодо підвищення ефективності управління банківською діяльністю. Значну роль у досягненні поставленої мети удосконалення діяльності банків належить аналізу банківської діяльності. Слід зазначити, що в Україні спостерігається тенденція щодо зростання кількості ліквідованих, неплатоспроможних банків. Так, згідно даних Національного банку України за останні 2015–2020 рр. з ринку банківських послуг виведено 44 банки [5]. Варто розрізняти критерії віднесення банку до неплатоспроможного та проблемного (табл. 1).

Враховуючи значення неплатоспроможності як для банківської системи, так і для кожної банківської установи, необхідно визначити її сутність, розглянути існуючі в науковій літературі тлумачення щодо її змісту. Вперше термін «неплатоспроможність банку» з'явився ще у попередній редакції Закону України «Про банки і банківську діяльність» [6]. Відповідно до цього закону, сутність поняття «неплатоспроможність банку» трактувалася як неспроможність банку своєчасно та в повному обсязі виконати законні вимоги кредиторів через відсутність коштів або зменшення капіталу розміру банку до суми, що становить менше однієї третини мінімального розміру регулятивного капіталу банку. Однак, варто зазначити, що сьогодні банківське законодавство не містить правового визначення поняття «неплатоспроможність банку». В сучасній літературі даний термін ототожнюють з поняттям «неспроможність банку» та «банкрутство», тобто більшість вчених не розмежовують їх, а вживають як синоніми. Таким чином, сутність поняття неплатоспроможності банку висвітлюється у різних змістовних контекстах (табл. 2).

## Критерії неплатоспроможного та проблемного банку\*

| Неплатоспроможний банк  | Проблемний банк  |
|---|--|
| <p>НБУ зобов'язаний прийняти рішення про віднесення банку до категорії неплатоспроможних у разі:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) неприведення банком своєї діяльності у відповідність із вимогами законодавства, у т.ч. нормативно-правових актів НБУ, після віднесення його до категорії проблемних, але не пізніше ніж через 120 днів з дня визнання його проблемним;</li> <li>2) зменшення нормативу достатності регулятивного та/або основного капіталу на 50 і більше відсотків від мінімального рівня, встановленого нормативно-правовими актами НБУ;</li> <li>3) невиконання банком у встановлений договором або визначений законодавством України строк своїх зобов'язань перед вкладниками та іншими кредиторами через недостатність коштів.</li> </ol>                                | <p>НБУ зобов'язаний прийняти рішення про віднесення банку до категорії проблемних за у разі:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) банк протягом 30 календарних днів поспіль допустив порушення мінімального значення нормативу достатності регулятивного та/або основного капіталу, встановленого нормативно-правовими актами НБУ;</li> <li>2) банк протягом 30 календарних днів поспіль допустив порушення значення хоча б одного з нормативів ліквідності нижче мінімальних нормативних значень, встановлених нормативно-правовими актами НБУ;</li> <li>3) систематичне подання та/або оприлюднення недостовірної інформації або звітності з метою приховування реального фінансового стану банку, у тому числі щодо операцій із пов'язаними з банком особами.</li> </ol> |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1) НБУ не пізніше дня, наступного за днем прийняття рішення про віднесення банку до категорії неплатоспроможних повідомляє про це рішення банк, учасників банку та ФГВФО для вжиття ним заходів, передбачених Законом України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб»;</li> <li>2) НБУ не здійснює банківський нагляд за банком, віднесеним до категорії неплатоспроможних, та перехідним банком, крім отримання звітності в установленому НБУ порядку;</li> <li>3) НБУ поновлює банківський нагляд за банком у день отримання рішення ФГВФО про припинення повноважень куратора ФГВФО у зв'язку з приведенням діяльності банку у відповідність із вимогами банківського законодавства України щодо дотримання нормативів капіталу та ліквідності.</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1) проблемний банк у строк до 120 днів зобов'язаний привести свою діяльність у відповідність із вимогами законодавства, у тому числі нормативно-правових актів НБУ;</li> <li>2) проблемний банк зобов'язаний у строк до семи робочих днів повідомити НБУ про заходи, які він вживатиме з метою приведення своєї діяльності у відповідність із вимогами законодавства, та на вимогу НБУ повідомляти його про хід виконання цих заходів;</li> <li>3) НБУ має право прийняти рішення про визнання діяльності банку такою, що відповідає законодавству, або про віднесення банку до категорії неплатоспроможних у будь-який час протягом 120 днів з дня віднесення банку до категорії проблемних.</li> </ol>                                      |

\*Джерело: розроблено автором на основі [6]

## Етимологія сутності неплатоспроможності банку\*

| Автор, джерело  | Характеристика визначення  |
|-----------------|--|
| Жадан Ю. С. [3] | Неспроможність банку виконати свої законні зобов'язання перед кредиторами протягом 1 місяця в повному обсязі, через зменшення розміру капіталу банку до суми, що становить менше третини суми, встановленої Національним банком як мінімально необхідної або відсутність коштів у банку. |

|   |  |
|---|--|
| ЗУ «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [8] | Нездатність учасника платіжної системи в строк, встановлений договором або визначений законодавством України, в повному обсязі виконати свої зобов'язання щодо переказу коштів.  |
| Завадський Й.С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. [4]        | Фінансовий стан підприємства, організації, за якою вони не можуть своєчасно виконувати свої фінансові зобов'язання перед іншими підприємствами, організаціями, працівниками, державою, банками. Виникає внаслідок різних обставин, пов'язаних із фінансово-господарською діяльністю, що супроводжується виникненням нестачі власних обігових коштів. Тривала неплатоспроможність може призвести до банкрутства підприємства. |
| Возіянова Н. Ю. [9]                                       | Нездатність суб'єкта розрахуватися за борговими зобов'язаннями із настанням терміну платежу.   |
| Копчак Ю. С. [9]  | Фінансовий стан підприємства, при якому воно має збої у виробничо-господарській діяльності, не погашає у терміни і в повному обсязі свої боргові зобов'язання, проте здатне це зробити за рахунок реалізації всіх або частини активів, що є у нього.   |

*\*Джерело: розроблено автором на основі [3-4, 8-9]*

На нашу думку, неплатоспроможність банку – це відсутність у банку достатньої кількості

активів, щоб виконати свої зобов'язання, тобто коли банк відчуває дефіцит власних коштів (має від'ємний капітал), він визнається неплатоспроможним.

Варто зазначити, неплатоспроможний банк може продовжувати функціонувати, особливо якщо центральний банк дає йому свої кошти, тобто підвищує його ліквідність, щоб дати можливість виконати свої зобов'язання. З метою надання банкам України допомоги щодо забезпечення ними своєї надійності та своєчасного виконання зобов'язань перед їх вкладниками та акціонерами Національним банком України встановлено низку нормативних показників діяльності банку, яких вони мають дотримуватися: мінімальний розмір регулятивного капіталу та граничне співвідношення між його розміром та сумою ризикових активів – це нормативи капіталу банку. Також як нормативні вимоги щодо платоспроможності можна розглядати показники ліквідності банку. Як відомо, за допомогою окремих коефіцієнтів можна охарактеризувати загальний рівень платоспроможності кожної фінансово-кредитної установи.

В.В. Вітлінський вважає, що «платоспроможність – це, в свою чергу, складова частина показника фінансової стійкості банку. А ліквідність та прибутковість – показники (критерії), що деталізують поняття платоспроможності банку» [2]. Таким чином, саме показники фінансової стійкості сприяють ранній діагностиці неплатоспроможності банку.

На динаміку платоспроможності банку впливає ряд факторів і одним з найважливіших об'єктів є власний капітал, при аналізі якого важливо прослідкувати вплив зовнішніх і внутрішніх факторів. Важливо під час аналізу власного капіталу визначити вартість окремих його складових елементів, а потім порівняти із вартістю залученого та позикового капіталу, що дасть змогу визначити коефіцієнт автономності банку, допоможе відобразити забезпеченість витрат банку власними ресурсами. Таким чином, капітал банку і його платоспроможність тісно пов'язані, оскільки недокапіталізований банк буде неплатоспроможним.

Поняття «ліквідність» банку означає можливість банку своєчасно і повно забезпечувати виконання своїх боргових і фінансових зобов'язань перед усіма контрагентами, що визначається наявністю достатнього власного капіталу банку, оптимальним розміщенням і величиною коштів по статтях активу і пасиву балансу з урахуванням відповідних термінів [1].

Підтримка належного рівня ліквідності дає змогу банку постійно залишатися платоспроможним, створюючи цим достатні умови для досягнення основних цілей банківської діяльності та підтримуючи фінансову стійкість.

На фінансову стійкість банківської системи впливає безліч факторів, які залежно від якісних характеристик їх впливу мають як позитивне так і негативне значення. Факторами, які призводять до розвитку фінансової нестабільності та неплатоспроможності банку, є: скорочення ресурсної бази банків; зниження якості банківських активів; падіння курсу національної валюти; зниження ліквідності; зниження довіри з боку населення, що підтверджується відтоком депозитних коштів; проблеми з поверненням зовнішніх запозичень, які активно залучалися в попередні роки; зменшення капіталізації банків та досить низька якість ресурсів; зростання процентних ставок; високі кредитні ризики, що зумовлені неефективною структурою економіки, а також збільшення обсягів проблемних кредитів; висока залежність банків від фінансового стану підприємств-позичальників; зростання ризиків, пов'язаних із фондовим ринком і динамікою цін на окремих сегментах фінансового ринку; проблеми рефінансування банків; втручання з боку політиків у діяльність банківської системи.

Слід зазначити, що дані фактори не тільки впливають на фінансову стійкість банківської системи, а й на стійкість економіки країни в цілому. У разі високої ймовірності неплатоспроможності чи незадовільного фінансового стану банк вважається таким, якому загрожує фінансова криза та банкрутство (рис. 1).

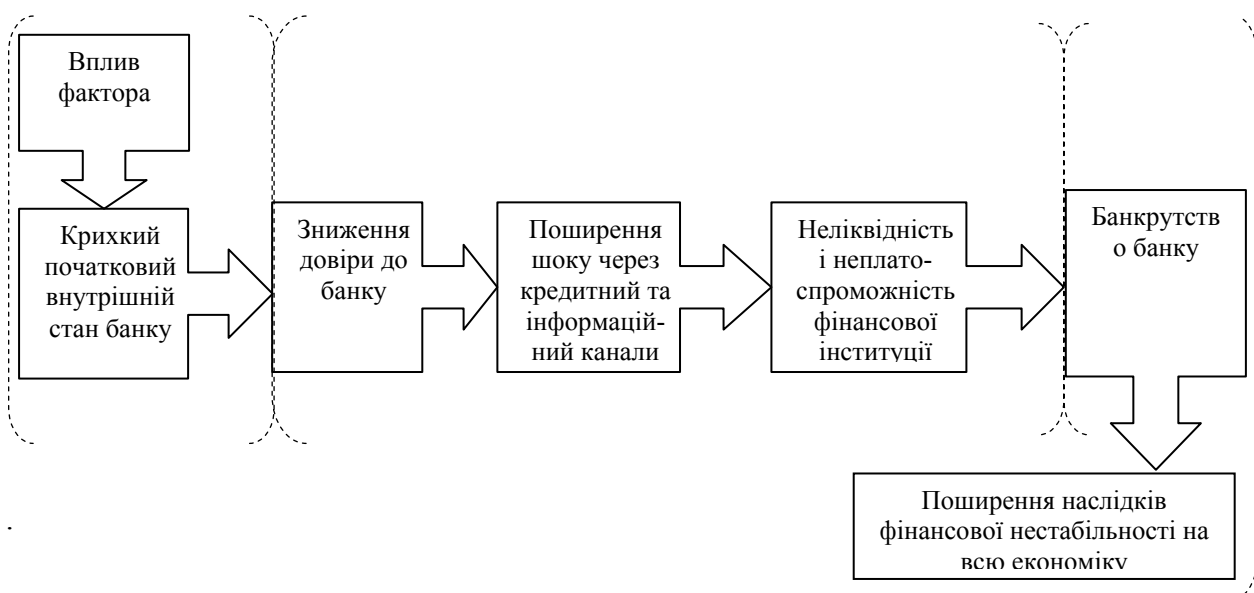


Рис. 1. Етапи розвитку фінансової нестабільності банку [розроблено автором]

Як бачимо з даного рисунку, на першому етапі відбувається вплив перелічених вище факторів на відносно крихку банківську устанovu. Другий етап охоплює зниження довіри до банку та поширення впливу дестабілізуючого чинника по кредитному та інформаційному каналах, що спричинює виникнення неліквідності та неплатоспроможності банківської установи. Третій етап включає банкрутство банку та поширення кризових явищ на інші сектори економіки. За рахунок власних ресурсів банківська установа може уникнути переходу від одного етапу до іншого, а також перервати послідовність подій на будь-якому з підетапів другого етапу.

На нашу думку, вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на банківські установи є досить значним, і банки не мають змоги точно виміряти величину їх впливу. У даному випадку, для банків важливим виявляється здатність протистояти негативному впливу таких факторів.

Отже, в банківському законодавстві та сучасній літературі не існує чіткого правового визначення поняття «неплатоспроможність банку». Рання діагностика неплатоспроможності банку є надзвичайно важливим завданням як для банків, так і для економіки країни в цілому. Показники для аналізу капіталу та платоспроможності банку використовують для формулювання висновків про платоспроможність банку та її складові, а також для подальшого аналізу динаміки платоспроможності, що в свою чергу дає можливість провести ранню діагностику неплатоспроможності банку та вжити необхідних заходів для уникнення такого стану. Платоспроможність банку залежить не лише фінансової стійкості банку, а й від ряду інших чинників політичної й економічної ситуації в країні чи регіоні, стану грошово-кредитного ринку, можливості рефінансування в НБУ, розвинутості ринку цінних паперів, наявності й досконалості заставного законодавства, забезпеченості банку власним капіталом, надійності клієнтів й банків-партнерів, спеціалізації й різноманітності банківських послуг даного фінансово-кредитного закладу та інших факторів.

### Список використаних джерел

1. Білик М.Д. Методологічні основи управління фінансовою стійкістю комерційного банку. Формування ринкових відносин в Україні. 2005. № 5. с. 54-58.
2. Вітлінський В.В. Визначення рейтингу банку всередині вибірки. *Вісник НБУ*. 1999. № 2. с. 61-76.
3. Жадан Ю.С. Теоретичні аспекти платоспроможності банку. *Управління розвитком*. 2013. № 23 (163). с. 141-143.
4. Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. Економічний словник. Київ : КОНДОР, 2006. 356 с.
5. Огляд банківського сектору, лютий 2021 року/ URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/oglyad-bankivskogo-sektoru-lyuty-2021-roku>.
6. Павлов Р.А. Удосконалення механізму ранньої діагностики банкрутства комерційних банків. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2010. Т.30. с. 241-248.
7. Про банки та банківську діяльність : Закон України від 03.07.2020 р. №№ 2121-III. Дата звернення : 03.04.2021 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>.
8. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України від 05.04.2001 р. №2346-III. Дата звернення : 10.02.2021 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14#Text>
9. Соболев Д. В. Еволюція механізмів інституту банкрутства: досвід для України. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2011. Випуск 103 (Частина I). с. 224-235.
10. Чернадчук В.Д. Правове регулювання неплатоспроможності банків: навч. посіб. Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. 230 с.

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента ГЕРБИЧ Л.А.



## ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВІВ ЗА АКТИВНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ БАНКУ

ТЕРЕШКО І., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Банківська справа»

*Статтю присвячено дослідженню формування резервів за активними операціями банків. Визначено сутність кредитного ризику, зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на нього. Висвітлено порядок формування й використання резервів за активними операціями банків України. Розглянуто норми відрахувань до резерву під кредитні ризики банків України. Узагальнено основні методи регулювання кредитних ризиків. Формалізовано методичні підходи до формування резервів за активними операціями банків в Україні і напрями їх удосконалення.*

*The article is devoted to the study of the formation of reserves for active operations of banks. The essence of credit risk, external and internal factors influencing it are determined. The order of formation and use of reserves for active operations of Ukrainian banks is highlighted. The norms of deductions to the reserve for credit risks of Ukrainian banks are considered. The main methods of credit risk regulation are generalized. Methodical approaches to the formation of reserves for active operations of banks in Ukraine and areas for their improvement have been formalized.*

Актуальність теми. Активні операції банків нерозривно пов'язані з ризиком. Кожен комерційний банк вирішує проблему максимального прибутку за оптимального рівня ризику. На сьогодні домінуюче положення серед усіх можливих ризиків для вітчизняних банків посідає кредитний ризик. Погіршення фінансового стану позичальників, що створює перешкоди та унеможливорює розрахунки за власними зобов'язаннями перед банками, змушує останні вживати відповідних заходів щодо мінімізації кредитних ризиків для забезпечення стабільності діяльності. Одним із найважливіших інструментів в управлінні кредитними ризиками є створення резервів за активними операціями комерційних банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретико-методологічних основ формування резервів за активними операціями банків, якості кредитного портфеля, проблемам захисту банків від кредитних ризиків та сучасного механізму формування резервів за активними операціями присвячені наукові праці вітчизняних дослідників М. Білика, В. Вітлінського, О. Кореневої, Г. Мисак, Л. Симановського та зарубіжних – П. Роуз, Дж. Сінкі, Дж. Стігліца.

Метою даної статті є визначення порядку формування резервів за активними операціями банків.

Об'єктом дослідження є резерви за активними операціями банків.

Предметом дослідження є механізм формування резервів за активними операціями банків.

Матеріалами досліджень є наукові праці вітчизняних і зарубіжних дослідників, а також нормативно-правові документи, що пов'язані з темою дослідження.

Результати дослідження. Активні операції (asset side operations) – операції, спрямовані на розміщення та використання наявних у банку власних та залучених ресурсів з метою одержання прибутку при раціональному розподілі ризиків за окремими видами операцій та підтриманні необхідного рівня ліквідності. В узагальненому вигляді активні операції банку – це операції з розміщення мобілізованих банком ресурсів у: грошові кошти та їх еквіваленти, кошти обов'язкових резервів банку в Національному банку України, кредити та заборгованість банків, кредити та заборгованість клієнтів, інвестиції в цінні папери, похідні фінансові активи, інвестиції в асоційовані та дочірні компанії, інвестиційну нерухомість, дебіторську заборгованість щодо поточного податку на прибуток, гудвіл, основні засоби та нематеріальні активи, інші активи, необоротні активи, утримувані для продажу, та активи групи вибуття.

Банки в процесі здійснення активних операцій наражаються на різноманітні ризики. Одним з економічних ризиків банків є кредитний.

Кредитний ризик(credit risk) – ризик того, що одна сторона контракту про фінансовий інструмент не зможе виконати зобов'язання і це буде причиною виникнення фінансового збитку іншої сторони [10];

Кредитний ризик (CR) – розмір очікуваних втрат (збитків) (EL) за активом унаслідок дефолту боржника/контрагента[13];

Кредитний ризик виникає за всіма активними банківськими операціями, за винятком боргових цінних паперів та інших фінансових інструментів у торговій книзі банку[14];

Торгова книга – активи та зобов'язання банку (як балансові, так і позабалансові), які утримуються з метою торгівлі або хеджування ризиків інших статей торгової книги[14].

Банки визначають величину кредитного ризику за всіма активними банківськими операціями. Банк за кожним видом фінансових активів, групою фінансових активів, дебіторською заборгованістю за господарською діяльністю банку та наданими фінансовими зобов'язаннями розробляє та затверджує рішенням уповноваженого органу внутрішньо-банківське положення щодо оцінки активу та розрахунку розміру кредитного ризику за таким активом. Також установлює оптимальні, економічно обґрунтовані значення показників оцінки фінансового стану боржників/контрагентів, що забезпечують своєчасну та адекватну оцінку розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, з урахуванням законодавства України, у тому числі нормативно-правових актів Національного банку, особливостей, видів, обсягів та складності здійснюваних операцій.

Банк визначає кредитний ризик за такими видами активних операцій:1) кредити, надані юридичним та фізичним особам, бюджетним установам;2) кредити та вимоги до банків (включаючи операції зворотного репо, розміщення коштів на кореспондентських рахунках, кошти в розрахунках);3) фінансова дебіторська заборгованість;4) дебіторська заборгованість за господарською діяльністю;5) боргові цінні папери;6) акції та інші фінансові інвестиції;7) похідні фінансові активи[13].

На ризики банків за активними операціями впливають певні зовнішні та внутрішні фактори, що носять, відповідно, неконтрольований і контрольований характер. Зовнішні фактори відбуваються з причин, незалежних від діяльності персоналу банку. Внутрішні фактори, навпаки, відбуваються з причин, зумовлених прорахунками персоналу, допущеними в процесі оформлення кредитного договору, помилками в оцінці надійності клієнта, порушеннями посадових інструкцій і помилками, що можуть зустрічатися в самих правилах кредитування.

Для підвищення надійності та стабільності банківської системи, захисту кредиторів і вкладників банки формують резерви для покриття можливих втрат від проведення активних операцій [2].Дискусійним є саме використання терміну «резерви» відносно відшкодування втрат за активними операціями [16]. В банку не створюється фактично резерв як запас вартості, а, навпаки, резерв свідчить про визнання банком можливих втрат із фінансових активів.

Термін «резерви» активно використовується як міжнародними, так і національними регуляторами при розробці норм і методик, рекомендованих банкам при організації процесів управління активними операціями.

Формування резервів на можливі втрати за активними операціями банків розпочалося в Україні в 1995 р. у період першої кризи банківської системи, спровокованої кредитними ризиками. Протягом періоду, що минув, нормативні вимоги до формування резервів неодноразово змінювалися.

Механізм формування резервів для відшкодування можливих втрат за активними операціями має безпосередній вплив на забезпечення фінансової стійкості банку за умови, якщо розглядати означену проблему в контексті тих завдань фінансового менеджменту банку, що передбачають мінімізацію рівня ризику.

АТ «ОТР банк» – один із найбільших українських банків з іноземним капіталом, який є визнаним лідером фінансового сектору країни. На ринку він представлений з 1998 року, має стійку репутацію соціально-відповідальної, надійної та стабільної структури. За підсумками 2019 року Банк увійшов у ТОП-10 (9-те місце) найбільших банків України за рівнем чистих активів, посів 5-те місце за рівнем чистого прибутку. У складі фінансових активів банку переважну частку займають кредити клієнтам (табл. 1).

Таблиця 1

### Структура фінансових активів АТ «ОТР банк»

| Фінансові активи банку         | Станом на 31.12.2019 р.<br>(тис. грн) | Структура, (%) |
|--------------------------------|---------------------------------------|----------------|
| Грошові кошти та рахунки в НБУ | 3139593                               | 6,21           |
| Кошти в банках                 | 4315031                               | 8,54           |
| Кредити клієнтам               | 32068799                              | 63,47          |
| Інвестиції                     | 3790757                               | 7,50           |
| Інші фінансові активи          | 7212296                               | 14,27          |
| Всього фінансових активів      | 50526476                              | 100,00         |

Станом на 31.12.2019 р. 63,47% фінансових активів банку приходилося на кредити. Відповідно, кредитний ризик – найбільш суттєвий ризик для капіталу АТ «ОТР банк». Банк не в змозі повністю уникнути цього виду ризику при кредитуванні, тому ключовим є саме процес управління, який складається з послідовних етапів: ідентифікації та визначення, оцінки та вимірювання ризику, безпосереднього прийняття ризику та його мінімізації, і врешті моніторинг та контроль за профілем ризику й тенденціями щодо його розвитку.

Створення банками відповідних резервів – це головний напрямок захисту від кредитного ризику (як і ризику неліквідності), пов'язаного з неправильним управлінням кредитним портфелем. Ці резерви створюють відповідно до всіх видів наданих банком кредитів для відшкодування сум основного боргу за наданими кредитами. Згідно з нормативними актами НБУ, резерв для відшкодування можливих втрат за активними операціями банків (резерв під кредитні ризики) є спеціальним резервом, необхідність формування якого зумовлена кредитними ризиками, характерними для банківської діяльності [1].

Стратегія управління ризиками, кредитна політика та політика управління кредитним ризиком, в тому числі моніторингу, роботи з забезпеченням і проблемною заборгованістю дають визначення кредитному ризику, критеріям кредитоспроможності та платоспроможності для індивідуальної заборгованості та встановлюють нормативи та ліміти для управління кредитним ризиком на рівні портфеля. Детальні вимоги щодо кредитної угоди встановлюються в стандартах продуктів, які оновлюються на регулярній основі, проте не рідше одного разу на рік.

Основу оцінки та вимірювання кредитного ризику становлять моделі рейтингування для контрагентів, які готують та надають фінансову звітність та скорингові моделі для інших контрагентів, які дозволяють розподілити контрагентів на класи згідно з величиною вірогідності кредитного ризику по кожному з таких класів. Моделі оцінки кредитного ризику дозволяють приймати виважені рішення щодо розміру очікуваних збитків і необхідного співвідношення дохідності та ризику, унікальних класів очікуваних кредитних ризиків, за якими дохідне є адекватним, або ж розмір ризику знаходиться в надто широкому діапазоні поза межами контролю зі сторони АТ «ОТР банк».

Кожному з класів кредитного ризику контрагентів відповідають певні підходи щодо максимально дозволеного розміру заборгованості, методів мінімізації очікуваних збитків, в тому числі через вимоги щодо забезпечення заборгованості, та розрахунку розміру очікуваних кредитних збитків. Всі моделі проходять обов'язкове документування, бек-

тестування та валідацію відповідними підрозділами ОТП Банк в Угорщині. При аналізі контрагента обов'язковим є визначення групи пов'язаних контрагентів на основі ознак контролю, виходячи зі структури власності та управління та/або суттєвих економічних взаємозалежностей.

З початку поширення у світі та в Україні нового коронавірусу (COVID-19), почалось різке посилення негативних тенденцій у світовій економіці, в тому числі і щодо кредитоспроможності українських контрагентів. Однак у багатьох випадках вони залежать від специфіки того чи іншого контрагента. Розуміючи всю складність ведення бізнесу в умовах карантину, АТ «ОТР банк» запровадив особливий пільговий період обслуговування кредитів на період дії карантину для населення та бізнесу –кредитні канікули. Їх мета – зменшити фінансове навантаження на клієнта, більш зручно розподілити оплату за кредитом у часі. В залежності від кожної конкретної ситуації, АТ «ОТР банк» запропоновано декілька варіантів реструктуризації. Роздрібним клієнтам за споживчими кредитами, іпотекою чи кредитом на авто, як-правило, пропонується «пакетний» підхід: зменшення розміру або відтермінування обов'язкових платежів на період дії карантину, подовження терміну дії кредитного договору. Середньому і великому бізнесу пропонується індивідуальний підхід, урахуваючи, що і карантин по-різному вплинув на корпоративних позичальників.

Визначаючи розмір резерву, банки здійснюють класифікацію виданих кредитів і депозитів та оцінюють ризики з урахуванням таких чинників: фінансового стану позичальника; стану обслуговування позичальником кредитної заборгованості; рівня забезпечення кредитної операції.

Відповідно до Міжнародного стандарту фінансової звітності 39 «Фінансові інструменти; визнання й оцінка» [9], знецінення позик може бути реалізовано не лише через створення резервів, а безпосередньо через зменшення балансової вартості позики. Якщо в наступному періоді сума збитку від зменшення корисності зменшується і це зменшення може бути об'єктивно пов'язаним з подією, яка відбувається після визнання зменшення корисності (наприклад, покращання кредитного рейтингу боржника), то попередньо визнаний збиток від зменшення корисності слід сторнувати (прямо або коригуючи рахунок резервів). Суму сторнування слід визнавати у прибутку чи збитку.

Законодавчо визначено конкретний перелік заборгованостей за кредитними операціями, що становлять кредитний портфель банку [15]. Положення «Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» від 30.06.2016 № 351 визначає також операції, за якими банк не здійснює формування резервів, а саме: кредитними операціями між установами в системі одного банку (для банків із 100% іноземним капіталом – за розрахунками з материнською компанією, якщо ця компанія має кредитний рейтинг не нижчий, аніж «інвестиційний клас»); коштами в іноземній валюті, що перераховані НБУ[13].

У світовій практиці класифікація банками кредитів за ступенем ризику ґрунтується на нормах регулювання центрального банку. У різних країнах застосовуються різні класифікації, проте більшість із них ґрунтується на системі Інституту міжнародних фінансів [9]. Вона включає 5 категорій кредитів і позик. Відповідно до діючого у поточний час Положення НБУ [10] банк із метою формування резерву за активами/наданими фінансовими зобов'язаннями здійснює оцінку їх ризиків і класифікує за такими категоріями якості:

1) стандартні – кредит є надійним, та усі виплати основної суми і відсотків по ньому робляться своєчасно, проблем із його погашенням у поточній ситуації не передбачається, очікується повне погашення. Кредитний ризик є незначним і становить два відсотки чистого кредитного ризику;

2) кредити, що вимагають підвищеної уваги (потенційно неблагополучні, «під контролем») – за такими кредитами, якщо ситуація не буде виправлена, можуть виникнути сумніви відносно повного погашення. Такий кредит вимагає пильнішої уваги з боку працівників банків. Кредитний ризик є незначним, але може збільшитися внаслідок виникнення несприятливої для позичальника ситуації та становить п'ять відсотків чистого кредитного ризику;

3) нестандартні – їх повне погашення є сумнівним з огляду на недостатній захист (наприклад, внаслідок зменшення чистої вартості капіталу боржника або заставного забезпечення), і/або виплата відсотків або основної суми, або і того, і іншого, прострочена більше ніж на 90 днів. Такі активи характеризуються наявністю принципових, чітко виражених недоліків, які, якщо не будуть виправлені, можуть зі значною вірогідністю привести до збитків. Ризик є значним, надалі може збільшуватись і становить 20 відсотків чистого кредитного ризику, а також є ймовірність несвоєчасного погашення заборгованості в повній сумі та в строки, що передбачені договором;

4) сумнівні – їх повне стягнення/ліквідація, зважаючи на поточне положення є маловірогідними, і/або виплата відсотків або основної суми, або і того, й іншого, прострочена більше ніж на 180 днів. Активи в цій категорії вважаються неблагополучними активами, але ще не рахуються повністю безнадійними, оскільки є можливості для їх реструктуризації. Виконання зобов'язань із боку позичальника/контрагента банку в повній сумі (з урахуванням фінансового стану позичальника та рівня забезпечення) під загрозою, ймовірність повного погашення кредитної заборгованості низька й становить 50 відсотків чистого кредитного ризику;

5) безнадійні (такі, що підлягають списанню) – виплата основної суми або відсотків, або і того, й іншого, прострочена більше ніж на один рік. Ймовірність виконання зобов'язань, за якими з боку позичальника/контрагента банку (з урахуванням фінансового стану позичальника та рівня забезпечення) практично відсутня; ризик за такими операціями дорівнює сумі заборгованості за ними.

Класифікація кредитів за категоріями якості, як і раніше, відбувається на підставі визначення класу боржника – юридичної особи та стану обслуговування ним боргу. Але відбувся перехід від системи фінансових коефіцієнтів оцінки кредитоспроможності позичальника до дискримінантних моделей, побудованих за галузевим принципом і розміром підприємства.

Світова практика свідчить про значні відмінності у методичних підходах до визначення обсягів резервів за активними операціями. У країнах, що розвиваються, встановлено обов'язкові правила класифікації кредитів, визначаються конкретні рівні створення резервів для простоти їх формування і контролю, а їх дотримання забезпечується правовими санкціями. Навпаки, у країнах, які орієнтуються на використання загальних рекомендацій із класифікації, розміри створюваних резервів, здебільшого, засновані на оцінках вірогідних збитків, іноді на базі внутрішніх моделей і оцінок вірогідності дефолту і збитків у разі дефолту. У країнах останньої категорії може допускатися встановлення розмірів створюваних резервів у рамках деяких діапазонів.

У більшості країн світу дозволяється використовувати заставне забезпечення для зменшення обсягу створюваних резервів, але не існує простої й однозначної відповідності між ринковою вартістю заставного забезпечення і компенсацією, яку воно може забезпечувати [7, с. 404–405].

У сучасних умовах формування резервів за кредитними операціями банків здійснюється відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ) і Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (далі – МСБО). За участі експертів МВФ, Світового банку, міжнародної компанії Oliver Wyman, USAID розроблено Положення № 351 [13] від 30.06.2016, сумісне з МСФЗ 9 «Фінансові інструменти».

Для розрахунку величини кредитного ризику згідно з рекомендаціями Базельського комітету з питань банківського нагляду розраховуються:

- ймовірність дефолту боржника (PD – probability of default);
- рівень втрат у разі дефолту (LGD – loss given default);
- борг за активом (EAD – exposure at default).

Діапазони значень коефіцієнта PD (наведено в Додатку 9 до Положення № 351) залежать від класу боржника (п'ять класів для фізичних осіб, банків і бюджетних установ, 10 класів – для юридичних осіб), валюти кредиту і виду заставного майна. Діапазони значень коефіцієнта LGD залежать від виду заставного майна, валюти кредиту і рівня покриття боргу заставою.

Формування резервів за кредитними операціями банк здійснює на індивідуальній основі (Individual Loan Loss Provisions – ILLP) і на груповій основі (Portfolio-based Loan Loss Provisions– PLLP).

Підхід PLLP – Несуттєві активи – кредити, надані фізичним особам (які не є суб'єктами господарювання) і суб'єктам господарювання (в т. ч. фізичним особам), якщо сума зобов'язань позичальника перед банком  $\leq 5\,000$  дол. США;

Підхід ILLP – Суттєві активи – кредити, надані фізичним особам (які не є суб'єктами господарювання) і суб'єктам господарювання (в т. ч. фізичним особам), якщо сума зобов'язань позичальника перед банком  $> 5\,000$  дол. США [2].

Для розрахунку резерву на груповій основі фінансові активи об'єднують у групи на основі подібних характеристик кредитного ризику:

– кредити, надані фізичним особам: іпотечні кредити, автокредити, овердрафти, споживчі кредити тощо;

– кредити, надані юридичним особам та фізичним особам – суб'єктам господарювання: торгівля, будівництво, сільське господарство, промисловість.

Розрахунок суми резерву на груповій основі здійснюється за кожною групою фінансових активів за формулою:

$$PLLP = \sum GE \cdot PD \cdot LGD,$$

де GE (Gross Exposure) – балансова вартість кредитів (основний борг, дисконт/премія, нараховані доходи) у групі фінансових активів на звітну дату;

PD – показник вірогідності дефолту, який показує частку прострочення платежів, відсотків або основної суми понад 90 днів або інші ознаки дефолту за кожною групою фінансових активів;

LGD – показник рівня втрат за дефолту.

$$LGD = 1 - \frac{\sum(C \cdot K) + RC}{GE},$$

де C K – справедлива вартість забезпечення за кредитом з урахуванням коефіцієнта ліквідності забезпечення;

RC – інші надходження, зокрема страхове відшкодування, фінансова порука, реалізація майна боржника/майнового поручителя, крім наданого в заставу.

У свою чергу, розрахунок суми резерву на індивідуальній основі ILLP здійснюється залежно від кількості днів прострочення платежів, відсотків або основної суми боргу за такими формулами:

– від 0 до 90 днів включно:  $ILLP = GE - PV$ ,

– більше ніж 90 днів:  $ILLP = GE - WCV$ ,

де PV – теперішня вартість попередньо оцінених майбутніх грошових потоків за кредитом;

WCV – дисконтована вартість забезпечення за кредитом [2].

Постановою НБУ № 806 запроваджено підходи щодо врахування банками кредитного ризику, непокритого резервами за МСФЗ. Так, згідно з постановою банки визначають кредитний ризик за активними операціями у відповідності до вимог, встановлених Положенням про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями. Величину непокритого кредитного ризику банки розраховують як перевищення сукупного розміру кредитного ризику за всіма активними операціями над сукупним розміром резервів за цими операціями згідно з МСФЗ. Банки здійснюють розрахунок нормативів капіталу з урахуванням величини непокритого кредитного ризику.

Отже, створення резерву під кредитні ризики – це визнання витрат для відображення реального результату діяльності банку з урахуванням погіршення якості його активів або підвищення ризиковості активних операцій. Таким чином, активна діяльність банків пов'язана з кредитним ризиком, тобто нездатністю контрагента виконувати частково або в повному обсязі свої зобов'язання згідно з угодою.

Резерв під кредитні ризики використовується лише для покриття збитків від непогашеної позичальниками заборгованості за активними операціями за основним боргом, стягнення якої є неможливим і формується в тій валюті, в якій враховується заборгованість [6].

У бухгалтерському обліку банки зобов'язані здійснювати формування резервів щомісяця в повному обсязі незалежно від обсягів їх доходів за групами ризику відповідно до сум заборгованості за активними операціями станом на перше число місяця, наступного за звітним, до встановленого строку для подання оборотно-сальдового балансу (щомісяця).

Збільшення частки простроченої заборгованості у кредитному портфелі банку змушує їх керівництво застосовувати всі можливі методи регулювання ризиків. Діяльність ризик-менеджменту направлена на розробку дієвого механізму управління кредитним ризиком, адже саме від цього залежить якість кредитного портфеля банку.

Суттєвим є визначення основних методів управління кредитними ризиками та використання їх у практичній діяльності. До них належать:

- організаційно-управлінські: створення у банку структурного підрозділу з регулювання кредитними ризиками; формування чіткої системи делегування повноважень; поетапна організація кредитного процесу, у тому числі документообороту; підвищення кваліфікації персоналу;

- методологічні: встановлення кредитних рейтингів контрагентів банку з подальшою системою преміювання у сфері кредитних відносин; розробка та застосування методів оцінки кредитоспроможності контрагентів банку;

- законодавчі: створення та використання резервів на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банку з урахуванням загальноприйнятої методики; суворе дотримання законодавчих процедур кредитування;

- інформаційні: формування внутрішньої інформаційної бази даних, що забезпечить отримання повної та достовірної інформації про кредитну історію клієнтів; формування взаємовідносин між банківськими установами; зовнішнє інформування банківських установ із метою встановлення довгострокових прогнозів;

- контрольні: моніторинг і контролінг ризиків (внутрішній та зовнішній); юридичний контроль; документальний контроль.

У загальному методи управління кредитними ризиками поділяються на дві групи:

- методи управління кредитним ризиком на рівні окремого кредиту;

- методи управління кредитним ризиком на рівні кредитного портфеля банку (диверсифікація; лімітування; створення резервів для відшкодування втрат за кредитними операціями комерційних банків; сек'юритизація).

Особливість перелічених методів полягає у необхідності їх послідовного застосування, оскільки одночасно вони є етапами процесу кредитування. Якщо на кожному етапі перед кредитним працівником поставлено завдання мінімізації кредитного ризику, то правомірно розглядати етапи процесу кредитування як методи управління ризиком окремої позички.

Висновок. Процес формування резервів під ризики за активними операціями банків є досить важливою частиною формування кредитної політики банків у цілому й потребує врахування багатьох зовнішніх та внутрішніх факторів і відповідального підходу з боку фахівців та керівництва. Суттєвим механізмом забезпечення прибутковості діяльності банку є розробка дієвого механізму управління ризиками, що полягає в застосуванні відповідних організаційно-економічних, методологічних, інформаційних, законодавчих і контрольних методів регулювання, і, безумовно, кваліфікованого персоналу.

Формування резерву за кредитними операціями є одним з методів управління кредитним ризиком банку, який дозволяє зменшити ризиковість проведення кредитних операцій, підвищити надійність та стабільність діяльності банків, захистити інтереси кредиторів і вкладників. Формування резервів за кредитними операціями здійснюється відповідно до МСФЗ 9 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка», МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» і Положення № 351 на індивідуальній та на груповій основі.

### Список використаних джерел

1. Дробницька О. Р. Проблемні кредити банків: сучасний стан та можливості управління ними через процес сек'юритизації активів. Інноваційна економіка. 2013. № 6(44). С. 267–272.
2. Жежерун Ю. В. Формування резервів за кредитними операціями вітчизняних банків. Фінансовий простір. 2018 № 1 (29). С. 24 – 29.
3. Жигайло Г. Види, сутність і місце резервів у фінансовій звітності банків. Вісник Національного банку України. 2009. № 10. С. 42–46.
4. Про банки і банківську діяльність: Закон України № 2121-III від 7 грудня 2000 р. України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
5. Звіт про фінансову стабільність НБУ 2020, 2019, 2018 рр. URL: <https://bank.gov.ua/ua/stability/report>
6. Коренєва О.Г., Манжелес Т. І Формування резервів під кредитні операції банками України: відповідність міжнародним стандартам. Молодий вчений. 2016. № 1(28). – Ч. 1. С. 76–79.
7. Косова Т. Д. Формування резервів за кредитними операціями українських банків: відповідність світовій практиці. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 5 (155). С. 401–408.
8. Коцовська Р. Р. Оцінювання банками України кредитного ризику в сучасних економічних умовах. Науковий вісник НЛТУ України. 2016. Вип. 26.6. С. 242–249.
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» Міжнародний документ від 01.01.2012. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_015](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_015).
10. Міжнародний стандарт фінансової звітності 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» Міжнародний документ від 01.01.2012. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_007](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_007).
11. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 (МСФЗ 9) «Фінансові інструменти»: Міжнародний документ від 01.01.2012. URL: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929\\_016](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_016).
12. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>
13. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: постанова Правління НБУ від 30.06.2016 № 351. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента ПЛІСАК Т.О.



# ПОНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ ТА ОСНОВНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

**ТЕРЕЩЕНКО А., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*Статтю присвячено дослідженню сутності інвестиційної діяльності банків. Проаналізовано основні напрями участі банківських установ в інвестиційному процесі. Визначено переваги та недоліки застосування різних методів інвестиційного управління.*

*The article is devoted to the study of the essence of investment activity of banks. The main directions of participation of banking institutions in the investment process are analyzed. The advantages and disadvantages of using different types of investment activities are determined.*

Актуальність теми. На сьогодні тема інвестиційної діяльності банків є досить актуальною, оскільки головною тенденцією розвитку світової економіки є швидкий розвиток світових фінансових ринків та виникнення новітніх фінансових інструментів, які, у свою чергу, впливають на динамічний розвиток банківської справи. Інвестиційна діяльність комерційних банків є основною рисою розвитку банків, її зростання та зростання її напрямів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інвестиційної активності банківських установ останнім часом є предметом дослідження провідних зарубіжних і українських учених-фінансистів. Серед фахівців з питань банківської та інвестиційної діяльності внесок у розвиток теорії інвестиційної поведінки банківських установ зробили такі вчені, як Безродна С. М. [1], Калусенко В. В. [8], Коваленко В. В. [5], Житар М. О [4], Грушицька А.І. [5], Ананьєва Ю.В. [4], Брежнєва-Єрмоленко О. В. [3], Золотарьова О.В. [3], Москаленко К.О. [3], Миськова Н.В. [1], Белова І. В [2], Гайдук Ю.Л [2] та інші.

Метою статті є дослідження поняття інвестиційної політики банків та основних методів управління інвестиційною діяльністю.

Об'єктом дослідження є процес інвестиційної діяльності банків в сучасному процесі розвитку світової економіки.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні аспекти реалізації інвестиційної політики банків у сучасному середовищі.

Нині немає єдиного підходу до визначення поняття «банківські інвестиції».

Дослідження підходів до сутності поняття «банківських інвестицій» в науковій літературі надаються нами в таблиці 1.

*Таблиця 1*

## Підходи науковців до сутності поняття «банківські інвестиції»

| № п/п | Автор / Джерело   | Сутність поняття «банківських інвестицій»  |
|-------|---|--|
| 1     | І.В. Белова, Ю.Л. Гайдук [2]                                      | це вкладання коштів у цінні папери з терміном погашення понад один рік, що мають за мету збільшення прибутку   |
| 2     | С. М. Безродна, Н. В. Миськова [1]                                | інвестиції, які здійснюються комерційними банками як суб'єктами інвестиційної діяльності   |
| 3     | О. В. Брежнєва-Єрмоленко, О. В. Золотарьова, К. О. Москаленко [3] | кошти, вкладені на певний період у цінні папери, випущені урядом, місцевими органами влади, недержавні боргові зобов'язання, акції і облигації акціонерних товариств, похідні фінансові інструменти, деривативи та інші види цінних паперів. |

| № п/п | Автор / Джерело                          | Сутність поняття «банківських інвестицій»   |
|-------|--|---|
| 4     | М. О. Житар,<br>Ю. В. Ананьєва [4]       | непрямі вкладення банківських коштів в економіку, які відображають рух фіктивного капіталу у формі інвестиційного портфеля банків |
| 5     | В. В. Коваленко,<br>А. І. Грушицька [7]. | операції з цінними паперами, що здійснюються банками на комісійних засадах або за власний рахунок                                 |

\*Складено автором за джерелами [2,1, 3,4,7]

Як видно зтаблиці 1, кожен автор підходить по-різному до визначення сутності банківських інвестицій. Традиційно вважати під банківськими інвестиціями всі напрямки розміщення ресурсів комерційного банку, а також операції з розміщення грошових коштів на певний термін з метою набуття доходу. На нашу думку, перш за все, це інвестиції для отримання доходу, інвестиції для підтримки певного рівня ліквідності та підтримки платоспроможності.

Проведений аналіз наукових досліджень дозволяє зробити висновок, що в економічній літературі виділено низку основних напрямків діяльності банків на інвестиційному ринку (рис. 1).



Рис. 1. Основні напрями діяльності банків на інвестиційному ринку [6]

Основна мета інвестиційної діяльності банку може бути сформульована як збільшення доходу від інвестиційної діяльності при допустимому рівні ризику інвестиційних вкладень.

Визначення оптимальних способів реалізації стратегічних цілей інвестиційної діяльності передбачає вироблення основних напрямків інвестиційної політики та встановлення принципів формування джерел фінансування інвестицій.

Важливим елементом інвестиційної політики є аналіз структури пасивів, вибір оптимального співвідношення між власним капіталом банку і його борговими зобов'язаннями, визначення структури боргових зобов'язань за строками погашення, ризиків зміни вартості, прогнозування альтернативних форм мобілізації інвестиційних ресурсів.

Аналіз і оцінку розробленої інвестиційної політики здійснюють за наступними критеріями [7]:

- відповідність інвестиційної політики загальній економічній політиці банку за програмними цілями, напрямками та термінами реалізації;
- внутрішня і зовнішня збалансованість інвестиційної політики;
- ступінь реалізації інвестиційної політики;
- ефективність інвестиційної політики.

Зміна умов здійснення інвестиційної діяльності вимагає проведення постійного моніторингу для успішного здійснення розробленої інвестиційної політики.

Існує два основні варіанти організації управління портфелем цінних паперів [9]:

- 1) всі функції управління портфелем цінних паперів, виконуються його власником самостійно
- 2) всі або більшість функцій управління портфелем передаються іншій особі в формі довірчого управління (траст).

В першому випадку банк повинен мати спеціалізований підрозділ, якому буде призначено функції управління портфелем (визначення типу і цілей портфеля; оперативне планування в рамках цілей, стратегії і короткострокових цілей, розробка стратегії і поточної програми управління портфелем). В цьому випадку один співробітник може керувати портфелем, працюючи у складі іншого підрозділу банку.

В другому випадку об'єктом управління на довірчій основі можуть бути:

- портфель банку, включаючи його власні цінні папери; кошти, які банк має намір інвестувати в цінні папери;
- змішаний портфель;
- портфель цінних паперів інвестиційного фонду, який знаходиться під контролем банку.

Якщо банк самостійно управляє портфелем цінних паперів, він повинен враховувати ряд обмежень:

- структура пасивів банку. Частка зобов'язань за позиковими коштами на поточних рахунках організацій і депозитах до запитання може не дозволити банку використовувати «короткі» зобов'язання для ефективних інвестицій;

- банк для інвестиційних операцій повинен мати значний надлишок ліквідності, що пов'язано з самою природою інвестицій (трансформація короткострокових позикових ресурсів в більш довгострокові інвестиції), а також з високим ризиком і часто низькою ліквідністю самих інвестицій;

- нормативна діяльність НБУ, спрямована на обмеження ризику і визначення пріоритетних об'єктів інвестування.

Фактори впливу та основні елементи системи управління інвестиційною діяльністю банку зображені на рисунку 2.

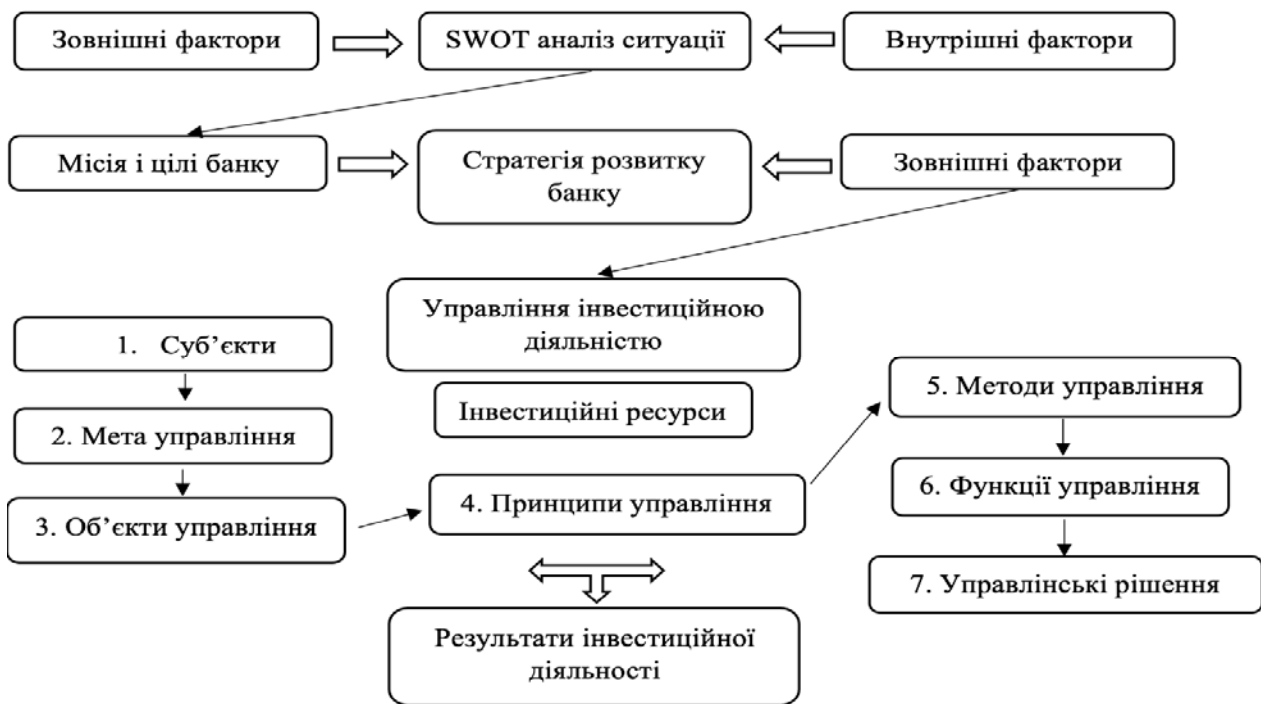


Рис. 2. Основні елементи системи управління інвестиційною діяльністю банку [7]

Оперативне управління портфелем цінних паперів розуміється як обґрунтування та реалізація рішень, які забезпечують підтримку цільової інвестиційної спрямованості сформованого портфеля з точки зору його прибутковості, ризику та ліквідності.

Основні етапи процесу управління портфелем цінних паперів банку надаються нами у Таблиці 2.

Таблиця 2

### Основні етапи процесу управління портфелем цінних паперів банку\*

| № етапу | Назва етапу   | Сутність етапу  |
|---------|---|---|
| Етап 1  | Проведення систематичного моніторингу економічного стану країни та ринку цінних паперів у розрізі окремих його сегментів. | У процесі моніторингу основну увагу слід приділити виявленню тих факторів, що призводять до зниження рівня рентабельності, ліквідності та збільшення ризикованості цінних паперів, що входять до портфеля цінних паперів банку  |
| Етап 2  | Оперативна оцінка рівня рентабельності, ризику і ліквідності портфелю цінних паперів                                      | В процесі оцінки, виявляється: динаміка рівня прибутковості, ліквідності і ризику портфеля в цілому; відповідність встановленим параметрам шкали прибутковість-ризик, прибутковість-ліквідність; відповідність рівня прибутковості, ліквідності і ризику цільовим параметрам формування портфеля (тип портфеля) |
| Етап 3  | Вибір основних підходів до операційної реструктуризації   | 1) Активний підхід<br>2) Пасивний підхід  |
| Етап 4  | Реструктуризація портфеля цінних паперів за основними його складовими   | Пасивний та активний підходи до оперативного управління портфелем   |

\*Складено автором за джерелами [1, 4, 8]

Як видно з Таблиці 2, ми можемо зробити висновок, що управління портфелем цінних паперів банку є дуже складним процесом. Організація процесу управління напряду залежить від загальної стратегії діяльності банку, обраної інвестиційної політики, типу портфелю, стану ринку цінних паперів в конкретний період часу та іншими факторами.

Коментуючи Етап 1, слід виділити такі фактори негативного впливу на інвестиційну привабливість цінних паперів [4]:

- зниження рівня виплат дивідендів за зменшення обсягів прибутку емітента;
- спад в галузі, в якій працює емітент;
- значне перевищення ринкової ціни цінного папера над його реальною вартістю на момент придбання інвестором;
- зменшення темпів збільшення вартості чистих активів емітента або зменшення їх суми; спекуляції на ринку цінних паперів; погіршення умов роботи на ринку цінних паперів;
- підвищення рівня оподаткування доходу за пайовими паперами.

Щодо Етапу 2, результати оцінки є основою для прийняття управлінських рішень про необхідність і напрямки зміни портфеля цінних паперів.

Щодо Етапу 3, теорія оперативного управління портфелем цінних паперів розрізняє два основні підходи до здійснення управління – активний та пасивний. Вони відрізняються як завданнями, так і методами управління портфелем. Основна увага в пасивному підході приділяється управлінню портфелем за для забезпечення його реструктуризації та диверсифікації [1].

Таким чином, в дані статі було проаналізовано сутність банківських інвестицій виходячи з аналізу різних науковців щодо даного твердження. Слід сказати, що інвестиційна діяльність банківських установ – це практична діяльність банків щодо реалізації різних форм інвестицій задля отримання доходу, соціального ефекту, підтримки певного рівня ліквідності та платоспроможності чи інших цілей банку.

Виявилось, що основні напрями діяльності банків передбачає розробку та реалізацію інвестиційної політики. В організаційному аспекті інвестиційна політика банку виступає як комплекс заходів з організації та управління інвестиційною діяльністю, спрямованих на забезпечення оптимальних обсягів і структури інвестиційних активів, зростання їх прибутковості при допустимому рівні ризику.

Проаналізувавши етапи процесу управління портфелем цінних паперів банку, можна зробити висновок, що кожен банк має самостійно організувати процес управління інвестиційною діяльністю таким чином, щоб врахувати специфіку діяльності конкретного банку та його цілі на фондовому ринку на певний період.

### Список використаних джерел

1. Безродна С. М. Інвестування: компендіум / С. М. Безродна, Н. В. Миськова – Чернівці, 2013. – 200 с.
2. Белова І.В. Оцінка ефективності інвестиційної діяльності банку [Текст] / І.В. Белова, Ю.Л. Гайдук // Проблеми і перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України : збірник матеріалів II Всеукраїнської науково-практичної конференції (23 листопада 2017 р., м. Суми). – Суми : Сумський державний університет, 2017. – С. 222- 226.
3. Брежнева-Єрмоленко О. В. Детермінанти інвестиційної діяльності комерційних банків / О. В. Брежнева-Єрмоленко, О. В. Золотарьова, К. О. Москаленко // Економіка і суспільство, 2018. – № 19. – С. 948-954. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-19-142>
4. Житар М. О. Державна політика регулювання та стимулювання інвестиційної діяльності банків України / М. О. Житар, Ю. В. Ананьєва // Науковий вісник Ужгородського Університету, 2019. – № 1 (53). – С. 163-167 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://doi.org/10.24144/2409-6857.2019.1\(53\).163-167](https://doi.org/10.24144/2409-6857.2019.1(53).163-167)

5. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні затверджена Постановою Правління НБУ від 28.08.2001 № 368. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>
6. Калусенко В. В. Аналіз інвестиційного портфеля банків України та стратегія управління ним / В. В. Калусенко // Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України, 2019. – № 1. – С. 63-78.
7. Коваленко В. В. Системаризик-менеджменту кредитно інвестиційної діяльності в банках [Текст] / В. В. Коваленко, А. І. Грушицька // Інфраструктура ринку, 2019. – Вип. 37. – С. 584-590.
8. Про інвестиційну діяльність. Закон України. Відомості Верховної Ради України, 1991, № 47, ст. 646 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, МВА ЖУРАХОВСЬКОЇ Л.В.

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ БАНКІВ

**ТКАЧУК О., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*Статтю присвячено дослідженню методичних підходів до рейтингової оцінки діяльності банків. Надано класифікацію та загальну характеристику рейтингових методик. Наведено перелік уповноважених рейтингових агентств України. Визначено рейтингову оцінку АТ «Райффайзен Банк Аваль» за методикою О. Ширинської.*

*The article discusses the methodological approaches to the rating of the banking business. It was given the classification of rating methods and their main types. It was given the list of authorized rating agencies of Ukraine. And also, it was made the rating assessment of Raiffeisen Bank Aval according to the method of O. Shyrynskoj.*

Актуальність теми. Згідно з останніми даними Міністерства фінансів України, в Україні нині функціонує 74 банки. За останні 15 років їх кількість невпинно скорочується, чому сприяє низка політичних та економічних факторів. Тому формування обґрунтованої методики оцінювання надійності банків, а також удосконалення уже існуючих є актуальним для сьогодення. Дане питання цікавить клієнтів, контрагентів, регуляторів та інших стейкхолдерів банків. Є потреба у визначенні фінансового стану, слабких та сильних сторін, оцінці можливостей, ділової репутації банків, та, що найголовніше, у порівнянні їх між собою. Саме тому дослідження принципів, критеріїв, методів оцінювання надійності, ефективності та фінансової стійкості банків досі залишається актуальним завданням.

Велика кількість різних методик, способів та підходів до рейтингової оцінки, що суттєво відрізняються методами розрахунку, кількістю та складом показників, зумовлюють необхідність узагальнення класифікації рейтингових методик, розгляду основних уповноважених агентств в Україні, актуалізації основних видів рейтингових методик, а також проведення дослідження та порівняння результатів рейтингового оцінювання на прикладі АТ «Райффайзен Банк Аваль».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням рейтингування банків займалися такі вчені як: Афанасенко М. [1], Андрейків Т. [3], Бондар В. [4], Боярко І. [2], Вовчак О. [3],

Єлісеєва О. [4], Пасічник І. [6], Лавров Р. [7] та інші.

Метою статті є розкриття методичних підходів до рейтингового оцінювання діяльності банків, а також надання рекомендацій щодо їх подальшого розвитку.

Об'єктом дослідження є АТ «Райффайзен Банк Аваль».

Предметом дослідження є процес рейтингової оцінки діяльності банку.

Рейтинг – комплексна порівняльна оцінка діяльності економічної системи з метою прийняття управлінських рішень, що базується на даних фінансової звітності та експертних оцінках. Найбільшого розвитку рейтинги набули саме у банківській сфері, оскільки вони вирішують проблему аналізу стану фінансової установи. Дана проблема полягає у складності постійного аналізу та контролю великої кількості фінансових показників діяльності банку одночасно. Така ситуація зумовила необхідність використання рейтингів як комплексних оцінок стану економічних систем. Рейтинги дозволяють не тільки виявити негативні прояви діяльності банку, а й визначити причини їх появи та застосувати своєчасні заходи щодо їх усунення [1].

На практиці використовується велика кількість методик рейтингового оцінювання, які можна класифікувати за різними ознаками. Проаналізувавши праці вітчизняних науковців, можна надати наступну класифікацію рейтингових методик за ознаками:

- 1) призначенням: уніфіковані та диференційовані;
- 2) методом вирахування: номерні, бальні та індексні;
- 3) формою власності: державні та недержавні;
- 4) сферою розповсюдження: національні та міжнародні;
- 5) характеристикою фінансової діяльності: оцінка кількісних показників та оцінка якісних показників;
- 6) способом оцінювання: експертні, бухгалтерські та змішані;
- 7) ступенем прозорості: відкриті та закриті;
- 8) формою спостереження: комбіновані та дистанційні;
- 9) способом згортки: адитивні та мультиплікативні;
- 10) формою подання: числові, літерні та графічні;
- 11) моделлю показника: статичні та динамічні;
- 12) методом побудови: бальні та індексні [3, 6].

Єдиної універсальної методики для рейтингової оцінки банків, судячи з обширної класифікації, нині не існує. Кожен учасник фінансового ринку користується різними методиками, в залежності від цілей, які він хоче досягти.

На сьогодні існують два базові підходи до складання банківських рейтингів – за величиною чистого капіталу та на основі коефіцієнтного аналізу. Чистий капітал розраховується як різниця між експертною оцінкою вартості активів банку та балансовою вартістю його зобов'язань. Вважається, що банк є некредитоспроможним, якщо його чистий капітал має від'ємне значення. Суттєвим недоліком даного підходу є залежність від якості оцінки вартості активів банку експертами [2].

Прикладом методології, що базується на першій концепції (оцінці чистого капіталу або чистого грошового потоку) є інвестиційна методологія, запропонована Ісмагіловою Л. А. [5]. Ця методологія передбачає використання оцінки чистого грошового потоку банку, тому інвестиційний рейтинг банку (R) розраховується за наступною формулою (1):

$$R = \frac{NP}{\left(\sum_{i=1}^n \frac{NI_i}{1+r_i}\right) \times [S + r_1 + (K_1 - 0,04) + (K_2 - 0,08)]} \quad (1)$$

де NP – обсяг чистого прибутку; NI – сума чистих доходів;  $r_1$  – ставка дисконтування, яка відповідає певним видам ризиків; S – спред;  $r_1$  – ризик ліквідності;  $K_1$ ,  $K_2$  – показники достатності капіталу; 0,04 і 0,08 – мінімальні значення коефіцієнтів достатності капіталу [8]. Інший підхід передбачає розрахунок синтетичного індексу кредитного рейтингу банку на

основі узагальнення системи коефіцієнтів його фінансового стану з урахуванням рівня їх вагомості. Синтетичний індекс розраховується за формулою (2):

$$SC = \sum_{i=1}^N (\alpha_i \times K_i) \quad (2)$$

де SC – синтетичний індекс;  $\alpha_i$  – ваговий коефіцієнт i-го показника ( $\sum \alpha_i = 1$ );  $K_i$  – фінансовий коефіцієнт i; N – загальна кількість показників. Формула для розрахунку синтетичного індексу трансформується при здійсненні групування показників. Тобто умовно методології можна розділити на одноетапні, які не передбачають поділу об'єктів рейтингового оцінювання на однорідні групи, та двоетапні, які такий поділ передбачають [2].

Для оцінки кредитоспроможності позичальника, надійності його боргових зобов'язань і встановлення плати за відповідний кредитний ризик використовують кредитні рейтинги [14]. Кредитний рейтинг банку присвоюють рейтингові агентства – юридичні особи, які надають послуги на ринку цінних паперів, спеціалізуються на визначенні кредитних рейтингів (рейтингуванні) та наданні пов'язаних з цим інформаційно-аналітичних послуг [12].

В Україні зараз діють шість уповноважених рейтингових агентств, серед яких: «Експерт-рейтинг», «Рюрік», «ІВІ – Рейтинг», «Стандарт-Рейтинг», «Кредит-рейтинг» та «Українське кредитно-рейтингове агентство». Кожне з них має свою розроблену методологію, що визначає послідовність і принципи присвоєння та оновлення рейтингової оцінки за національною рейтинговою шкалою або за шкалою, встановленою конкретним рейтинговим агентством [14, 15].

Серед міжнародних агентств найбільш авторитетними та відомими є агентства Moody's Investors Service, Standard&Poor's та Fitch Ratings. Серед уповноважених рейтингових агентств АТ «Райффайзен Банк Аваль» оцінює лише «Стандарт-Рейтинг», а серед міжнародних – Moody's Investors Service (табл. 1).

Таблиця 1

**Рейтинги, присвоєні Райффайзен Банку Аваль агентством Moody's та «Стандарт-Рейтинг»\***

|   | Грудень 2020 р. | Грудень 2019 р. | Грудень 2018 р. |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|
| Moody's   |                 |                 |                 |
| Довгострокові депозити в іноземній валюті                 | Сaa1            | Baa3            | Baa3            |
| Довгострокові депозити у національній валюті              | B2              | A3              | A3              |
| Рейтинг за національною шкалою                            | A3.ua           | A3.ua           | A3.ua           |
| Стандарт-Рейтинг  |                 |                 |                 |
| Рейтинг депозитів за національною шкалою                  | ua.1            | ua.1            | ua.1            |
| Короткостроковий кредитний рейтинг за національною шкалою | uaK1            | uaK1            | uaK1            |
| Довгостроковий кредитний рейтинг за національною шкалою   | uaAAA           | uaAAA           | uaAAA           |

\*Джерело: складено автором на основі [15, 18]

Згідно з даними табл.1, АТ «Райффайзен банк Аваль» є стабільним, інвестиційно привабливим банком. Рейтингове агентство «Стандарт-рейтинг» підтверджує найвищу кредитоспроможність бунку та визначає стабільний прогноз, тобто зміни кредитного рейтингу малоімовірні. Згідно з рейтингом Moody's рейтинг АТ «Райффайзен банк Аваль» дещо знизився, проте причиною цьому була несприятлива економічна ситуація в світі. Банк все ще залишається одним із найстабільніших та найстійкіших банків України.



До коефіцієнтних методик відносяться бальні та інтегральні методики. В бальних методиках кожному коефіцієнту присвоюється бал та ступінь важливості (вага). Бали залежать від діапазону, в який потрапляє значення коефіцієнта. Сума загального показника для банку розраховується шляхом додавання чисел, отриманих від множення балів на вагу. Чим більше значення загального показника, тим вищі шанси у банку вистояти в кризові часи. Яскравими прикладами таких методик є методика бізнес-порталу Mind.ua.[15] та методика Міністерства фінансів України [17]. Результати регулярно публікуються на офіційних сайтах (табл. 2).

Таблиця 2

**Рейтингова оцінка АТ «Райффайзен банк Аваль» за бальними методиками Міністерства фінансів України та бізнес-порталу Mind.ua\***

|                               | 4 квартал 2020 р. | 4 квартал 2019 р. | 4 квартал 2018 р. |
|-------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Міністерства фінансів України |                   |                   |                   |
| Стресостійкість               | 4.4               | 4.7               | 4.7               |
| Лояльність вкладників         | 4.8               | 5                 | 4.3               |
| Загальний рейтинг             | 4.66 (1 місце)    | 4.84 (1 місце)    | 4.58 (1 місце)    |
| Mind.ua                       |                   |                   |                   |
| Життєздатність банку          | 4.5 (2 місце)     | 4.5 (2 місце)     | 5 (2 місце)       |

\*Джерело: складено автором на основі [16, 17]

Згідно з результатами за три роки, АТ «Райффайзен банк Аваль» є лідером серед банків України як за лояльністю вкладників, так і за стресостійкістю та життєздатністю. Банк має високі показники прибутковості, ліквідності, рентабельності, процентного спреда, якісні кредитні та депозитні портфелі, завдяки чому за кожною з двох методик банк отримав високі бали.

Схожими за своїм принципом є інтегральні методики. Для прикладу можна привести методику О. Ширинської, яка передбачає розрахунок параметричних коефіцієнтів, кожен з яких має питому вагу та значущість для клієнтів (табл. 3).

Таблиця 3

**Параметричні коефіцієнти моделі О. Ширинської**

| Коефіцієнти                        | Розрахунок коефіцієнта  |
|------------------------------------|---|
| Коефіцієнти надійності (вага 15%)  |   |
| $KN_1$                             | $\frac{BK}{DA}$<br>де BK – власний капітал, DA – дохідні активи;                                      |
| $KN_2$                             | $\frac{ZK}{BK}$<br>де ZK – захищений капітал, BK – власний капітал;                                   |
| Коефіцієнти ліквідності (вага 35%) |   |
| $KL_1$                             | $\frac{LA}{Z3}$<br>де LA – ліквідні активи, Z3 – зобов'язання до запитання;                           |
| $KL_2$                             | $\frac{(LA + ZK)}{C3}$<br>де LA – ліквідні активи, ZK – захищений капітал, C3 – сукупні зобов'язання; |
| $KL_3$                             | $\frac{LA}{DA}$<br>де LA – ліквідні активи, DA – дохідні активи;                                      |

| Коефіцієнти                                 | Розрахунок коефіцієнта  |
|---|---|
| Коефіцієнти рентабельності (вага 15%)       |   |
| $KP_1$                                      | $\Pi/ВК$<br>де $\Pi$ – прибуток, $ВК$ – власний капітал;  |
| $KP_2$                                      | $\Pi/ДА$<br>де $\Pi$ – прибуток, $ДА$ – дохідні активи;   |
| Коефіцієнти якості активів (вага 20%)       |   |
| $KЯ_1$                                      | $(ТД + ВК)/КК$<br>де $ТД$ – термінові депозитні інструменти, $ВК$ – власний капітал, $КК$ – корпоративні кредити; |
| $KЯ_2$                                      | $ЦП/ДА$<br>де $ЦП$ – державні цінні папери, $ДА$ – дохідні активи;  |
| Коефіцієнти ресурсної бази банку (вага 15%) |   |
| $КБ_1$                                      | $ВК/СЗ$<br>де $ВК$ – власний капітал; $СЗ$ – сукупні зобов'язання;  |
| $КБ_2$                                      | $КПК/СЗ$<br>де $КПК$ – кошти на поточних та кореспондентських рахунках, $СЗ$ – сукупні зобов'язання.              |

\*Джерело: складено автором на основі [4]

Потім дані зводяться в один інтегральний показник за допомогою формули (1):

$$N = 15 \times (0,5 \times KН_1 + 0,5 \times KН_2) + 35 \times (0,35 \times KЛ_1 + 0,35 \times KЛ_2 + 0,3 \times KЛ_3) + 20 \times (0,5 \times KР_1 + 0,5 \times KР_2) + 15 \times (0,5 \times KЯ_1 + 0,5 \times KЯ_2) + 15 \times (0,5 \times KБ_1 + 0,5 \times KБ_2)$$

(1)

Використовуючи фінансову звітність АТ «Райффайзен банк Аваль» можна розрахувати рейтингову оцінку банку за описаною методикою (табл. 4).

Таблиця 4

**Розрахунок параметричних коефіцієнтів АТ «Райффайзен Банк Аваль»  
за моделлю О. Ширинської\***

| Показники                       | Результати діяльності АТ «Райффайзен Банк Аваль» |            |            | Коеф.  | Розрахунок коефіцієнтів |          |          |
|---------------------------------|--|------------|------------|--------|-------------------------|----------|----------|
|                                 | 01.01.21   | 01.01.20   | 01.01.19   |        | 01.01.21                | 01.01.20 | 01.01.19 |
| Власний капітал                 | 12 891 676                                       | 13 015 808 | 11 622 970 | $KН_1$ | 0,135                   | 0,168    | 0,176    |
| Дохідні активи                  | 95 141 985                                       | 77 216 347 | 65 763 562 | $KН_2$ | 2,865                   | 1,681    | 1,287    |
| Захищений капітал               | 36 941 959                                       | 21 882 285 | 14 969 969 | $KЛ_1$ | 0,297                   | 0,297    | 0,311    |
| Ліквідні активи                 | 23 744 487                                       | 15 234 750 | 13 590 783 | $KЛ_2$ | 0,615                   | 0,468    | 0,422    |
| Зобов'язання до запитання       | 79 689 824                                       | 51 211 451 | 43 613 846 | $KЛ_3$ | 0,249                   | 0,197    | 0,206    |
| Сукупні зобов'язання            | 98 656 244                                       | 79 202 452 | 67 524 500 | $KР_1$ | 0,316                   | 0,364    | 0,437    |
| Прибуток                        | 4 074 830  | 4 748 714  | 5 087 934  | $KР_2$ | 0,042                   | 0,061    | 0,077    |
| Термінові депозитні інструменти | 79 689 824                                       | 51 211 451 | 43 613 846 | $KЯ_1$ | 2,377                   | 1,620    | 1,351    |
| Корпоративні кредити            | 38 942 878                                       | 39 644 898 | 40 858 862 | $KЯ_2$ | 0,124                   | 0,069    | 0,057    |

| Показники                                       | Результати діяльності АТ «Райффайзен Банк Аваль» |            |            | Коеф.           | Розрахунок коефіцієнтів |               |               |
|---|--|------------|------------|-----------------|-------------------------|---------------|---------------|
|   | 01.01.21   | 01.01.20   | 01.01.19   |                 | 01.01.21                | 01.01.20      | 01.01.19      |
| Державні цінні папери                           | 27 289 663                                       | 13 080 507 | 8 468 214  | КБ <sub>1</sub> | 0,130                   | 0,164         | 0,172         |
| Кошти на поточних та кореспондентських рахунках | 23 744 487                                       | 15 234 750 | 13 590 783 | КБ <sub>2</sub> | 0,240                   | 0,192         | 0,201         |
| <b>Інтегральний показник</b>                    | -  | -          | -          | N               | <b>62,377</b>           | <b>45,829</b> | <b>41,612</b> |

\*Джерело: складено автором на основі [4, 13]

Згідно з отриманими результатами, за методикою О. Ширинської АТ «Райффайзен Банк Аваль» має «посередній» рівень. Отримані результати свідчать про те, що методика є не досить коректною, оскільки цей банк за різними методиками займає досить прийнятну позицію. Причиною є її застарілість, адже з моменту її створення змінилися підходи до ведення банківського бізнесу.

Для перевірки актуальності та правильності існуючих методик, необхідно періодично здійснювати оцінку її ефективності. Для цього необхідно формувати статистичну базу даних щодо присвоєних рейтингів і фактичних дефолтів. Наприклад, в зарубіжній практиці для цього використовуються такі показники, як профіль акумульованої точності (ПАТ) і коефіцієнт передбачуваної здатності (КПЗ) [2].

Для методологій, які базуються на коефіцієнтному аналізі, традиційним є використання математичного і таксонометричного методів, які передбачають використання матриць. У зв'язку з тим, що значення досліджуваних показників діяльності банків можуть бути у найрізномітніших одиницях виміру та чисельних порядках, такі методи дозволяють привести всі показники до нормованих значень та здійснити розрахунки для отримання адекватних кількісних показників рейтингів банків [8, 9, 10].

Основною проблемою коефіцієнтних методик є підбір фінансових показників, які потрібно обирати відповідно завдань рейтингування. Також необхідно враховувати багато перемінних факторів, таких як сучасні тенденції розвитку банків та економічну ситуацію в країні.

Сучасна ситуація з пандемією, яку неможливо було передбачити, змінила вектор розвитку банків світу. Банки більше не можуть існувати лише за рахунок відсоткових доходів, а широка мережа відділень тепер не гарантує успіху. Сьогодні для банків є актуальним розвиток дистанційних каналів обслуговування, цифровізації та побудова екосистем.

Кожен економіст та вчений визначав для своєї методики свій перелік необхідних коефіцієнтів для оцінки надійності банку [8, 10, 11]. Розглядаючи їх напрацювання та враховуючи сучасні тенденції розвитку банків можна зробити висновок, що для побудови адекватного рейтингу життєздатності банків необхідно оцінювати наступні базові показники: достатність капіталу (достатність власного капіталу, мультиплікатор капіталу та адекватність регулятивного капіталу), рентабельність (рентабельність власного капіталу та операційна рентабельність капіталу), ліквідність (короткострокова ліквідність та генеральний коефіцієнт ліквідності), дохідність (дохідність капіталу та активів, чиста процентна маржа, чистий спред), якість кредитного та депозитного портфелів та залежність від них (частка недіючих кредитів до кредитного портфеля, частка кредитів в структурі банку, залежність від вкладів клієнтів, відтік депозитів клієнтів з банку), валютна складова банківської діяльності (ризик загальної короткої та довгої позиції). Також крім базових показників для адекватного рейтингування банків необхідно оцінювати ефективність банківського менеджменту, рівень

цифровізації, репутацію, лояльність клієнтів, масштаб діяльності та досвід роботи на ринку. Для зручності поєднання всіх показників доречно використовувати коефіцієнтний аналіз.

Однією з проблем при створенні та оцінці адекватної рейтингової методики є велика кількість банків України, які відрізняються розмірами, структурою, дохідністю, тощо. Для того, аби зробити можливим їх порівняння, доречно використовувати комбіновані рейтингові методики. Наприклад, методика Mind.ua [15] поєднує як бальний метод, так і індексний, завдяки чому уможливує використання в одній методиці експертних оцінок за певними показниками та коефіцієнтів, що робить її однією з найбільш зручних для використання, зрозумілих та актуальних серед розглянутих методик.

Висновок. Отже, досліджуючи важливість рейтингової оцінки, можна зробити висновок, що вона є одним із основних орієнтирів як для банків, так і для клієнтів, для оцінки фінансового стану банку, його надійності, стабільності, можливостей та ділової репутації. На сьогоднішній день існує безліч рейтингових методик, які базуються на одному з двох підходів до складання банківських рейтингів – за величиною чистого капіталу та на основі коефіцієнтного аналізу. Не зважаючи на різноманіття, єдиної універсальної методики для рейтингової оцінки банків не існує через широкий спектр поглядів, цілей та потреб, які закладаються при їх створенні. Для прикладу було наведено рейтингову оцінку АТ «Райффайзен Банк Аваль» за методикою Moody's Investors Service, Стандарт-Рейтинг, Mind.ua та Міністерства фінансів України та О. Ширинської, кожна з яких дає змогу зробити висновки про банк з різних боків, тим самим підтверджуючи різноманіття рейтингових методик, а також важливість кожної з них для формування всебічних поглядів на банк. В статті було сформовано власний погляд на ту, якою має бути сучасна адекватна рейтингова методика для оцінки життєздатності банку. Подальші дослідження можуть бути здійснені в напрямі розробки оновленої методики рейтингової оцінки діяльності банку на основі сформованих поглядів та її практичне апробування.

### Список використаних джерел

1. Афанасенко М. В. Сутність та значення рейтингових оцінок у процесі управління банком / М. В. Афанасенко // Вісник Української академії банківської справи: науково-практичний журнал. – 2011. – №1 (30). с. 72-77.
2. Боярко І. М. Методологічні особливості оцінки кредитних рейтингів у банківській діяльності / І. М. Боярко, Л. П. Гриценко, Л. А. Могиліна // Вісник Української академії банківської справи : науково-практичний журнал. – 2010. – № 1. – С. 68-73.
3. Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа : підручник / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків. – К. : Знання, 2008. – 564 с.
4. Єлісеєва, О. К. Методологічні аспекти рейтингового оцінювання діяльності комерційних банків України [Текст] / О. К. Єлісеєва, В. Д. Бондар // Статистика України, 2012. № 1. С. 49-53.
5. Исмаилова Л.А. Концептуально-методические подходы к оценке внутреннего рейтинга коммерческого банка [Текст] / Л. А. Исмаилова, З. Н. Идрисова, А. Р. Саттарова // Вестник ВЭГУ. – 2011. – № 1 (51). – С. 31-39.
6. Пасічник І. В. Рейтингова оцінка комерційного банку як індикатор його надійності та ефективності / І. В. Пасічник [Електронний ресурс] // Науково-технічний збірник № 62. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/2109/1/245-255.pdf>.
7. Лавров Р., Кравченко А. Рейтингування банків як індикатор їхньої успішності на фінансовому ринку. Проблеми і перспективи економіки та управління. Чернігів, 2019. № 3 (19). С. 294–304.

8. Миронов Ю. Б. Методологічні підходи до складання рейтингів комерційних банків / Ю. Б. Миронов // Економічний форум. – 2014. – № 2. – С. 214-221.
9. Самородов Б. Особливості математичної обробки даних при використанні експертних підходів для визначення рейтингів банків / Б. Самородов, О. Тридід, В. Самородов // Вісник Національного банку України. – 2012. – №1. – С. 18-21.
10. Самородов Б. В. Результати визначення рейтингів банків з використанням модифікованого таксонометричного методу / Б. В. Самородов // Фінанси, облік і аудит : збірник наукових праць. – 2012. – №19. – С. 161-169.
11. Чмутова І. М. Методичні підходи до формування рейтингу банків України / І. М. Чмутова, М. В. Афанасенко // Академічний огляд : науково-практичний журнал. – 2011. – № 2 (35). – С. 73-78.
12. Положення про порядок проведення конкурсу з визначення уповноважених рейтингових агентств та порядок ведення Державного реєстру уповноважених рейтингових агентств: Постанова правління НБУ від 10.08.2017 № 607 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1112-17#Text>.
13. Дані наглядової статистики Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1>.
14. Призначення кредитних рейтингів. URL: <https://www.credit-rating.ua/ua/about-rating/purpose/4625/>.
15. Рейтингова оцінка АТ «Райффайзен банк Аваль» рейтинговим агентством «Стандарт-Рейтинг». URL: [http://standard-rating.biz/rus/rl\\_raiffaizen-bank-aval,-pa/](http://standard-rating.biz/rus/rl_raiffaizen-bank-aval,-pa/).
16. Фінансовий аналіз АТ «Райффайзен банк Аваль». URL: <https://mind.ua/banks/21-raiffajzen-bank-aval>.
17. Фінансові результати Райффайзен Банку Аваль. URL: <https://minfin.com.ua/ua/company/aval/rating/?date=2021-02-19>.
18. Raiffeisen Bank Aval credit rating. URL: <https://www.moody.com/credit-ratings/Raiffeisen-Bank-Aval-credit-rating-806580027>.

Робота виконана під науковим керівництвом д-ра екон. наук,  
професора ШУЛЬГИ Н.П.

## **ВИТРАТИ БАНКУ ТА НАПРЯМИ ЇХ СКОРОЧЕННЯ**

**ХАЛАБУДА А., 1 курсФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*Статтю присвячено дослідженню управління витрат банку, проаналізовано динаміку, склад і структуру витрат АТ «Ощадбанку». Визначено шляхи оптимізації витрат банку і проаналізовано напрями підвищення ефективності управління витратами банку.*

*The article was assigned to the last day of management of the Bank. Analyzed the dynamics. Ware house and structure of AT "Oschadbank". The way to optimize vitrates in baku was determined and analyzed directly to improve the efficiency of managing vitrates in a bank.*

Актуальність теми. На сьогоднішній день у теорії і практиці фінансового менеджменту недостатньо уваги приділяється управлінню витратами банків і їх проблем, реалізація заходів якого має забезпечувати ефективне використання всіх наявних ресурсів банку з найменшими витратами для нього.

Сьогодні банки у зв'язку із специфікою своєї діяльністю займають особливе місце в ринковій економіці та будучи у тісному зв'язку з усіма її ланками значно впливають на розвиток суспільства та економіки країни.

Аналіз банківської діяльності є певною системою накопичених спеціальних знань, що пов'язані з дослідженням всебічного розвитку, обґрунтуванням планів і управлінських рішень, контролем за їх виконанням, оцінкою досягнутих результатів, а також пошуком можливих резервів підвищення ефективності діяльності банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню управління витратами банку присвячені праці таких вітчизняних вчених, як Н. Андрущенко, І. Боярко, Д. Гладких, В. Лень, В. Ольхова, Н. Шандова, Н. Шульга та інші. Серед зарубіжних авторів – Д. Атамано, О. Ашкінадзе, О. Віхров, Р. Ісаєв, В. Керимов та інші

Метою статті є аналіз необхідності управління витратами банку та категорії оптимізації «банківських витрат»

Об'єктом дослідження є проведення діагностики стану управління витратами банку.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні аспекти управління витратами банку.

Метою діяльності банку, як і кожного суб'єкта господарювання, є отримання прибутку. Ідеться про позитивний результат діяльності банку як перевищення зароблених доходів над понесеними витратами. Отже, економічний результат діяльності банку (прибуток чи збиток) визначається різницею між доходами та витратами за період з 1 січня до 31 грудня поточного року. Розвиваючи діяльність, банк прагне володіти активами, здатними приносити дохід, проте уникнути витрат неможливо.

Відповідно, витрати – це зменшення активів або збільшення зобов'язань, наслідком якого є зменшення власного капіталу, крім як унаслідок здійснення розподілу держателям вимог до власного капіталу [1].

Витрати банку поділяються на відносно постійні та змінні. Відносно постійними витратами комерційного банку є:

- заробітна плата;
- придбання або виготовлення бланків і канцелярських товарів;
- утримання приміщень, охорони та протипожежної сигналізації;
- амортизаційні відрахування та інші.

Змінними витратами банку є:

- виплата процентів по вкладах, депозитах і міжбанківському кредиту;
- плата за послуги регіональної розрахункової палати і регіонального розрахунково-касового центру;
- витрати на рекламу;
- витрати на відрядження;

Кожний вид витрат відображається в системі рахунків окремо. Усі витрати розглядаються з позиції напрямів діяльності банку, за якими вони отримані чи понесені.

Іншими словами витрати виникають за операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю банку (рис 1).

Витрати банку визнаються, нараховуються та обліковуються відповідно до правил бухгалтерського обліку банків України та у порядку, передбаченому обліковою політикою банку. Витрати банків розраховуються за дебетом рахунків 7 класу балансу банку. Витрати на відсотки визнаються у звітному періоді, до якого вони належать, і розраховуються на основі їх виникнення та строку використання відповідних зобов'язань банку.



Рис. 1. Види діяльності, які включають управління витрат банку

Аналіз витрат банку враховує конкретні умови, пов'язані з місцем банків у ринковій системі відносин. Українська банківська система характеризується нестабільністю, високою інфляцією та ризиком, що суттєво впливає на розвиток використання фінансових інструментів[2].

Таблиця 1

**Структура витрат АТ «Ощадбанк» за 2016-2020рр. (станом на 31.12) \***

| Найменування статті                                | 2016 рік | 2017 рік | 2018 рік | 2019 рік | 2020 Рік |
|--|----------|----------|----------|----------|----------|
| Процентні витрати, млн.грн.                        | 13605,6  | 14228,4  | 13896,1  | 13567,2  | 10476,1  |
| Питома вага,%                                      | 64,65    | 65,6     | 54,41    | 52,56    | 47,48    |
| Комісійні витрати, млн. грн,                       | 787,6    | 1305,1   | 1771,34  | 2235,7   | 3080,8   |
| Питома вага,%                                      | 3,74     | 6,29     | 6,94     | 8,66     | 13,96    |
| Загальні витрати на формування резервів, млн. грн. | 1065,1   | -1934,7  | 1175,2   | 186,6    | -2713,7  |
| Питома вага,%                                      | 5,06     | -        | 4,6      | 0,72     | -        |
| Інші операційні витрати, млн грн,                  | 5586,1   | 7140,0   | 8567,8   | 9821,1   | 11172,6  |
| Питома вага,%                                      | 26,5     | 34,4     | 33,5     | 38,1     | 50,6     |
| Витрати з податку на прибуток, млн грн.            | 0,6      | -0,038   | 129,4    | 0,9      | 48,9     |
| Питома вага,%                                      | -        | -        | 0,51     | 0,004    | 0,22     |
| Всього витрат, млн. грн.                           | 21044,9  | 20738,7  | 25539,8  | 25811,6  | 22064,7  |
| Питома вага, %                                     | 100      | 100      | 100      | 100      | 100      |

\* Сформовано на основі [6]

Аналіз приведених даних вказує, що загальні процентні витрати банку протягом аналізованого періоду 2016-2020 рр. зменшуються. Зростання комісійних витрат банку, свідчить про збільшення кількості клієнтів (чи операцій такого типу).

У зв'язку із загостренням економічної кризи в країні у банківських посередників виникла потреба у коригуванні розміру загальних резерв за усіма видами операцій.

Важливим етапом аналізу ефективності управління витратами банку є аналіз темпів росту витрат в розрізі видів витрат.

Проаналізуємо темпи росту витрат АТ «Ощадбанк» за 2016-2020рр. (станом на 31.12 поточного року).

Таблиця 2

**Динаміка витрат АТ «Ощадбанк» за 2016-2020рр. (станом на 31.12) \***

| Найменування<br>Статті                           | 2016 рік | 2017 рік     | Темп росту<br>2017/2016 | 2018<br>рік | Темп росту<br>2018/2017 | 2019 рік | Темп росту<br>2019/2018 | 2020<br>Рік | Темп росту<br>2020/2019 |
|--|----------|--------------|-------------------------|-------------|-------------------------|----------|-------------------------|-------------|-------------------------|
|  | млн грн  | млн грн      |                         | млн<br>грн. |                         | млн грн  |                         | млн. грн.   |                         |
| Процентні<br>витрати                             | 13605,59 | 14228,3<br>6 | 1,05                    | 13896,1     | 0,98                    | 13567,2  | 0,98                    | 10476,1     | 0,77                    |
| Комісійні<br>витрати                             | 787,64   | 1305,08      | 1,66                    | 1771,3      | 1,36                    | 2235,7   | 1,26                    | 3080,9      | 1,38                    |
| Загальні<br>витрати на<br>формування<br>резервів | 1065,1   | -1934,7      | -1,8                    | 1175,2      | -0,6                    | 186,6    | 0,16                    | -2713,7     | -14,5                   |
| Інші операці<br>йні витрати                      | 5586,1   | 7140,0       | 1,28                    | 8567,8      | 1,20                    | 9821,1   | 1,15                    | 11172,6     | 1,1                     |
| Витрати з<br>податку на<br>прибуток              | 0,6      | -0,038       | -                       | 129,4       | -                       | 0,9      | -                       | 48,9        | -                       |
| Всього<br>витрат                                 | 21044,9  | 20738,7      | 0,99                    | 25539,8     | 1,23                    | 25811,6  | 1,01                    | 22064,7     | 0,85                    |

\* Сформовано на основі [6]

Аналіз динаміки витрат АТ «Ощадбанку» показав, що за загальний період витрати зросли за рахунок комісійних витрат і інших операційних витрат. Банк має високу суму операційних витрат, а отже йому слід вжити заходів щодо оптимізації управлінської та кадрової структури на усіх рівнях.



Слід відмітити зменшення процентних витрат протягом останніх трьох років.

До цієї статті витрат належать:

1. Процентні витрати за коштами до запитання, отриманими від центрального та інших комерційних банків, а також депозитами, розміщеними іншими банками в цьому банку;
2. Процентні витрати за коштами до запитання та строковими депозитами, розміщеними в цьому банку підприємствами, іншими юридичними особами та населенням;
3. Процентні витрати за борговими зобов'язаннями, емітованими банком;
4. Процентні витрати за позабалансовими операціями;
5. Інші процентні витрати[5].

Темпи росту витрат АТ «Ощадбанк» за 2016-2020 рр. (станом на 31.12 поточного року) представлено на рис. 2.

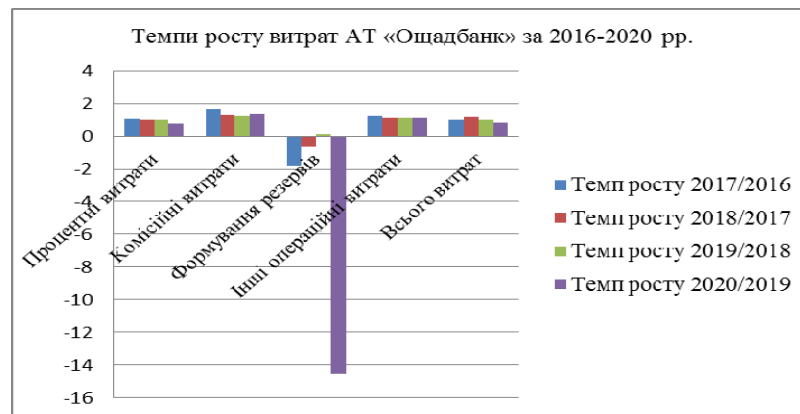


Рис. 2. Темпи росту витрат АТ «Ощадбанк» за 2016-2020 рр. (станом на 31.12)

Таким чином, АТ «Ощадбанк» є однією з найбільших фінансових банківських установ України, що стабільно працює в умовах постійної конкуренції на ринку банківських послуг та прагне бути сучасним конкурентоспроможним банком.

Основними напрямками скорочення витрат банківської установи є:

– оптимізація структури персоналу банку, що можна провести шляхом підбору універсальних спеціалістів, встановлення чітких норм щодо наданих банківських продуктів і послуг одним банківським працівником, зменшення витрат на навчально-освітні програми тощо;

– проведення оптимальної політики ціноутворення на банківські продукти та послуги як результат поглибленого вивчення витрат банку та контролю за його діяльністю;

– збільшення власних коштів, що сприятиме збільшенню ресурсів банку та інвестиційного потенціалу.

Головним фактором прибуткової діяльності банків є зниження витрат, а саме резервів за кредитними операціями. Тому банкам слід спрямувати основні зусилля на зменшення проблемної заборгованості, що підвищить якість кредитного портфеля, скоротить обсяг резервів та збільшить фінансовий результат.

Висновок. Таким чином, незважаючи на позитивні досягнення за аналізований період та одержання прибутку за 2016-2020 рр, АТ «Ощадбанк» необхідно більше уваги приділяти розширенню своїх послуг та підвищувати якість, швидкість і професіоналізм їх виконання та надання клієнтам; запроваджувати максимум автоматизації і використання різних пристроїв; встановлювати більше банкоматів, які не тільки видають, але й приймають, перераховують з картки на картку, обслуговують і забезпечують досить високі стандарти захисту таких карток та дають можливість отримувати переваги на ринку карткових продуктів.

## Список використаних джерел

1. Концептуальна основа фінансової звітності. Рада з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. URL:[https://mof.gov.ua/storage/files / 2019 \\_RB \\_Conceptual Framework\\_ukr\\_AH%20\(2\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/2019_RB_Conceptual_Framework_ukr_AH%20(2).pdf)
2. Балансові залишки банків України за період 01.01.2016–01.01.2020 роки. URL:<https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#3>
3. Калюга О.О. Фондовий ринок як елемент фінансового ринку. *Теорія та практика державного управління*. 2017. №1 (56). С.1-
4. Коваленко В.В. Діяльність банків на ринку. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип.26. С.326-332.
5. Костюк В.А., Дятленко В.Є. Управління доходами і витратами банку. *Інфраструктура ринку*. 2017. Вип. 12. С. 150–15
6. Фінансова звітність АТ «Державний ощадний банк України». URL: <https://www.oschadbank.ua>

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента ПЛІСАК Т.О.

## СУТНІСТЬ ПРОЦЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ

**ХАМТІНІ Д., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*У статті визначена сутність процентної політики банку, її складові елементи, основні принципи та передумови формування. Проаналізовано зміни основних показників процентної політики.*

*The article defines the essence of the bank's interest rate policy, its constituent elements, basic principles and prerequisites for formation. Ways to improve interest rate policy are considered.*

Актуальність теми. Одним із найважливіших інструментів розвитку економіки України є монетарна політика Національного банку. Пріоритетом цієї політики держави є досягнення та підтримка цінової стабільності через низькі та стабільні темпи інфляції, сприяння фінансовій стабільності і стійкому економічному зростанню та дотримання рівня безробіття населення на низькому рівні. Процентна політика виступає основним монетарним інструментом. Вона забезпечує досягнення низьки цільових орієнтирів в економіці, для забезпечення яких використовуються інструменти грошово-кредитного регулювання: мінімальні резервні вимоги, рефінансування, операції на відкритому ринку тощо. Особливе місце з-поміж названих інструментів відводиться обліковій ставці Національного банку України. В умовах стагнації української економіки, спричиненою Пандемією COVID 19, утримання облікової ставки на низькому рівні стає дискусійним питанням, що й зумовлює актуальність дослідження даної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти цієї проблеми було висвітлено у наукових працях економістів та вчених М. І. Савлук, К.Ф. Черкашина, М.Л. Швайко, В. Лановий, В.І. Міщенко, Л.М. Кіндрацької та інших. Але незважаючи на широке коло досліджень, дана проблема розкривається не повною мірою. Виходячи з цього

це підштовхує до більш детальнішого вивчення процентної політики Національного банку України (НБУ), а саме її сучасного стану та перспектив розвитку.

Метою статті є теоретичне дослідження питань процентної політики НБУ і її вплив на економіку України в сучасних умовах

Об'єктом дослідження є діяльність НБУ в області проведення процентної політики.

Предмет дослідження – процентна політика НБУ.

Грошово-кредитна політика – це комплекс взаємозв'язаних, скоординованих на досягнення заздалегідь визначених соціально-економічних цілей, заходів щодо регулювання грошового ринку, які здійснює держава через центральний банк країни. У такому визначенні сутність грошово-кредитної політики пов'язується з певними суспільними цілями, з певним монетарним механізмом їх досягнення (регулювання грошового ринку), із конкретною інституційною структурою, відповідальною за її проведення. Кожний із цих атрибутів конкретизується в законодавчих та нормативних актах держави.

Центральний банк володіє широким набором інструментів грошово-кредитного регулювання. Як справедливо зазначають професори Мороз А.М. та Савлук М.І.: «використання різних інструментів варіюється залежно від спрямованості економічної політики держави, ступеня відкритості її економіки, рівня розвитку грошового ринку, особливостей національної банківської системи, традицій та конкретних обставин» [2].

Відповідно до Положення Національного банку України «Про процентну політику Національного банку України», процентна політика Національного банку – це регулювання Національним банком попиту та пропозиції на грошові кошти через зміну процентних ставок за своїми операціями з метою впливу на процентні ставки суб'єктів грошово-кредитного ринку та дохідність фінансових операцій [4].

Розглянемо основні підходи до трактування сутності процентної політики вітчизняними та зарубіжними вченими-економістами (табл.1)

*Таблиця 1*

### **Підходи різних дослідників щодо сутності процентної політики**

| Автор  | Визначення «процентної політики центрального банку»   |
|--|---|
| Савлук С.М. [1]                              | це інструмент грошово-кредитної політики, який є широко відомим і застосовується центральними банками практично всіх розвинених країн. Дія цього інструмента полягає в установленні і періодичній зміні центральним банком процентної ставки, за якою він здійснює рефінансування комерційних банків.             |
| Мороз А.М., Пуховкіна М. Ф., Савлук М. І [2] | є дієвим інструментом регулювання грошового ринку. Регулюючи величину процентних ставок, ЦБ впливають на грошову пропозицію, рівень інфляції, динаміку обмінного курсу національної валюти, на інтенсивність переміщення капіталу між різними сегментами грошового ринку, а відтак і на реальний сектор економіки |
| Заболотна Н. Г. [3]                          | це сукупність заходів із регулювання економічних відносин шляхом управління процентними ставками.   |

Узагальнюючи вищесказане, можна стверджувати, що процентна політика – один із інструментів грошово-кредитної політики Національного банку України, який використовується з метою регулювання попиту та пропозиції на грошові кошти шляхом зміни процентних ставок за своїми операціями та шляхом надання рекомендацій щодо встановлення процентних ставок за активними та пасивними операціями банків (індикативні ставки) з метою впливу на процентні ставки суб'єктів грошово-кредитного ринку та дохідність фінансових операцій.

Офіційні процентні ставки є інструментами впливу центральних банків на економічний розвиток, вони слугують інформаційними індикаторами для прийняття рішень

щодо заощаджень, інвестицій та споживання, надають можливість реагувати на зміну ринкової кон'юнктури шляхом переливання капіталів між сферами та галузями економіки, збалансовуючи на цій основі попит і пропозицію на фінансовому та товарному ринках. Вони формують процентний каналу структурі трансмісійного (передавального) механізму грошово-кредитної політики.

Головною метою процентної політики Національного банку як основного інструмента впливу на грошово-кредитний ринок є забезпечення цінової стабільності в середньостроковій перспективі [4].

Основні завдання процентної політики НБУ є наступні:

1. досягнення операційної цілі процентної політики Національного банку шляхом визначення ставок за стандартними інструментами регулювання ліквідності банківської системи;

2. посилення дієвості процентного каналу трансмісійного механізму грошово-кредитної політики через устанавлення процентних ставок за операціями Національного банку, які проводяться з метою розвитку фінансових ринків, що сприяє забезпеченню впливу зміни короткострокової процентної ставки міжбанківського ринку на вартість середньо- та довгострокових фінансових ресурсів [4].

З метою реалізації процентної політики Національний банк устанавлює такі процентні ставки:

- 1) облікову;
- 2) за інструментами постійного доступу Національного банку;
- 3) за депозитними сертифікатами Національного банку;
- 4) за кредитами рефінансування;
- 5) за операціями своп процентної ставки Національного банку (далі – за операціями своп процентної ставки).

Операційна ціль процентної політики Національного банку полягає в утриманні Українського індексу міжбанківських ставок для кредитів та депозитів овернайт у національній грошовій одиниці на рівні, близькому до рівня облікової ставки, у межах коридору процентних ставок за інструментами постійного доступу [4].

Як правило, процентна політика складається з двох основних елементів:

1) ключової процентної ставки монетарної політики – процентної ставки за основними операціями центрального банку з надання або вилучення ліквідності. Роль ключової процентної ставки монетарної політики Національного банку України відіграє облікова ставка;

2) коридору процентних ставок за операціями постійного доступу (кредити центрального банку овернайт та депозитні сертифікати на цей термін). Такий коридор обмежує коливання процентних ставок на міжбанківському кредитному ринку навколо ключової ставки. За нормальних умов функціонування в банків немає стимулів проводити операції на міжбанківському ринку за ставками поза межами коридору процентних ставок за операціями постійного доступу.

З рівнем процентних ставок, як інструментом дії, безпосередньо пов'язаний «коридор» процентних ставок. За допомогою встановлення нижньої й верхньої меж процентної ставки за інструментами підтримання або вилучення ліквідності банківської системи формується «коридор» коливання процентних ставок у банківській системі. Тобто складний інструмент монетарного регулювання процентних ставок містить більш прості, які в комплексі застосовуються для досягнення синергетичного ефекту, в процесі досягнення мети регулювання. Так, інструментом регулювання процентних ставок є обмеження, які встановлюються та визначаються НБУ на процентні ставки грошового ринку в Україні (рівень процентних ставок відносно їх конкретного виду) [4].

Облікова політика центрального банку – це інструмент грошово-кредитної політики, який є широко відомим і застосовується центральними банками практично всіх розвинених країн. Дія цього інструмента полягає в устанавленні і періодичній зміні центральним банком процентної ставки, за якою він здійснює рефінансування комерційних банків. Офіційна процентна ставка центрального банку часто називається обліковою, або дисконтною.

Облікова ставка центрального банку має особливий статус в економіці. Вона є ціною, за якою центральний банк емітує гроші в оборот у процесі первинної безготівкової (кредитної) емісії, що дає підстави вважати облікову ставку офіційною ціною грошей, на яку орієнтуються всі інші суб'єкти грошового ринку [4].

Рівень облікової ставки центрального банку – це одна із головних умов рефінансування комерційних банків, тобто забезпечення їх додатковими резервами на кредитній основі. Змінюючи рівень облікової ставки, центральний банк впливає на пропозицію грошей. Якщо НБУ проводить політику стримування або скорочення маси грошей в обігу, він підвищує процентні ставки, що зменшує попит на кредитні гроші. Скорочення попиту призводить до скорочення пропозиції. Невикористані для кредитування гроші вкладаються в інші активи (цінні папери держави, місцевих органів влади) або осідають на депозитах комерційних банків у НБУ, як наслідок – відбувається зменшення грошей в обігу.

Проаналізуємо основні зміни процентної політики НБУ за 2019 -2021 роки (рис. 1).

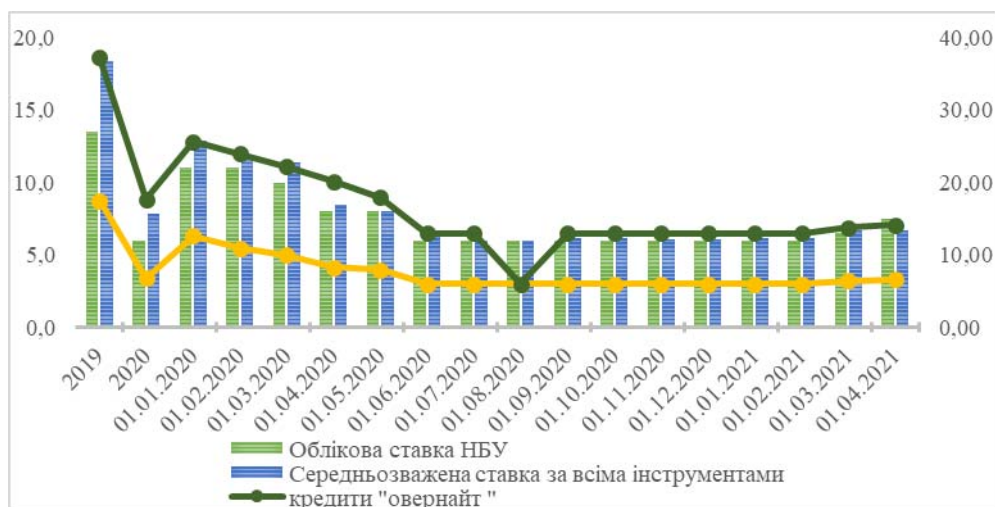


Рис. 1 Динаміка зміни процентної політики НБУ за період з 01.01.2019 по 01.04. 2021 рр.\*

\*побудовано автором за джерелом [5]

З 2019 року спостерігається поступове зниження облікової ставки, що й призводить до аналогічних змін параметрів середньозваженої ставки за всіма інструментами у тому числі кредити «овернайт» та кредиті, наданні шляхом проведення тендера.

Станом на квітень 2021 облікову ставку було підвищено на 1 в.п. до 7,5% річних. Цей крок спрямований на поступове сповільнення інфляції в другому півріччі 2021 року та повернення її до цілі 5% уже в першому півріччі 2022 року. Відповідно середньозважена ставка за всіма інструментами становить 6,74 %, кредиті надані шляхом проведення тендера – 6,66% і кредити «овернайт» -7,50%. [5]

Як основний монетарний інструмент Національний банк використовуватиме ключову (облікову) ставку, яка відображає стан монетарної політики. За нижчого за цільове значення прогнозу інфляції Національний банк пом'якшуватиме монетарну політику, утримуючи облікову ставку нижче нейтрального (рівноважного) рівня, що сприятиме поживленню ділової активності та відповідно поверненню інфляції до цілі. І навпаки – у разі перевищення прогнозом інфляції її цільового значення Національний банк виходитиме з потреби проведення жорсткішої монетарної політики для повернення прогнозного рівня інфляції до цільового. Таким чином, інфляція в середньостроковій перспективі завжди має повертатися до цілі. За умов стабілізації інфляції близько до цілі на прийнятому горизонті політики Національний банк наблизатиме та утримуватиме ключову ставку близько її нейтрального рівня.

Вплив облікової ставки на фінансовий ринок та економіку забезпечуватиметься завдяки досягненню Національним банком операційної цілі монетарної політики, яка полягає в утриманні гривневих короткострокових міжбанківських ставок на рівні, близькому до облікової ставки, у межах коридору процентних ставок зі інструментами постійного доступу.

Висновок. Отже, негативний вплив пандемії на українську економіку буде відносно короткостроковим, але досить потужним. Карантинні заходи вже зменшили ділову активність, споживання та зайнятість населення. Правильні дії НБУ щодо монетарної політики та реалізація процентної політики, дали змогу зменшити негативний вплив цієї фінансової кризи на економіку та сприятиме відновленню економічного зростання.

### Список використаних джерел

1. Савлук С.М. Процентна політика центрального банку. *Вісник КНТЕУ*. 2018. №2. С. 32-46.
2. Мороз А.М., Пуховкіна М. Ф., Савлук М. І. та ін. Гроші та кредит: навчальний посібник.. К.:КНЕУ, 2011. 592 с.
3. Заболотна Н. Г. Відсоткова політика центрального банку та її вплив на економічні процеси. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2016. С. 388- 393.
4. Про процентну політику Національного банку України: Постанова НБУ від 21.04.2016. №277. Дата оновлення: 12.06.2020 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0277500-16#Text> (дата звернення:05.05.2021)
5. Дані статистики фінансового сектору. Статистика фінансового сектору. Статистика. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#1ms> (дата звернення:05.05.2021)

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента КАЛІТИ О.В.

## РОЗВИТОК СИСТЕМИ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ

**ХОРУЖА О., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*Статтю присвячено процесу побудови ефективної роботи системи гарантування вкладів в сучасних економічних реаліях, функціонування системи гарантування вкладів в зарубіжних країнах, та впровадження їх досвіду в Україні.*

*The article is devoted to the process of building the effective operation of the deposit guarantee system in modern economic realities, the functioning of the deposit guarantee system in foreign countries, and the implementation of their experience in Ukraine.*

Актуальність теми. Функціонування системи гарантування вкладів має значний вплив на гнучкість фінансової системи та її здатність протистояти потрясінням та / або кризам. Це головним чином спричинено запобіганням паніці вкладників та швидкому виведенню неплатоспроможних фінансових установ. Через уроки кризи та просування до європейських стандартів, система гарантування вкладів в Україні наразі зазнає змін. В результаті трансформації дуже важливо, щоб система гарантування вкладів мала характеристики, які сприяють стабільності фінансової системи країни. Створення системи гарантування вкладів як «буфера безпеки» є одним із основних засобів захисту прав та інтересів громадян, а також відіграє важливу роль у підвищенні інвестиційної



Внесок цієї «мережі» у забезпечення фінансової стабільності подвійний: по-перше, гарантування депозитів запобігає паніці серед вкладників, оскільки кошти більшості з них залишаються захищеними у повному обсязі навіть у випадку банкрутства банку;

по-друге, діють механізми допомоги платоспроможним фінансовим установам, котрі мають проблеми з ліквідністю, та вчасної примусової реструктуризації неплатоспроможних банків.

Поширення систем гарантування вкладів стало масовим явищем у світі з 1990-х років, зокрема охопивши Центральну та Східну Європу. Криза 2007–2009 років (і частково перед цим – криза 1997–1999 років) дала змогу перевірити на практиці стійкість окремих моделей гарантування вкладів. Узагальнені результати оцінки отриманого досвіду стали підґрунтям міжнародних рекомендацій та норм стосовно побудови, повноважень, фінансування систем гарантування вкладів та граничних сум відшкодування вкладникам.

Згідно чинного українського законодавства, система гарантування вкладів фізичних осіб – це сукупність відносин, що виникають у зв'язку зі створенням і функціонуванням Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, виведенням неплатоспроможних банків з ринку їхньою ліквідацією [1].

В Україні, система гарантування вкладів – це лише третій рівень захисту вкладів, але існують ще два рівні.

Перший рівень – це ефективний банківський нагляд, бо ризики діяльності банків – іюпераційні, і фінансові – повинні відслідковуватися та виявлятися.

Другий рівень – раннє втручання і врегулювання проблем, тобто запровадження додаткових механізмів на ранній стадії, щоб запобігти неплатоспроможності банку. ФГВФО починає здійснювати виплати, коли перші два рівні не спрацьовують. У зарубіжній практиці системою гарантування вкладів (- це система, створена кредитними установами для

забезпечення повернення депозитів вкладнику (власнику рахунку) у разі виникнення проблем з одним із учасників.

Міжнародна практика вказує на те, що система гарантування вкладів повинна гарантувати повернення вкладів всім вкладникам, які не можуть повністю оцінити свій ризиквтррати.

У той же час перелік категорій власників депозитів, на які поширюється гарантія, також різний. В Албанії, Білорусі, Молдові та Туреччині повернення депозитів гарантується лише фізичним особам, незалежно від фізичних осіб-підприємців.

В Австралії, Великобританії, Норвегії та Франції системи гарантування вкладів охоплюють депозити фізичних та юридичних осіб, а також депозити громад або окремих фінансових установ (пенсійних або страхових фондів).

Сьогодні Європейський Союз гарантує повернення депозитів фізичним особам та неприбутковим організаціям та юридичним особам (іноді лише малим та середнім підприємствам). Гарантована сума однакова для всіх видів депозитів. Як правило, за певними винятками, схеми гарантування вкладів не охоплюють депозити фінансових установ та державних установ.

В Україні система гарантування вкладів повинна в основному охоплювати депозити неприбуткових організацій та малого бізнесу. Тому рішення про охоплення гарантії вкладів фізичних осіб-підприємців з початку 2017 року є абсолютно обґрунтованим, проте необхідно враховувати подібні зміни з іншими типами юридичних осіб.

Гарантування вкладів в іноземній валюті та нарахованих відсотків практикують у світі. Окрім членів ЄС, депозити в іноземній валюті гарантують ще принаймні понад два десятки держав. Така практика відповідає рекомендаціям IADI [5].

Водночас гарантована сума однакова для депозитів і в національній валюті, і в іноземній – в еквіваленті. Виплати здійснюють у національній валюті для того, щоб система гарантування вкладів не мала валютних ризиків.



За цими параметрами українська система гарантування вкладів відповідає світовим практикам. Щоправда, в Україні внески до ФГВФО за валютними депозитами в пропорції до суми депозитів вищі, ніж за гривневими, але в наших умовах це потрібно для того, щоб зменшити рівень доларизації вкладів. Більшість систем гарантування вкладів страхує як суму вкладу, так і відсотки, нараховані на момент визнання банку неплатоспроможним. Так працюють у країнах ЄС та ще в багатьох інших країнах світу.

Також в окремих випадках (наприклад, в Аргентині) обмежують максимальний обсяг нарахованих відсотків, охоплених системою гарантування вкладів. Норми ЄС вимагають від банків не тільки довести до відома вкладника інформацію про систему гарантування вкладів, але й отримати від нього письмове підтвердження, що він її отримав та зрозумів. Запровадження подібних норм може бути корисним і в Україні.

Цільовий розмір Фонду гарантування вкладів в Україні відповідає регіональним стандартам та складає 2,5% від обсягу застрахованих депозитів, такий же відсоток можемо спостерігати у Хорватії, Литві, Естонії.

У світі цільовий розмір Фонду гарантування становить від 0,25% застрахованих депозитів у Гонконзі до 10% від банківських вкладів у Росії.

У Євросоюзі новостворений Фонд страхування вкладів акумулює 0,8% застрахованих депозитів, ще 1,0% надходить до Єдиного фонду врегулювання ЄС, призначеного, зокрема, для забезпечення вкладникам належних гарантій [5].

Фонди наповнюють як заздалегідь, до кризи, за принципом *ex ante*, так і після банкрутства когось з учасників, за принципом *ex post*, коли кошти надходять від платоспроможних банків.

Перший підхід найчастіше вживаний у світі та відповідає принципам IADI, хоча другий також трапляється, зокрема в Албанії та Швейцарії. Можливою є комбінація обох:

певну частину збирають заздалегідь, а іншу частину учасники системи надають у разі необхідності, як у Польщі.

Згідно з оцінками Світового банку частка коштів, які може отримати Фонд гарантування вкладів від реалізації активів збанкрутілих банків в Україні, є однією з найменших у світі. Вона в кілька разів менша, ніж у європейських країнах. Це спричинено низькою якістю роботи судів, правоохоронних і виконавчих органів. Для ефективного функціонування системи гарантування вкладів робота з активами збанкрутілих банків має забезпечувати лівову частку ресурсів Фонду. Без реформи правоохоронної та судової систем цього неможливо досягнути.

На рис. 2 наведено узагальнення юридичних характеристик функціонування системи гарантування вкладів в ЄС та Україні.

Фонд гарантування вкладів фізичних осіб – це організація, що діє від імені держави і гарантує повернення депозитів вкладникам у разі ліквідації банку, а також виводить неплатоспроможні банки з ринку. Він має чіткий перелік учасників, серед яких вітчизняні банки та філії іноземних банків, які мають банківську ліцензію на право здійснювати

банківську діяльність і виконують установлені НБУ економічні нормативи щодо достатності капіталу і платоспроможності.

Перші виплати ФГВФО в Україні були здійснені у 2001 р. вкладникам банку «Слов'янський» та банку «Україна». З 2001 до 2012 рр. до реформи Фонду і прийняття Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» було виплачено вкладникам 32 банків – 4,4 млрд. грн, а загальна сума виплат з 2014–2017 рр. становила майже 90 млрд. грн [2].

В період сьогодення, система гарантування вкладів в Україні адаптується до європейських правових норм і стандартів з урахуванням особливостей притаманних національному фінансовому сектору.

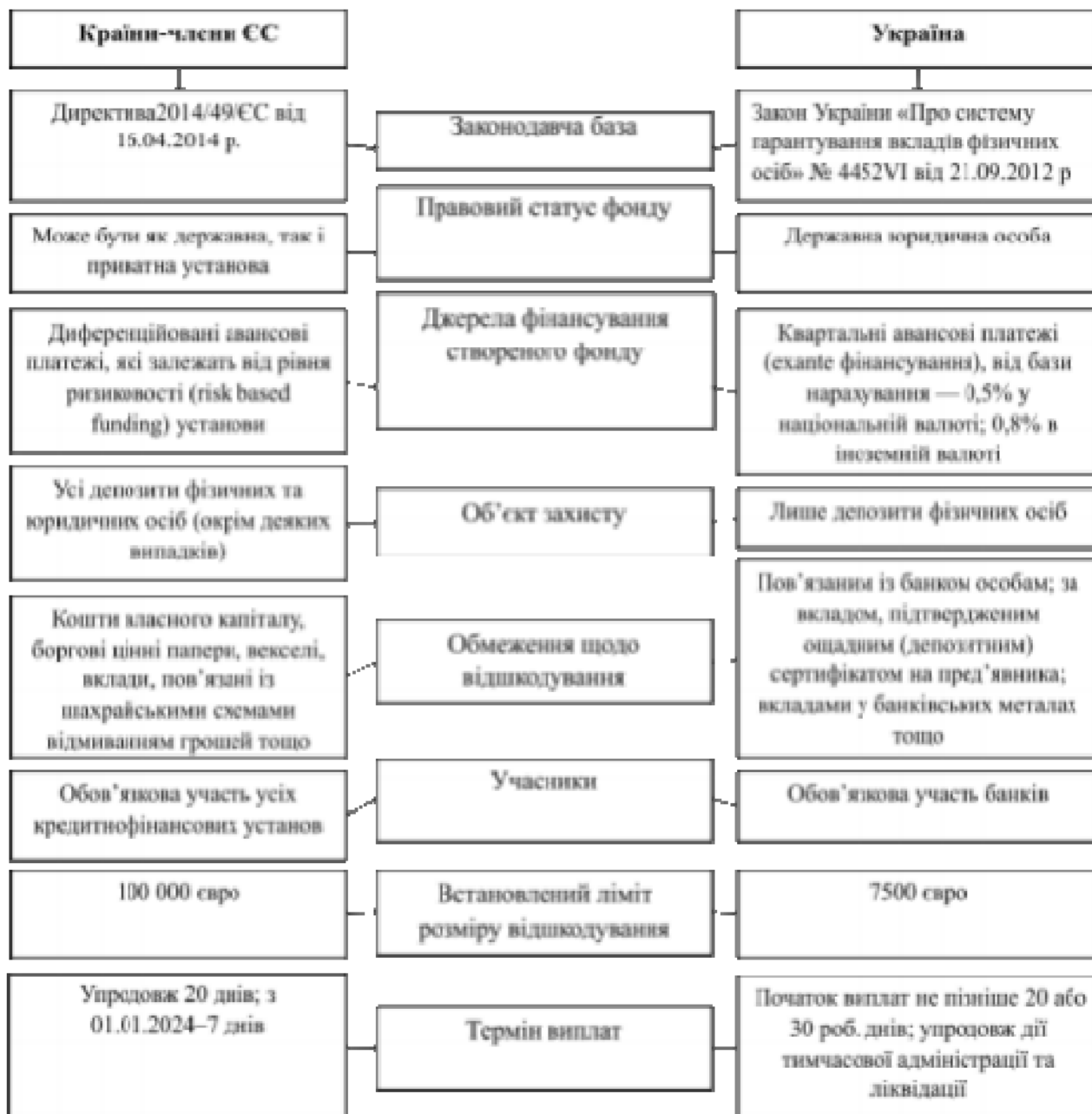


Рис. 2. Порівняльна характеристика законодавства у країнах ЄС та України\*

\*Побудовано автором за даними [3].

Отже, актуальним є її перехід на якісно новий рівень, а саме забезпечення фінансової стабільності всієї держави. Враховуючи інтеграцію України до європейської спільноти, приведення внутрішнього законодавства у відповідність стандартам країн ЄС є першочерговим завданням системи державного управління.

Аналіз проблем функціонування діючої в Україні системи гарантування вкладів і відмінностей українського та європейського законодавства у цій сфері дає можливість окреслити необхідні заходи щодо її вдосконалення.

Рис. 3. Заходи щодо вдосконалення системи гарантування вкладів.

\*Побудовано автором за даними [7].

Впровадження наведених заходів буде слідувати напрямкам європейських стандартів для подальшого розвитку системи гарантування вкладів, підвищення стійкості до шоків та чіткого бачення внесення більших внесків у підтримку фінансової стабільності української банківської системи.

Висновок. Система гарантування вкладів є важливим чинником фінансової стабільності економіки держави. Така система захищає вкладників у разі виведення неплатоспроможних банків з ринку банківських послуг та запобігає паніці, що зазвичай призводить до масового відпливу фінансових ресурсів із банківської системи. Функціонування системи гарантування вкладів має значний вплив на гнучкість фінансової системи та її здатність протистояти потрясінням та / або кризам. Міжнародна практика вказує на те, що система гарантування вкладів повинна гарантувати повернення вкладів всім вкладникам, які не можуть повністю оцінити свій ризик втрати. В період сьогодення, система гарантування вкладів в Україні адаптується до європейських правових норм і стандартів з урахуванням особливостей притаманних національному фінансовому сектору.

Отже, актуальним є її перехід на якісно новий рівень, а саме забезпечення фінансової стабільності всієї держави. Впровадження заходів щодо вдосконалення системи гарантування вкладів буде слідувати напрямкам європейських стандартів для подальшого розвитку системи гарантування вкладів, підвищення стійкості до шоків та чіткого бачення внесення більших внесків у підтримку фінансової стабільності української банківської системи.

#### Список використаних джерел

1. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України від 23.12.2012 №4452-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2012. №50.
2. Артем'єва О. О. Система гарантування вкладів як індикатор стійкості банківської системи України. *Інтернаука. Серія: Економічні науки*, 2020. № 2 (34). С.91-102. 3. Билінська О. Б. Функції системи гарантування вкладів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 12(1). С. 38-42.
3. Д'яконов К. М. Оцінка ефективності системи гарантування вкладів. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2015. Вип. 13(1). С. 145-148.
4. Скірка А. Зарубіжний досвід функціонування світової системи гарантування вкладів: уроки для України. *Світ фінансів*. 2016. Вип. 1. С. 74-85.
5. Тищенко В. В. Система гарантування вкладів фізичних осіб як чинник економічної безпеки банківської діяльності в Україні. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2017. Вип. 24(2). С. 88-92.
6. Шкляр А. І. Функціональні проблеми системи гарантування вкладів в Україні та шляхи їх вирішення. *Економіка України*. 2016. № 3. С. 52-59.

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента ПЛІСАК Т.О.

# ІНСТРУМЕНТИ ТА ПІДХОДИ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ЗА ЙОГО ЕТАПАМИ

**ЦПАК К., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*У статті обґрунтовано необхідність якісної розробки конкурентної стратегії комерційного банку. Розглянуто сутність стратегічного аналізу, його місце та роль у процесі стратегічного управління банком та інструменти реалізації.*

*In the article the need for qualitative development of competitive strategy of a commercial bank is justified. The essence of strategic analysis, its place and role in the process of strategic management of the bank and implementation tools are considered.*

Актуальність теми. В умовах динамічного розвитку банківського бізнесу потрібно розуміти, що для успішного функціонування необхідна розробка стратегій його розвитку і узгодження процедур менеджменту з процедурами стратегічного планування і управління.

Стратегічне планування є одним із найефективніших важелів управління комерційним банком, оскільки ця система охоплює всі його сфери діяльності та всі його структурні підрозділи. Фінансова стратегія відіграє важливу роль у стратегічному плануванні, оскільки впливає на майбутню конкурентоспроможність комерційного банку. Різні фінансові стратегії базуються на різних підходах, але їх основною метою є збільшення фінансових ресурсів у короткостроковій та довгостроковій перспективі.

У сучасних умовах розвитку банківської системи стратегічне планування неможливо здійснити без аналізу. Для ефективного вирішення управлінських завдань, досягнення стійкої та прибуткової діяльності банку потрібен необхідне проведення всебічного як перспективного, так і ретроспективного аналізу його діяльності на основі внутрішньої інформації та аналізу рентабельності банківських операцій і послуг, окупності операційних і не операційних витрат, прибутковості функціонування окремих підрозділів та інше.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою стратегічного аналізу, дослідженням його теоретичних та практичних аспектів, займалися як вітчизняні так і зарубіжні вчені: А. Томпсон [1], Ж.-Ж Ламбен [8], І. Ансофф [6], Г. Давидов [2], І. Парасій-Вергуненко [3], В. Пономаренко, [9], Т. Косова [5], О. Ковтун [10], та інші.

Проте на сьогоднішній час, незважаючи на данні розробки вчених, в економічній літературі малодослідженими залишаються процеси удосконалення стратегічного управління та варіанти для підвищення ефективності його впровадження на основі комплексного використання інструментів та основних положень наукових підходів до управління.

Мета статті полягає у обґрунтуванні інструментів та підходів до стратегічного аналізу для управління банком на кожному з його етапів.

Об'єктом дослідження є процес стратегічного аналізу для ефективного управління банком.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні аспекти реалізації стратегічного аналізу.

Стратегічний аналіз – це процес, який дозволяє узагальнити позицію банку та конкретизувати напрями його розвитку на перспективу. Стратегічний аналіз можна розглядати як інструмент обґрунтування стратегічних рішень, який враховує внутрішні можливості банку і стан зовнішнього середовища при прогнозуванні можливих змін та ризиків, які у зв'язку з цим виникають. [7].

Основні етапи стратегічного аналізу банку розглядаються нами в таблиці 2.

## Основні етапи стратегічного аналізу банку\*

| № п/п | Етап стратегічного аналізу | Структура етапу  |
|-------|----------------------------|--|
| 1     | Підготовчий етап           | Вибір об'єкта дослідження;   |
|       |                            | Розробка стратегічних цілей аналізу;   |
|       |                            | Дослідження матеріалів попередніх досліджень стратегічного аналізу;  |
|       |                            | Складання стратегічного плану проведення аналізу;  |
|       |                            | Розподіл обов'язків серед виконавців аналізу;  |
| 2     | Аналітичний етап           | Збір даних для стратегічного аналізу.  |
|       |                            | Вибір методів і прийомів, які відповідають цілям і завданням стратегічного аналізу;  |
|       |                            | Розробка моделі прогнозування ситуацій;  |
|       |                            | Розрахунок впливу факторів, визначення кола взаємодіючих факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, їх взаємозв'язку та взаємозалежності; |
| 3     | Заключний етап             | Здійснення перспективної фінансової діагностики діяльності.  |
|       |                            | Узагальнююча оцінка можливостей і загроз діяльності;   |
|       |                            | Оцінка досягнутого рівня діяльності та визначення сильних і слабких сторін;  |
|       |                            | Обґрунтування стратегічних альтернатив розвитку;   |
|       |                            | Підготовка висновків та пропозицій за результатами стратегічного аналізу;  |
|       |                            | Здійснення контролю за їх виконанням;  |
|       |                            | Пошук оптимальних стратегічних рішень.   |

\*Складено автором за джерелами [7].

Методика стратегічного аналізу передбачає застосування різноманітних методів і прийомів, загалом, їх можна поділити на три групи:

I. Статистичні (статистичне спостереження, балансовий, абсолютні та відносні величини, середні величини, групування, ряди динаміки, порівняння, графічний, абсолютних різниць, відносних різниць, індексний, ланцюгових підстановок, інтегральний, логарифмування, диференційний та ін.).

II. Економіко-математичні (системний аналіз, моделювання, імітація, ділові ігри, математичний аналіз, математичне програмування, математична теорія оптимальних процесів, дослідження операцій, методи експертних оцінок і мозкового штурму та ін.).

III. Спеціальні методи, що використовуються лише у стратегічному аналізі (SWOT-аналіз; STEP-аналіз; SPACE-аналіз; PIMS-аналіз; метод аналізу LOTS; вивчення профілю об'єкта, матричні методи портфельного аналізу та ін.).

Використання у процесі діагностики рівня загроз певних прийомів або їх сукупності, залежить від призначення дослідження: ситуаційний аналіз, прогнозування, розробка стратегічних альтернатив, обґрунтування стратегії, стратегічне планування, прийняття рішень, а також від ступеня повноти й охоплення аналізу. Крім того, різняться методи стратегічного аналізу залежно від об'єктів діагностики [7].

Аналізуючи ефективність поточної стратегії банку, необхідно приділити увагу для оцінки таким показникам:

- зміни в динаміці ринкової частки банку за окремими напрямками діяльності;

- динаміку абсолютного значення прибутку банку з урахуванням інфляційних факторів;
- відносну динаміку валового доходу, порівняно з конкурентами;
- зміну в динаміці відносних коефіцієнтів прибутковості активів та капіталу.

Чим кращі ці показники, тим менша потреба вносити кардинальні корективи у поточну стратегію банку і відповідно навпаки.

Серед ключових показників ефективності поточної стратегії банку переважає абсолютний розмір прибутку банку. Метою всіх учасників ринку є отримання первинного прибутку і подальше його зростання. Значення прибутку банку полягає в тому, що він є основою для зростання та оновлення основних фондів установи, складовим компонентом елементу приросту власного капіталу, що забезпечує фінансову стійкість та ліквідність банку, є основою для забезпечення належного рівня дивідендів, розвитку та підвищення якості послуг.

Величина прибутку визначає стратегічні цілі та завдання банку, його платоспроможність та конкурентоспроможність. Фінансові результати банку визначаються ще й такими факторами як політика, рівень кваліфікації персоналу та рівень менеджменту. У процесі прийняття рішень та розробки стратегії часто постає проблема поведінки в ситуаціях, коли для вибору оптимального варіанта бракує ресурсів або підвищити відсоткову ставку за кредитами та знизити відсоткову ставку за депозитами не дозволяють певні екзогенні фактори, що діють у ринкових умовах і не залежать від банківської установи. Отже, у стратегічному аналізі дуже важливо врахувати обмежуючі фактори. Під час розробки стратегії розвитку економічної ситуації може враховуватися як один обмежуючий фактор, так і декілька.

Однією з найпоширеніших проблем у процесі прийняття рішень та розробки стратегії є поведінка в ситуації, коли для пошуку оптимального варіанта недостатньо ресурсів.

Стратегія скорочення витрат на заробітну плату на пряму пов'язана з аналізом продуктивності праці банків таких працівників. Аналіз співвідношення між темпами зростання заробітної плати та темпом зростання продуктивності праці дозволяє обґрунтувати доцільність зменшення загальних витрат на оплату праці. Більше того, темпи зростання продуктивності праці повинні не тільки збігатися з темпами зростання заробітної плати, але і на 1,5-2 % її випереджати. Скорочення рекламних витрат буде виправданим, якщо їх частка зросте непропорційно, щодо збільшення масштабів діяльності банку. [5].

Розглядаючи оптимальний термін для складання стратегії, можна зазначити, що найсприятливіший термін – 5 років. Так, це можна визначити, розглянувши досвід розвинутих країн. Проте для України, розвиток економіки якої є нестабільним оптимальним терміном для складання стратегії можна вважати 3 роки. Оскільки у стратегічному плані розглядаються лише загальні орієнтири, то умови перехідної економіки можуть вплинути на стратегію банку.

Висновок. Таким чином, аналіз банківської стратегії – це всебічне, багатогранне дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища банку, яке дозволяє встановити стратегічні орієнтації, на основі яких складається стратегія банку, розробляється стратегічний план.

Для оптимізації потрібно, зменшити негативний вплив від змін зовнішнього та внутрішнього середовища на результати діяльності банку, швидке реагування на зміни і внесення відповідних корективів до стратегії, яка реалізується, визначення необхідного рівня потенціалу і т. д.

Отже, можемо зазначити, що перспективи розвитку банку залежать від всебічної і детальної оцінки основних функцій банку.

### Список використаних джерел

1. Артур А. мл. Томпсон Стратегический менеджмент пер. с англ. / Артур А. мл. Томпсон, А. Дж. Стрикленд III: 2020. – 800 с.

2. Давидов Г. М. Стратегічний аналіз : навч. посіб. / Г. М. Давидов, В. М. Малахова, О. А. Магопечь та ін. К. : Знання, 2011. – 389 с.
3. Парасій-Вергуненко І. М. Стратегічний аналіз у банках: теорія, методологія, практика : монографія / І. М. Парасій-Вергуненко./ К. : КНЕУ, 2009. – 360 с.
4. Заставнюк, О.О. Аналіз інструментів стратегічного планування / О.О Заставнюк // Теорія та методика управління освітою: електронне наукове фахове видання ДВНЗ «Університет менеджменту освіти». – № 2. – URL: <http://tme.uomo.edu.ua/docs/Title2.pdf>.
5. Косова Т.Д. Аналіз банківської діяльності: Навч. пос. / К.: Центр учбової літератури, 2008. 486 с.
6. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / И. Ансофф. – М., 2009. – 344 с.
7. Шурпенкова Р.К. Стратегічний аналіз як складова процесу управління підприємством. // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: Зб. наук. пр. / Нац. акад. наук України, Ін-т регіон. дослідж.. Львів, 2012. URL: [http://ird.gov.ua/sep/sep20152\(112\)/sep20152\(112\)\\_096\\_ShurpenkovaRK.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20152(112)/sep20152(112)_096_ShurpenkovaRK.pdf)
8. Ламбен Жан-Жак Стратегический и операционный маркетинг / Перев. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. 2007. – 800 с.
9. Пономаренко В. С. Теорія та практика моделювання бізнес-процесів : монографія / В. С. Пономаренко, С. В. Мінухін, С. В. Знахур. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – 244 с.
10. Ковтун О. І. Інноваційні стратегії : теоретико-методологічні засади / О. І. Ковтун // Економіка України. – 2013. – № 4. – С. 44–56. – URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk\\_2013\\_4\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2013_4_5)

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук,  
МВА ЖУРАХОВСЬКОЇ Л.В.

## **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКУ НА ЛОКАЛЬНИХ СЕГМЕНТАХ РИНКУ**

**ЧЕРНЕНКО Ю., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*У статті досліджено наукові підходи до сутності конкурентоспроможності. Розкрито тенденції кредитоспроможності вітчизняних банків на депозитному та кредитному ринках. Запропоновано напрями підвищення рівня конкурентоспроможності для банків.*

*The article examines scientific approaches to the essence of competitiveness. The peculiarities of creditworthiness of domestic banks in the deposit and credit markets are revealed. The directions of increase of the level of competitiveness for banks are offered.*

Актуальність теми. Інтеграція України до європейського економічного простору приводить до посилення конкуренції на ринку капіталу та банківських послуг. Для вітчизняних банків актуальним є питання не тільки посилення власних конкурентних позицій на вітчизняному ринку, а також і конкурентні виклики з боку відкритого ринку банківських послуг Європейського союзу.

Економіка будь-якої країни розвивається комплексно через структуру взаємопов'язаних між собою ринків, серед яких важливе місце займають ринки кредитних та депозитних банківських послуг. В Україні він на сьогодні характеризується зростанням ролі банків, збільшенням їх кількості та розширенням сфери послуг. Відтак за сучасних умов актуальною постає проблема забезпечення конкурентоспроможних позицій банківських установ.

Значимо, що підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків можливе виключно на науково-обґрунтованій основі з урахуванням результатів сучасних наукових досліджень в галузі банківського маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні тенденції розвитку банківської системи України і її інтеграція до європейського економічного простору та ринку банківських послуг потребує поєднання результатів окремих теоретичних досліджень закордонних та вітчизняних науковців з прикладними дослідженнями по формуванню та просуванню інноваційних банківських послуг здатних створити конкурентні переваги для вітчизняних банків на ринку банківських послуг України.

Аналіз проблем підвищення конкурентоспроможності банків на ринку банківських послуг досліджувався у численних працях зарубіжних науковців, таких як: Г. Бребах, С. Бутчер, Н. Вудкок, Я Гордон, А.М. Каримський, Ф. Котлер, С. Кук, Д. Масчіандро, К. Спон, Е. Такац та інших. Значний внесок у розвиток теоретико-методологічних засад із зазначеної тематики зробили ряд вітчизняних вчених-економістів, серед яких: О.І. Лютий, О.О. Солодка [2], О. В. Горбенко, О.Ю Бех [1], А.О. Єпіфанов [3], Т.Д. Косова [5], О.В. Мірошніченко [5], В. І. Міщенко, А. Сміт, Т.В. Осовська та О.О. Юшкевич [6], Ф. І. Шпиг [7], Немцов В. Д. [8], тощо/

Метою статті є дослідження теоретичних і практичних засад конкурентоспроможності вітчизняних банків на окремих сегментах ринку, зокрема на кредитному та депозитному, а також розробка пропозицій щодо підвищення функціональної ефективності банківських установ у процесі надання кредитних та депозитних послуг для досягнення високого рівня конкурентоспроможності.

Об'єктом дослідження є конкурентоспроможність вітчизняних банківських установ.

Предмет дослідження – методичні засади конкурентоспроможності банків на кредитному та депозитному ринках.

Так, А. Сміт трактував конкуренцію як поведінкову категорію, коли індивідуальні продавці та покупці суперничають на ринку за більш вигідні умови продажу та купівлі. В свою чергу, такі науковці, як Т.В. Осовська та О.О. Юшкевич, вважають, що «конкуренція – це конфліктна ситуація, що, на думку одних, може стимулювати інновації і породжувати нові ідеї, чи, як вважають інші, породжувати неефективність, втрату орієнтації й інтересу до продуктивної праці» [6].

Банківська конкуренція є основною рушійною силою ринку банківських продуктів. Сутність банківської конкуренції відображається в найбільш важливій характеристиці банківської послуги на ринку – в її конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність банку є ключовим показником у визначенні рівня його ефективності. Та, не зважаючи, на важливість даного поняття, серед наукової думки не існує єдиного судження, щодо визначення сутності даного поняття.

На погляд Мірошніченко О.В. рівень конкурентоспроможності банку відображає успішність його функціонування в процесі набуття, утримання та розширення ринкових позицій, що передбачає здатність банківської установи забезпечувати відповідність власних послуг запитам споживачів та протистояти негативному впливу зовнішнього середовища [5].

Ф. І. Шпиг трактує конкурентоспроможність як здатність суб'єкта, що характеризується рівнем реального чи потенційного задоволення ним певної потреби у порівнянні з аналогічними суб'єктами, представленими на даному ринку. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію у порівнянні з аналогічними суб'єктами [7]. Натомість, Немцов В. Д. зазначає, що конкурентоспроможність - це комплексна порівняльна характеристика суб'єкта господарювання, яка відображує ступінь переваги сукупності оціночних показників його діяльності, що визначають успіх підприємства на певному ринку за певний проміжок часу, по відношенню до сукупності показників конкурентів [8].



Отже, можемо дійти висновку, що у загальному конкурентоспроможність банку – це його здатність здійснювати ефективну господарську діяльність та досягнути практичної прибуткової реалізації послуг в умовах конкурентного ринку. При цьому створення та реалізація конкурентоспроможних послуг є узагальнюючим показником стійкості банку, його здатності ефективно використовувати свій фінансовий, науково-технічний і кадровий потенціали.

На нашу думку, конкурентоспроможність банку – це можливість банку займати свою частку на ринку під впливом певних факторів (рівень облікової ставки, кредитна та депозитна політики, обмеження зі сторони регулятора (НБУ), відсоткова політика банку, клієнтська база банку тощо) та складати гідну конкуренцію для своїх суперників. Основним з показників конкурентоспроможності вважаємо показники фінансової ефективності роботи банку.

Розглянемо сучасний стан конкурентоспроможності на вітчизняному банківському ринку. В умовах інтенсифікації інтеграційних процесів до європейського економічного простору актуальним є пошук високоефективних заходів, котрі здатні докорінно підвищити конкурентоспроможність банків і, як наслідок – всієї банківської системи України. За даними Асоціації українських банків в країні функціонує понад 73 працюючих банків, у той же час банківська система європейських країн з більш потужним економічним потенціалом складає до 15–20 банків. Науковці і практики в галузі банківської справи визначають, що найбільш слабким місцем вітчизняних банків є їх низький рівень капіталізації. Сучасна статистика НБУ засвідчує наявність поступового зростання обсягів кредитування як підприємств так і фізичних осіб при одночасному поступовому зростанні обсягів депозитів фізичних і юридичних після значного спаду [3, с. 18].

Для більш вузької оцінки конкурентоспроможності банків ринок банківських послуг сегментують. Сегментування ринку – це поділ ринку на частини. За допомогою сегментування ринку можливо більш точно визначити переваги та недоліки банку саме в тому сегменті, який нас цікавить. Найбільш вагомими сегментами на банківському ринку є кредитний та депозитний, які, відповідно, характеризують традиційні банківські послуги.

Основним конкурентним напрямом діяльності банків на вітчизняному ринку кредитних послуг виступає споживче кредитування та кредитування фізичних осіб, які останнім часом набувають значних масштабів, проте все ж кредити характеризується високою вартістю та значною ймовірністю неповернення позик кредиторам, про що свідчать статистичні дані. Динаміка зміни обсягів кредитування найбільшими структурними банками в Україні протягом 2018-2020 р.р. відображена у таблиці 1.

Таблиця 1

**Динаміка зміни обсягів кредитування найбільшими банками в Україні за обсягом активів у 2016-2020 рр.**

|                           | 2016                          |                               |                  | 2017                          |                  |                               | 2018             |                               |                  | 2019                          |                  |                               | 2020             |                               |                  |
|---------------------------|-------------------------------|-------------------------------|------------------|-------------------------------|------------------|-------------------------------|------------------|-------------------------------|------------------|-------------------------------|------------------|-------------------------------|------------------|-------------------------------|------------------|
|                           | Обсяг кредитування, млн. грн. | Обсяг кредитування, млн. грн. | Темп приросту, % | Обсяг кредитування, млн. грн. | Темп приросту, % | Обсяг кредитування, млн. грн. | Темп приросту, % | Обсяг кредитування, млн. грн. | Темп приросту, % | Обсяг кредитування, млн. грн. | Темп приросту, % | Обсяг кредитування, млн. грн. | Темп приросту, % | Обсяг кредитування, млн. грн. | Темп приросту, % |
| ПАТ «Промінвест банк»     | 20137,8                       | 20571,8                       | 2,16             | 21063,9                       | 2,39             | 23217,6                       | 9,28             | 25147,2                       | 7,67             |                               |                  |                               |                  |                               |                  |
| АТ «Ощадбанк»             | 112784,9                      | 113734,2                      | 0,84             | 114856,8                      | 0,99             | 115729,2                      | 0,75             | 118661                        | 2,47             |                               |                  |                               |                  |                               |                  |
| АТ «Райфайзен Банк Аваль» | 41962,1                       | 42056,1                       | 0,22             | 43187,5                       | 2,69             | 45217,2                       | 4,49             | 49348,1                       | 8,37             |                               |                  |                               |                  |                               |                  |
| АТ КБ «ПриватБанк»        | 210757,2                      | 216352,3                      | 2,65             | 238864,2                      | 10,41            | 237942,8                      | -0,39            | 249651,6                      | 4,69             |                               |                  |                               |                  |                               |                  |
| АТ «ГАСКОМБАНК»           | 10726,9                       | 11327,5                       | 5,60             | 12748,3                       | 12,54            | 14798,1                       | 13,85            | 15557,9                       | 4,88             |                               |                  |                               |                  |                               |                  |

Побудовано автором на основі [4]

На основі проаналізованих даних видно, що протягом останнього часу загальні обсяги кредитування банками мають стійку тенденцію до зростання. Це свідчить про розвиток кредитного ринку та прискорення темпів руху фінансових ресурсів в економіці країни, навіть не зважаючи на досить високу їх вартість (високі відсотки за користування кредитними ресурсами). Лідером за обсягами кредитування є АТ КБ «ПриватБанк», який як відомо має розгалужену мережу філій та зручний у користуванні інтернет-банкінг.

У більшості банків питома вага кредитування фізичних осіб (особливо споживчих кредитів) є досить значною. За таких умов забезпечення зростання доходів банків від кредитування, а особливо споживчого, на нашу думку, можливе при дотриманні стратегічного розвитку ознак індивідуальності. Суть даного підходу полягає у застосуванні найбільш повних баз даних про споживачів, індивідуалізації обслуговування і максимальній концентрації на збереженні існуючої клієнтської бази. Це можливо на основі клієнт-орієнтованого підходу, який являє собою освоєння нових управлінських і інформаційних технологій, направлених на розширення знань про клієнтів, для формування взаємовигідних відносин з ними.

Обсяг і динаміка банківських депозитів фізичних та юридичних осіб є одним із наочних індикаторів фінансового та суспільно-політичного становища в країні. Основою ресурсної бази українських банків є кошти фізичних осіб, частка яких протягом останніх років поступово зростає, що можна спостерігати у таблиці 2.

Таблиця 2

**Динаміка зміни обсягів депозитів найбільшими банками  
за обсягом активів у 2016-2020 рр.\***

|                            | 2016              | 2017                |                        | 2018               |                        | 2019                |                        | 2020                |                        |
|----------------------------|-------------------|---------------------|------------------------|--------------------|------------------------|---------------------|------------------------|---------------------|------------------------|
|                            | Сума<br>млрд. грн | Сума,<br>млрд. грн. | Темп<br>приросту,<br>% | Сума,<br>млрд. грн | Темп<br>приросту,<br>% | Сума,<br>млрд. грн. | Темп<br>приросту,<br>% | Сума,<br>млрд. грн. | Темп<br>приросту,<br>% |
| ПАТ «Промінвест банк»      | 13,6              | 13,8                | 1,47                   | 14,2               | 2,90                   | 14,5                | 2,07                   | 16,5                | 12,12                  |
| АТ «Ощадбанк»              | 3847,2            | 3982,3              | 3,51                   | 4057,5             | 1,89                   | 4875,3              | 16,77                  | 5247,2              | 7,09                   |
| АТ «Райффайзен Банк Аваль» | 30853,9           | 31257,8             | 1,31                   | 33486,1            | 7,13                   | 34784,2             | 3,73                   | 37072,6             | 6,17                   |
| АТ КБ «ПриватБанк»         | 201742,8          | 220147,1            | 9,12                   | 230743,9           | 4,81                   | 237864,7            | 2,99                   | 240557              | 1,12                   |
| АТ «ТАСКОМБАНК»            | 6585,9            | 6714,4              | 1,95                   | 7012,5             | 4,44                   | 7853,9              | 10,71                  | 8841,2              | 11,17                  |

*Побудовано автором на основі [4]*

З наведених даних видно, що протягом досліджуваного періоду наявна стійка тенденція до зростання обсягів депозитних вкладів., темпи цього зростання лише пришвидшуються.

Банки-лідери за обсягом залучених депозитів характеризуються широкою географічною мережею відділень і зазвичай давно присутні на українському ринку. Найбільшу кількість відділень на території України станом на 01.01.2020 р. мають Ощадбанк (5436), Приватбанк (3125), Райффайзен Банк Аваль (830), Укрсиббанк (561). Не завжди кількість відділень корелює з розміром залучених від населення коштів, оскільки вагомим фактором привабливості банків для вкладників є процентні ставки [4].

Для підвищення рівня конкурентоспроможності для банку є досить важливою високоефективна співпраця з клієнтом. Customer relations management (CRM) або управління

стосунками з клієнтами (УСК) – це стратегія організації бізнесу, в якій відносини з клієнтом ставляться у центр діяльності підприємства. Мета CRM полягає у визначенні найбільш «прибуткових» клієнтів, забезпеченні ефективної співпраці з ними та запобіганні їх «відходу» до конкурента і, таким чином, збільшити прибутковість компанії [1, с. 22].

В основному CRM впроваджують компанії з великою клієнтською базою, а також з тривалим життєвим циклом продажу або обслуговування. Їх використовують у відділах, які безпосередньо контактують з клієнтами: ведуть продажі різних послуг і продуктів, відповідають на клієнтські запити, займаються маркетингом, аналізують діяльність компанії і ситуацію на ринку. Так, визначимо, що CRM-система – це набір програмних модулів, які дозволяють: збирати інформацію про клієнта; зберігати та обробляти таку інформацію; робити визначені висновки на базі отриманої інформації; експортувати її в інші програмні доповнення, а за необхідності – надавати інформацію в зручному вигляді клієнтам або співробітникам банку. Перевагою CRM-систем є закладення в їх бізнеслогіку досвіду роботи з клієнтами найкращих фінансово-кредитних установ світу [2, с. 423].

Окрім того, виникає потреба у співвідношенні операційних (OCRM), соціальних (SCRM) та аналітичних (ACRM) CRM у структурі пакетів додатків всієї системи. Так як OCRM розв'язує питання підвищення лояльності клієнта в під час проведення з ним контакту, ACRM аналізує зібрану про клієнта інформацію та допомагає побудувати стратегію подальшої співпраці, а в SCRM, у свою чергу, запроваджені функції соціальних мереж, котрі можуть ефективно використовувати у своїй роботі банківські менеджери [1, с. 23].

Тому, якісно створена і впроваджена програма CRM – це засіб виживання в умовах жорсткої конкуренції, яка має перелік переваг для покращення роботи банку та забезпечення конкурентоспроможності. Для того, щоб реалізація CRM-проекту була ефективною необхідно, щоб всі співробітники банку розуміли новий підхід до побудови взаємин з клієнтами чітко розуміли свою роль у спільному прагненні з пошуку та залучення до співпраці всіх потенційних клієнтів.

Важливим орієнтиром для вкладників є рейтингові оцінки надійності депозитів, які пропонуються рейтинговими агентствами. Вони представляють незалежну думку рейтингового агентства про можливість банку вчасно й у повному обсязі виконати прийняті на себе зобов'язання щодо повернення банківських вкладів. При загальній схожості підходи рейтингових агенцій мають певні особливості у методиках і формах представлення оцінок. Так, оцінки ІВІ рейтингу коливаються від 6 (максимальний рівень) до 1, UCRA – від А (найвище значення до F), Рюрик – від r5 (максимальний рівень) до r1, Кредит-Рейтинг – від 5 (максимальне значення) до 1. При цьому проглядається обернений зв'язок між надійністю і дохідністю: банки з вищими рейтингами в середньому пропонують нижчі відсоткові ставки.

Окрім покращення стосунків з клієнтами та підвищення рейтингів, для зростання рівня конкурентоспроможності банку також доцільно використовувати наступні напрямки:

- впровадження функціонуючої системи управління ризиками;
- постійне розширення сітки структурних підрозділів і додаткових офісів;
- підвищення конкурентоспроможності банку на ринку послуг;
- розвиток роздрібного бізнесу;
- постійний розвиток іпотечного кредитування, враховуючи соціальну значимість і перспективність даного спрямування;
- використання сучасних банківських технологій, що зможуть забезпечити безпеку та надійність інформаційних систем;
- розробка і ідеалізація нової ідеології роботи з клієнтами, що базується на використанні стандартних технологій з індивідуальним підходом до кожного клієнта;
- пошук ефективних шляхів роботи з клієнтами та підвищення якості обслуговування.[9]

Висновок. Конкурентоспроможність банку є показником, що характеризує ефективність його роботи. Саме тому доцільним є моніторинг даного показника та

впровадження у випадку його зменшення певних заходів з приводу підвищення ефективності роботи банку. Формування найбільш повних баз даних про споживачів та максимальна концентрація на збереженні існуючої клієнтської бази, забезпечення індивідуалізації обслуговування при освоєнні нових програм споживчого кредитування та застосування чітких методів визначення платоспроможності позичальника надають можливість на даному етапі розвитку забезпечення конкурентоспроможності банківських установ на ринку кредитних послуг України.

Конкурентоспроможність банку на депозитному ринку визначається індивідуально, але її рівень при відсутності об'єкта для порівняння не має цінності для прийняття ефективних управлінських рішень. Конкурентоспроможність банку на депозитному ринку необхідно порівнювати з аналогічними показниками банків конкурентів, тобто варто проводити паралельну оцінку конкурентоспроможності об'єкта, який досліджується, з його конкурентами.

### Список використаних джерел

1. Горбенко, О. В. CRM-рішення в Україні: ефективний інструментарій маркетингу або популярна тема. *Вісник ДНУ*. 2019. № 5. С. 20-23.
2. Лютий, І. О. Банківський маркетинг: підручник. 2-ге вид. К. : Центр учбової літератури. 2017. С. 502.
3. Єпіфанов А. О. Науково-методичні підходи до оцінки рівня конкуренції в банківській системі. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2018. Вип. 31. С. 16 – 28.
4. Офіційний сайт НБУ. URL: <http://www.bank.gov.ua>
5. Мірошніченко, О. В. Методи оцінки конкурентоспроможності банку. *Економіка Крима*. 2009. № 28. С. 42–47
6. Осовська Г.В. Економічний словник . К.: Кондор. 2009. 358 с
7. Шпиг Ф.І. Конкурентоспроможність банку: фактори та критерії оцінки. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2009. №16. С. 176-181.
8. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент: Навчальний посібник / В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань. 2002. 560 с.
9. О. В. Крухмаль, О. А. Барановська. Конкурентоспроможність банку та банківського продукту: фактори впливу та оцінка. 2014. № 5.

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, асистента БЕЛЯНКО Л.Л.

## СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ ОЦІНКИ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКУ

**ШЕРСТНЬОВА В., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*У статті обґрунтовано економічний зміст та представлено визначення кредитного ризику банку. Досліджено сучасні тенденції в оцінці кредитного ризику банку. Узагальнено методичні підходи до використання найбільш відомих моделей оцінки кредитного ризику банку в зарубіжних країнах.*

*The article substantiates the economic content and presents the definition of credit risk of the bank. The current trends in the assessment of the bank's credit risk are studied. Methodological approaches to the use of the most well-known models of credit risk assessment of the bank in foreign countries are generalized.*

Актуальність теми. Кредитний ризик займає важливе місце в діяльності банків, оскільки окремі з них зазнають значних збитків. Так, за даними Forbes, у 2019 році кредитний ризик став ключовим [6]. Згідно з ним, 70% опитаних менеджерів провідних вітчизняних банківських установ найбільше стурбовані проблемними активами, оскільки негативна економічна ситуація в країні знизила якість портфелів банківських позик. Це обумовлює необхідність доведення резервів до відповідного рівня та зниження рівня регулятивного капіталу. Таким чином, несвоєчасне та неповне врахування кредитного ризику банками не тільки впливає на розмір їх капіталу, але також може суттєво погіршити їх фінансову стійкість, що може становити значний ризик як для клієнтів банків, так і для банківського сектору в цілому [5].

Сучасні дослідження вітчизняних економістів [3, 5] та досвід управління ризиками найбільших банків показує, що подальший розвиток банківської системи України залежатиме від правильного вибору інструментів оцінки кредитних ризиків. Зростання фінансового сектору, збільшення кількості фінансових посередників призводить до необхідності зайняти дедалі активнішу позицію в умовах жорсткої конкуренції в умовах трансформаційної економіки. Адекватна оцінка кредитних ризиків є запорукою фінансової стійкості та стабільності банків. Без чіткого розуміння сутності, факторів впливу та сучасних інструментів оцінки кредитних ризиків неможливо належним чином забезпечити ефективне функціонування банківського сектору України, що визначає актуальність та необхідність ретельних досліджень у цій площині [2].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Ретельні дослідження управління кредитними ризиками банку провели такі вчені, як В. Бобиль, О. Васюренко, Н. Демчук [1], О. Дзюблюк [2], О. Гайдаржинська [3], Р. Квасницька [4], Н. Кун [4], Л. Ониськів [5], О. Терещенко та інші науковці. Водночас проблеми пошуку та впровадження сучасних інструментів оцінки кредитних ризиків банків залишаються недостатньо вивченими.

Метою статті є дослідження економічного змісту та обґрунтування сучасних інструментів оцінки кредитних ризиків банків.

Об'єктом дослідження є систематизація сучасних інструментів оцінки кредитних ризиків банків.

Предметом дослідження є процес оцінки кредитних ризиків банків.

Результати дослідження. Кредитний ризик визначається вченими [1, 3] як внутрішній ризик в основній діяльності банку. Кредитний ризик – це міра (ступінь) невизначеності щодо здійснення несприятливих подій при виконанні фінансових угод, суть якої полягає в тому, що контрагент банку не може брати на себе зобов'язання за договором і, отже, не забезпечує повернення позикових коштів [1].

До визначення кредитного ризику можна підійти з різних сторін. По-перше, це можна визначити як ймовірність того, що банк зазнає збитків через невиконання позичальником певного кредитного договору. По-друге, кредитним ризиком можна назвати максимальну суму збитків та неотриманого доходу, що виникають внаслідок неповернення позичальником повністю або частково основної суми боргу та / або відсотків [2].

Для ефективного управління кредитним ризиком необхідно знати не тільки оцінку середньої очікуваної втрати кредитного портфеля банку, а й значення довірчого інтервалу щодо середнього, оскільки фактичний рівень втрат кредитного портфеля може сильно відрізнятись відносно середнього. За аналогією з Value-at-Risk (показник оцінки ринкового ризику), величина мінливості вартості кредитного портфеля називається Credit-at-Risk (CAR).

Нагадаємо, що величина ризику (Value-At-Risk, VAR) – це максимальна величина можливої зміни вартості портфеля фінансових інструментів у майбутньому, яка відбувається з певною фіксованою (наприклад, 95%) ймовірністю [4].

Першим кроком у визначенні VAR є оцінка ринкової вартості кредитного портфеля в певний момент часу (оцінка до виходу на ринок). Саме завдання непросте, оскільки вимагає представлення портфельних позицій у формі часових потоків майбутніх платежів. Подальший розрахунок VAR базується на статистичній моделі опису ринку. Тут підходи до побудови можуть бути найрізноманітнішими, оскільки наш ринок дуже важко описати статистично [4].

Ефективне управління кредитним ризиком, крім розрахунку VAR, також забезпечує можливість оцінки динаміки необхідних резервів (платоспроможності), оцінки реальних майбутніх доходів та витрат (прибутку та збитків), оцінки динаміки рентабельності активів до необхідних резервів (рентабельність та платоспроможність), інших балансових показників тощо.

Безпосередньо перед затвердженням використання внутрішніх моделей оцінки кредитного ризику банків для визначення формальних вимог до капіталу необхідно вирішити наступні завдання [2]:

- визначення підходів до оцінки кредитного ризику;
- вирішення проблеми визначення та оцінки необхідних параметрів моделі, що виникає через обмежену історію даних про кредитні інструменти протягом декількох років;
- запровадження більш систематизованого та комплексного підходу до перевірки результатів моделей, включаючи можливість визначення такого показника, як нестабільність моделі.

Одним з найважливіших і найскладніших з цих аспектів є питання ідентифікації та встановлення параметрів моделі. У системі оцінки кредитного ризику слід визначити [3]:

- ймовірність дефолту для кожного кредитного інструменту в портфелі;
- імовірнісний розподіл збитків у разі дефолту для кожного інструменту;
- для всіх портфельних інструментів визначити кореляцію між моментами дефолту та величиною збитків у разі дефолту.

Через відсутність необхідної бази даних, можливо, єдиним можливим методом тестування моделей кредитного ризику є стрес-тестування, в якому моделюються гіпотетичні поштовхи до вартості кредитних інструментів для перевірки задоволення рівня капіталу як засобу захисту від непередбачених збитків протягом заданого часового горизонту. Через ці проблеми вибір «прийнятних» систем оцінки кредитного ризику, крім проблеми побудови цих систем, є складним завданням.

Традиційний аналіз кредитної якості позичальника в основному базується на фундаментальному аналізі і включає детальне вивчення операцій позичальника, динаміки його фінансових потоків, величини його майбутніх доходів тощо. Основна мета полягає в тому, щоб проаналізувати стабільність доходу позичальника щодо його зобов'язань. Потім отримані кількісні показники оцінюються (суб'єктивно) експертами, які визначають місце компанії в певній ієрархії рейтингових категорій, що мають впорядковану структуру. Цей опис в основному справедливий для роботи внутрішніх аналітичних підрозділів банків та фінансових компаній, які оцінюють кредитну якість своїх контрагентів та клієнтів, а також найбільших світових рейтингових агентств, таких як Standard & Poor's, Moody's Investors Service, Fitch IBCA, Thomson Bank Watch та тощо [5]. Окрім індивідуальних показників звітності компанії та різних фінансових індексів на їх основі, рейтингові агентства враховують такі фактори, як кредитна історія позичальника, загальний стан ділового клімату в країні позичальника тощо. Головний недолік традиційного підходу полягає в тому, що величина кредитного рейтингу позичальника, отримана в результаті такого аналізу, несе лише інформаційний характер про кредитну якість позичальника [2].

Для інвесторів природно вимагати, щоб процедура оцінки кредитного ризику була об'єктивним процесом, незалежним від точки зору конкретної особи або організації. Якщо

модель оцінки кредитного ризику здатна досить точно інтерпретувати взаємозв'язок між фінансовим станом позичальника та ймовірністю невиконання зобов'язань, це може бути засобом контролю за змінами цього стану, подаючи сигнали раннього попередження про погіршення кредитних зобов'язань позичальника.

По суті, основним завданням побудови моделі оцінки кредитного ризику є оцінка функції розподілу збитків кредитного портфеля. Для цілей фінансового аналізу банки зазвичай зменшують розподіл кредитних збитків до єдиної метрики, яка називається «економічним капіталом» під кредитним ризиком. Економічний капітал визначається таким чином, щоб ймовірність того, що непередбачені збитки перевищать економічний капітал, не була більшою за якесь значення. Наприклад, розмір економічного капіталу можна встановити таким чином, щоб непередбачені збитки за кредитним портфелем перевищували рівень економічного капіталу в 0,01% випадків протягом одного року. Значення порогової ймовірності зазвичай вибирають відповідно до кредитного рейтингу банку за своїми зобов'язаннями – якщо бажаний кредитний рейтинг дорівнює AA, ймовірність можна прирівняти до історичної однорічної ймовірності невиконання корпоративних облігацій контрагентів з рейтингом AA [7].

Визначаючи вартість позики, банк спочатку обчислює процентну ставку, яка покриває очікувані збитки за позикою, а потім відповідну маржу для кредитного ризику, яка визначається таким чином, щоб норма прибутку на капітал, зарезервованій для позики (Risk-Adjusted Return on Capital, RAROC), задовольнила запити банку [5]. Вирішення цих проблем є дуже містким процесом, тому більшість дослідників зосереджується на використанні розробок у галузі автоматизації розрахунків за окремими позичальниками та сформованим портфелем в цілому.

За кордоном на сьогодні існує низка моделей оцінки кредитного ризику. До найбільш успішних з них належать [2, 4]:

- Credit Metrics (продукт JP Morgan);
- KMV (продукт однойменної компанії);
- Credit Risk + (Credit Suisse Financial Products);
- Credit Portfolio View (продукт консалтингової компанії McKinsey).

Підхід, реалізований у моделі Credit Metrics, заснований на дослідженні «міграції кредитів», тобто ймовірності переходу кредиту з однієї категорії кредитних операцій в іншу (включаючи найгіршу, дефолт) протягом певного часового горизонту, яке зазвичай приймається як один рік. Моделювання повного розподілу в майбутньому будь-яких кредитних портфелів або портфелів цінних паперів базується на наступних припущеннях [5]:

- 1) зміни вартості портфеля пов'язані лише з міграцією кредитів;
- 2) також визначається зміна процентної ставки за позикою.

Завдяки цьому VAR – оцінка портфеля (CAR) – визначається так само, як і при оцінці ринкового ризику – обчислюється процентиль розподілу, що відповідає бажаному рівню надійності. Цю модель можна застосувати до будь-якого інструменту, майбутнє значення якого ми можемо розрахувати [5].

Модель Credit Metrics використовує спрощені припущення щодо складу зобов'язань позичальника та процесу виплати акцій, основний з яких досить простий: фірма приймає дефолт, коли вартість її активів опускається нижче вартості зобов'язань. Таким чином, ймовірність невиконання зобов'язань залежить від суми, на яку вартість активів перевищує зобов'язання, і волатильності активів. Якщо зміни вартості активів відбуваються відповідно до нормального розподілу, ймовірність дефолту може бути описана ймовірністю нормальної змінної нижче критичного рівня [3]. Кредитний ризик обчислюється по-різному в програмному продукті KMV. Методологія розрахунку базується на концепції «очікуваного рівня дефолту» кожного емітента (позикодавця) на відміну від попереднього, який використовує матеріал кредитних агентств та розраховує середні показники міграції для кожної рейтингової групи.

Обидва методи використовують модель, запропоновану Мертоном у 1974 р., але різниця між ними з точки зору спрощених припущень є досить значною [1].

Ще однією моделлю, яка знайшла застосування для оцінки портфельних ризиків, є Credit Risk +, в якій вся увага зосереджується на дефолті як такому. Передбачається, що дефолт кредитного інструменту або облигації повторюється і відповідає параметрам розподілу Пуассона. При цьому ризик міграції кредитів явно не моделюється. Акцент робиться на стохастичних рівнях за замовчуванням, які можуть бути враховані лише частково.

Модель Credit Risk + використовує ті ж інструменти, що й при моделюванні розподілу страхових збитків. Поширена поведінка позичальників пояснюється обчисленням загальної ставки дефолту. Позичальники згруповані за секторами, кожен з яких обчислює середній коефіцієнт дефолту та його мінливість (стандартне відхилення) [5].

Модель Credit Portfolio View також використовує методологію, описану вище, також вимірюючи лише ризик дефолту. Його можна охарактеризувати як багатоперіодну модель з дискретним часом, коли ймовірність дефолту – функції таких макропоказників, як ринкові процентні ставки, економічне зростання, державні витрати, курси валют, безробіття, і які ведуть до циклів (хвилі) у використанні та розподілі кредитних ресурсів. Розраховується макроекономічний «індекс», компоненти якого мають нормальну затримку часу розподілу.

Виходячи з практики застосування цих моделей, можна зазначити, що будь-яка з них адекватно оцінює кредитний ризик безальтернативного характеру і може бути використана як внутрішня модель для оцінки суми регулятивного капіталу. Загальним елементом моделей є припущення про детермінованість коливань процентних ставок. Воно не спотворює вимірювання простих портфелів, але не підходить для використання для свопів та деривативів, які потребують інтегрованого продукту, що вимірює як розподіл збитків, так і схильність до зміни кредиту.

Основою для оцінювання кредитного ризику банків в Україні сьогодні визначено «Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями», затверджене Постановою НБУ від 30 червня 2016 року № 351 [8].

Положення запроваджує обов'язкове врахування ймовірності неповернення позичальника на етапі оцінки можливості видачі позики, а не визначення її класу за тим, наскільки якісно та своєчасно повертати кредитні ресурси. Це означає, що резерви під кредитні операції формуватимуться до настання негативної події, а не після того, як у позичальника виникнуть проблеми, як це було до прийняття цього регулювання. Ще одним важливим аспектом, згаданим в Постанові № 351 [8], є функціонування кредитного реєстру (аналогічно приватним кредитним бюро), з якого банки будуть брати інформацію про позичальників, яка, однак, досі не працює, і немає технічних можливостей для його реалізації як у НБУ, так і в банках.

Загалом слід зазначити, що прийняте Положення враховує рекомендації Базельського комітету щодо оцінки кредитного ризику та визначення суми очікуваних збитків від його реалізації. Ці вимоги та правила є довгоочікуваними, відповідно до міжнародної практики оцінки кредитного ризику, зможуть зміцнити вітчизняну банківську систему в майбутньому, але залишається питання, як такі зміни вплинуть на кредитний ринок України та чи правильний час «формалізувати» підходи до оцінки кредитного ризику у зв'язку із сучасною кризою в економічному становищі країни, її банківській системі, бізнесі та громадянах [8].

Висновок. В результаті дослідження було встановлено, що кредитний ризик можна визначити як можливість зменшення вартості активів суб'єкта господарювання через невиконання зобов'язань його контрагентами. Типовими факторами ризику є зміни ділового циклу, розвиток певних галузей та найчастіше використовувані інструменти його зменшення – надання цін на акції, облигації та інші фінансові продукти, параметри яких оцінюються на основі



функції збитків попередніх років. Основною умовою адаптації та подальшого застосування розглянутих методів оцінки кредитного ризику банків є побудова національної або внутрішньосистемної бази даних тенденцій погашення кредитних зобов'язань позичальниками перед банками. Подальший розвиток банківської системи України вбачається в реструктуризації регуляторної системи банків у напрямку більш адекватного розгляду та оцінки ризику та покриття його капіталу.

### Список використаних джерел

1. Банківські операції: навч. посіб. / Н.І.Демчук, О.В. Довгаль, Ю.П.Владика. Дніпро: Пороги, 2017. 461 с.
2. Банківські операції: підручник / За ред. д.е.н., проф. О.В.Дзюблюка. 2-ге вид. випр. і доповн. Тернопіль: Вид-во ТНЕУ «Економічна думка», 2013. 864 с.
3. Гайдаржийська О.М., Чернікова О.Г. Напрями удосконалення управління кредитним ризиком. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2014р. № 38. С. 47-50.
4. Квасницька Р.С., Кун Н.В. Управління кредитними ризиками в банківській системі. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2019р. № 6, Т. 2. С. 245-249.
5. Ониськів Л.М. Актуальні проблеми оцінки кредитного ризику банку: нові вимоги та вплив на кредитування. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017р. № 15. С. 542-547.
6. Офіційний сайт журналу Forbes. URL: <http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1409877-rejting-zhittezdarnosti-ukrayinskihbankiv-2019>.
7. Офіційний сайт рейтингового агентства «Standard&Poor's». URL: [https://www.standardandpoors.com/en\\_US/web/guest/home](https://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/home).
8. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: затверджено Постановою НБУ від 30 червня 2016 року № 351. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16#Text>

Робота виконана під науковим керівництвом д-ра екон. наук, професора Шульги Н.П.

## НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ВИВЕДЕННЯ НЕПЛАТОСПРОМОЖНИХ БАНКІВ З ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ

**ЩЕРБА Н., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Управління банківським бізнесом»**

*У статті досліджено процес виведення неплатоспроможних банків з вітчизняного ринку, визначено основні нормативно-правові засади виведення неплатоспроможних банків з ринку, окреслено наслідки виведення неплатоспроможних банків з вітчизняного ринку.*

*The article examines the process of withdrawal of insolvent banks from the domestic market, identifies the basic legal framework for withdrawal of insolvent banks from the market, outlines the consequences of withdrawal of insolvent banks from the domestic market.*

Актуальність дослідження. Протягом останніх років в банківській системі України спостерігалася системна криза втрати платоспроможності значної кількості банківських установ, в результаті чого відбулося структурне розбалансування фінансової системи, а рівень довіри населення до банківської системи значно впав в результаті значної кількості банкрутств великих та дрібних банків. В 2013 р. на банківському ринку функціонувало понад 180 банків, зараз діє близько 70, тобто фактично з ринку банківського бізнесу України було виведено близько 110 банків. При цьому понад 70 банків з числа виведених з ринку мали проблеми з фінансовим станом та рівнем виконання обов'язкових економічних нормативів.

Проблематику виведення неплатоспроможних банків з ринку досліджувала значна кількість науковців, зокрема, О. П. Заруцька, В. Д. Чернадчук, Є. С. Ходак, О. А. Швагер [1-7] та інші. В той же час актуальним є подальше дослідження механізму та причинно-наслідкових зв'язків процесу виведення неплатоспроможних банків з ринку.

Метою дослідження є дослідження процесу виведення неплатоспроможних банків з вітчизняного ринку.

Об'єктом дослідження є неплатоспроможні банки.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні аспекти процесу виведення неплатоспроможних банків з вітчизняного ринку.

Ключовим нормативним актом, що визначає порядок виведення неплатоспроможних банків з ринку, є відповідне Положення про виведення неплатоспроможного банку з ринку від 05.07.2012 р. № 2 [10], Закони України «Про банки і банківську діяльність» [11], «Про спрощення процедур реорганізації та капіталізації банків» [12], Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [13].

Слід відмітити, що під неплатоспроможним банком слід розуміти банк, який не здатний відповідати вимогам національного законодавства:

- 1) після його підведення до категорії проблемним з часовим лагом в понад 180 календарних днів після визнання його проблемності;
- 2) банк, який зменшив регулятивний капітал або банківські нормативи якого виконані на 1/3 від мінімального законодавчого рівня;
- 3) банк, який не здатний протягом 10 та більше робочих днів поспіль виконувати власні зобов'язання перед вкладниками і кредиторами на 10 % та більше [10].

Процес виведення неплатоспроможних банків з банківського ринку передбачає систему заходів, що проводить Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) відносно банківських установ, які були віднесені до категорії неплатоспроможних за зазначеними вище критеріями.

Процес виведення банків з ринку включає в себе декілька етапів (рис. 1), зокрема визнання банку неплатоспроможним.

Процес виведення неплатоспроможних банків з банківського ринку починається з подачі Фондом гарантування вкладників до НБУ пропозиції про відкликання ліцензії на надання банківських послуг [10].

Наступним етапом процесу виведення неплатоспроможних банків з банківського ринку є прийняття НБУ рішення про відкликання ліцензії на надання банківських послуг, яке отримує Фонд гарантування вкладів, після чого починається процедура ліквідації банківської установи. Фонд гарантування вкладів визначає уповноважених осіб-ліквідаторів неплатоспроможного банку. Після цього Фонд гарантування вкладів передає рішення по початок ліквідації неплатоспроможного банку до менеджменту фінансової установи.

При визначенні уповноваженого ліквідатора передбачено певні обмеження стосовно його професійного рівня та діяльності, а саме – кваліфікаційні вимоги, критерії відсутності конфліктів інтересів, професійні вміння та навички, попередній досвід участі у ліквідації банківських установ.

Після прийняття рішення про відповідального ліквідатора на наступний робочий день він розміщує в усіх банківських відділеннях та на сайті банку інформацію про початок ліквідації банку, а також в урядових виданнях – «Голос України» і/ або «Урядовий кур'єр» [10].

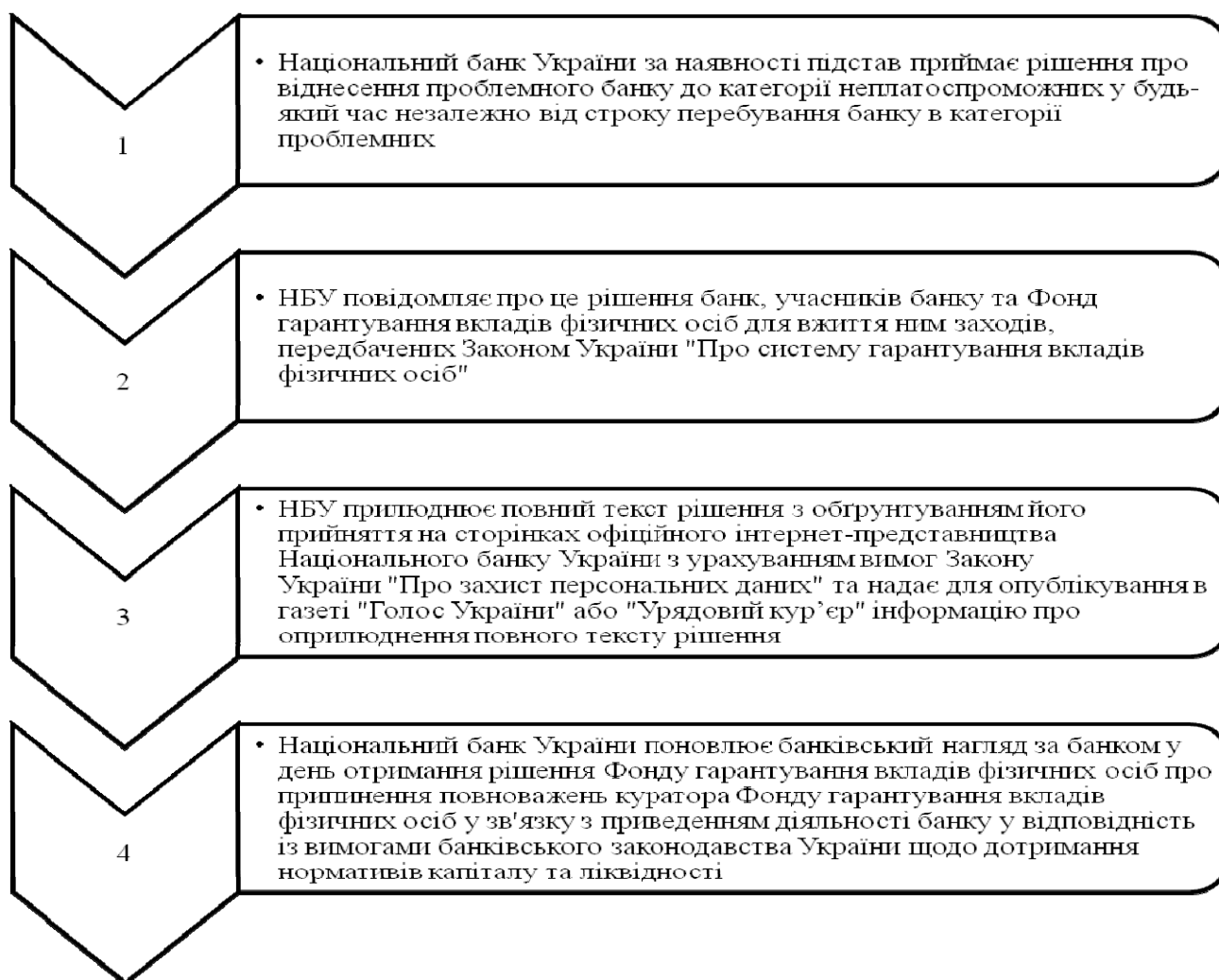


Рис. 1. Алгоритм визнання банку неплатоспроможним [10]

Протягом наступних 30 робочих днів з дня відкликання банківської ліцензії та публікації даних про початок ліквідації банку всі кредитори і вкладниками банку мають право визначити та обґрунтувати свої вимоги до банку. Виведення банку з ринку можливе шляхом ліквідації, злиття, поглинання, санації.

Процедура виведення банку з ринку шляхом ліквідації передбачає зупинення повноважень менеджменту банку, завершення технологічних циклів банківських операцій, нарахування відсотків, процесів, комісій та штрафів за активними операціями зупиняється у договірному порядку, закінчується термін реалізації грошових зобов'язань неплатоспроможного банку відносно сплати податків та обов'язкових зборів, закінчується правова природа правочинів, як стосуються відчуження майна банку, втрачаються публічні обтяження на розпорядження його активами [11].

Законодавством передбачено 15 календарних днів на передачу бухгалтерської, управлінської та статистичної звітності та документів від керівників або уповноважених ліквідаторів. Саме на Фонд гарантування вкладів фізичних осіб або ліквідатора покладається вся повнота відповідальності по виведенню установи з ринку з мінімальними втратами для майна неплатоспроможного банку, Фонду гарантування вкладів, вкладників та банківської системи загалом. Кінцевий терміном ліквідації банку і відповідної роботи Фонду гарантування вкладів є дата внесення в реєстр про державну реєстрацію інформації про ліквідацію банків [10].

Ліквідатор інформує про закінчення процедури ліквідації як кредиторів та вкладників банку, так і уповноважені державні органи – НБУ, НКЦПФР, Державну фіскальну службу та службу фінансового моніторингу [10].

В рамках процедури виведення банку з ринку уповноважений ліквідатор в 60-денних термін інформує всіх клієнтів банку про потребу вилучення цінностей в 30 денний термін з моменту отримання такого повідомлення. Всі цінності передаються клієнтам на основ відповідних заяв та актів приймання-передачі активів.

При виведенні банку з ринку ліквідатор відкриває накопичувальний рахунок, на якому акумулюється всі ліквідні активи, як потім витрачаються на погашення заборгованості банку перед кредиторами та вкладниками. При цьому ліквідатор банку керується кошторисом на процес ліквідації та виведення неплатоспроможного банку з ринку, який затверджує керівництво Фонду гарантування вкладів. При процедурі виведення банку з ринку складається ліквідаційний баланс на основі актів проведеної інвентаризації активів та пасивів, що містить всі наявні активи та зобов'язання неплатоспроможного банку [10].

Протягом 30 робочих днів після публічного оприлюднення початку ліквідації банку ліквідатор/Фонд гарантування вкладів приймає письмові вимоги від кредиторів і вкладників банку. Наступні 60 днів ліквідатор/Фонд гарантування вкладів проводить розподіл суми заборгованостей для кредиторів і вкладників банку відповідно до їх черговості та наявних ліквідаційних ресурсів банку.

Після затвердження акцептованого реєстру зобов'язань перед вкладниками і кредиторами банку протягом 20 днів проводиться їх інформування про суми та порядок погашення заборгованостей. В даний час можливе внесення змін до акцептованого реєстру зобов'язань перед вкладниками і кредиторами банку на основі відповідних рішень судів України за позовами незадоволених вкладників і кредиторів банку.

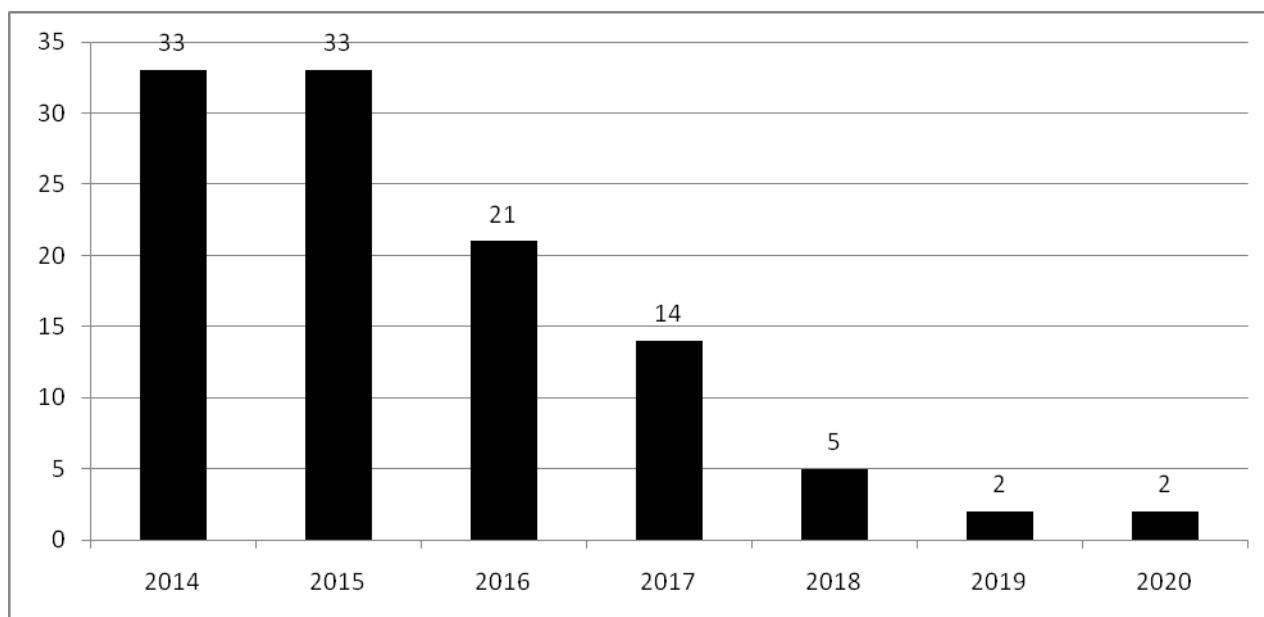
Після цього починається процедури реалізації активів проблемного банку для формування ліквідаційної заборгованості та погашення вимог вкладників і кредиторів неплатоспроможного банку. Майно неплатоспроможного банку реалізується на публічних аукціонах, які зазвичай приносять на 40-80% меншу суму коштів від початкової оціночної вартості майна неплатоспроможного банку.

Черговість погашення зобов'язань перед вкладниками і кредиторами банку визначається положеннями Господарського кодексу України. Погашення наступної черги вимог вкладників і кредиторів банку починаються виключно після закриття боргів попередньої черги. При цьому ліквідатор/Фонд гарантування вкладів оприлюднює періодично результати задоволення вимог вкладників і кредиторів неплатоспроможного банку [10].

Після кінцевої ліквідації майна банку складається кінцевий баланс банку, при цьому публікується звіт Фонду або ліквідатора про закінчення процесу неплатоспроможного виведення банку з ринку. Потім приймається рішення про остаточне виключення банку з відповідного державного реєстру в НБУ. Саме дата внесення запису до даного реєстру є датою завершення ліквідації та виведення банку з ринку.

Важливо відмітити залежність загальної економічної ситуації в Україні від стійкості банківської системи країни та стабільності банків як ключових суб'єктів фінансового ринку, зокрема, однією з причин значного скорочення чисельності банків в банківській системі України стало накопичення наступних факторів: анексії АРК, воєнних дій на Сході країни, девальвації гривні, 2 хвилі світової економічної кризи, відтоку інвестицій з України закордон, зниженні інвестиційної привабливості країни, зниженні доходів населення тощо. Результатом накопичення даних факторів призвів до невиконання економічних нормативів значною кількістю банків та їх майбутньої ліквідації. Зокрема, за даними НБУ з 2013 р. чисельність банків в Україні скоротилася з 180 до 73 в 2021 р., при цьому розмір активів виведених з ринку банків складав близько 34% від показника 2013 року, а формами виведення банків були: закриття – 3 банки в АРК, приєднання до іншого банку – 5 банків, добровільний вихід з ринку – 10 банків, порушення вимог фінансового моніторингу – 10

банків, непрозора структуру власності та управління – 5 банків, з інших причин, зазвичай незадовільний фінансовий стан та порушення економічних нормативів – 74 банки [8-9, 15] (рис. 2).



*Рис. 2. Кількість неплатоспроможних та ліквідованих банків за період 2013–2021 по роках [8–9]*

При цьому за структурою бізнесу 57% виведених неплатоспроможних з ринку банків були універсальними, 40% корпоративними та 3% роздрібними. Виведені з ринку неплатоспроможні банки за розміром були: 68% – малими, 16% – середніми, 13% – великими, 4% – найбільшими. В якості негативних соціально-економічних наслідків виведення неплатоспроможних банків з ринку можна виокремити те, що витрати пов'язані з ліквідацією неплатоспроможних банків були покладені на плечі держави, а отже процедура ліквідації частково відбувалася і за рахунок платників податків. Компенсація коштів фізичним особам-вкладникам неплатоспроможних банків станом на 01.04.2021 р. склала більше 36 млрд .грн. А загальна сума заявлених кредиторських вимог станом на 01.04.2021 р. склала більше 256 млрд. грн. [14].

Механізм виведення банків з ринку передбачає їх поділ на банки, які припинили банківську діяльність та банків, які перебувають у стадії ліквідації. Зокрема, банки у стадії ліквідації поділяються на банки, ініціація ліквідації яких прийнята НБУ або Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, а банки, які припиняють діяльність в сфер надання банківських послуг поділені на банки, які самостійно прийняли рішення про припинення банківського бізнесу, а також на ліквідовані за рішення власників або на основ згоди НБУ [8-9]. За результатом дослідження Звітів НБУ та Фонду гарантування вкладів [8-9] встановлено, що станом на кінець 2020 року проводилися заходи з виведення з банківського ринку 91 установи, при цьому для 50 банків процедура ліквідації було повністю завершено. В той же час на початок 2021 року триває процедура ліквідації в 46 банках, фінансовий стан яких було визначено неплатоспроможним, спостерігалось облікування лише 59.64 млрд. грн. оцінених активів при їх номінальній вартості в сумі 359,92 млрд. грн., при цьому сума, яку має відшкодувати ФГВФО складала 78,53 млрд. грн., а сума вже відшкодованих коштів по 3 черзі виплат складала 19,65 млрд. грн., що вказує на фактичну втрати потенціалу банківського ринку в розмірі близько 300 млрд. грн. [9].

Висновки. Дослідження нормативно-правових засад виведення неплатоспроможних банків з ринку потребує подальшої роботи через наявність складних економічно-соціальних

наслідків виведення банків з вітчизняного ринку. Тенденції виведення неплатоспроможних банків з ринку за останні роки були спричинені наслідками світової фінансової кризи та поглибленням банківської кризи, в результаті чого значно знизилася чисельність банків, а значна кількість вкладників ліквідованих (виведених з ринку) банків не отримала в повній мірі і своєчасно власні кошти, що пов'язано з обмеженнями розмірів відшкодування депозитів для фізичних осіб Фондом гарантування вкладів фізичних осіб у розмірі 200 тис. грн. та відсутністю гарантування вкладів для юридичних осіб.

### Список використаних джерел

1. Заруцька О. П. Структурні перетворення ринку банківських послуг в умовах стрімкого виведення банків [Електронний ресурс] / О. П. Заруцька // Вісник Дніпропетровського університету. Серія : Економіка. – 2017. – Т. 25, вип. 11(1). – С. 54–59.
2. Заруцька О. П. Щодо окремих наслідків виведення з ринку вітчизняних банків [Електронний ресурс] / О. П. Заруцька // Економічний вісник ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет». – 2017. – № 2. – С. 47-52.
3. Чернадчук В. Д. Адміністративно-правові наслідки застосування обмежень у процедурі виведення неплатоспроможності банку з ринку [Електронний ресурс] / В. Д. Чернадчук // Правові горизонти. – 2017. – Вип. 4. – С. 50-55.
4. Чернадчук В. Д. Визначення поняття правових способів та правових засобів виведення неплатоспроможного банку з ринку в Україні [Електронний ресурс] / В. Д. Чернадчук // Правовий вісник Української академії банківської справи. – 2014. – № 2. – С. 19-24.
5. Ходак Є. С. Нормативно-правові аспекти виведення неплатоспроможного банку з ринку [Електронний ресурс] / Є. С. Ходак // Держава і право. Серія : Юридичні науки. – 2016. – Вип. 72. – С. 241-254.
6. Швагер О. А. Виведення неплатоспроможних банків з ринку: правові аспекти взаємодії уповноважених суб'єктів системи гарантування вкладів фізичних осіб в Україні [Електронний ресурс] / О. А. Швагер // Молодий вчений. – 2016. – № 11. – С. 337-340.
7. Швагер О. А. Фінансово-правове регулювання діяльності ФГВФО в Україні в частині виконання функції виведення неплатоспроможних банків з ринку [Електронний ресурс] / О. А. Швагер // Правові горизонти. – 2017. – № 3. – С. 60-63.
8. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення 10.04.2021).
9. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. URL: <https://www.fg.gov.ua/storage/editor/files/richniy-zvit-fondu-2019.pdf> (дата звернення 10.04.2021).
10. Положення про виведення неплатоспроможного банку з ринку від 05.07.2012 № 2. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1581-12#Text> (дата звернення 10.04.2021).
11. Закон України «Про банки і банківську діяльність». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text> (дата звернення 10.04.2021).
12. Закон України «Про спрощення процедур реорганізації та капіталізації банків». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1985-19#Text> (дата звернення 10.04.2021).
13. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4452-17#Text> (дата звернення 10.04.2021).
14. Розрахунки з кредиторами банків в управлінні Фонду станом на 01 січня 2021 року. <https://www.fg.gov.ua/articles/49435-rozrahunki-z-kreditorami-bankiv-v-upravlinni-fondu-stanom-na-01-kvitnya-2021-roku.html> (дата звернення 10.04.2021).
15. Причини і результати «великого банківського очищення». URL: <https://badbanks.bank.gov.ua/> (дата звернення 10.04.2021).

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента ЕРКЕС О.Є.

# БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ У КРЕДИТНО-ФІНАНСОВИХ УСТАНОВАХ

## ТЕОРЕТИЧНІ ТА НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВОЇ УСТАНОВИ

ДЕНКОВА Г., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Фінансове посередництво»

*Статтю присвячено дослідженню економічної сутності поняття «ефективність діяльності фінансової установи». Досліджено систему аналізу ефективності діяльності фінансової установи, що складається з об'єкта та суб'єкта аналізу, а також інформаційного та методичного забезпечення.*

*The article discusses to the study of the economic essence of the concept of «efficiency of a financial institution». The system of the analysis of efficiency of activity of financial institution consisting of object and the subject of the analysis, and information and methodical maintenance is considered.*

Актуальність теми. В умовах економічної та фінансової нестабільності, наявності політичних проблем, впливу кризових явищ, зростання конкуренції на ринку фінансових послуг, підвищення ефективності діяльності є першочерговим завданням будь-якої фінансової установи. Підвищення рівня ефективності діяльності фінансової установи призведе до досягнення основної мети фінансової установи – збільшення прибутку та мінімізації витрат. Цьому сприятимуть високі показники прибутковості, задоволення потреб споживачів, розширення переліку наданих послуг, вдосконалення управління, зміцнення позицій установи на ринку фінансових послуг, своєчасне реагування на вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, які присвятили свої праці тлумаченню економічної сутності поняття «ефективність» та оцінці ефективності діяльності фінансової установи можна виділити: Н. Шпанковська, О.Д.Вовчак, Н.М. Руцишин, І.М. Парасій-Вергуненко.

Мета статті – дослідити сутність та систему показників ефективності діяльності фінансової установи.

Об'єктом дослідження є ефективність діяльності фінансової установи.

Предметом дослідження є методичне та інформаційне забезпечення оцінки ефективності діяльності фінансової установи.

Поняття «ефективність діяльності фінансової установи» на сьогоднішній день є одним із основних характеристик дохідності та результативності ведення бізнесу, що сприяє його функціонуванню та розвитку на ринку фінансових послуг.

Для того, щоб з'ясувати економічну сутність поняття «ефективність діяльності фінансової установи», визначимо підходи вчених щодо трактування понять «ефект» та «ефективність» (табл. 1).

**Визначення поняття «ефект» у роботах науковців\***

| № | Автор          | Визначення «ефект»  |
|---|----------------|---|
| 1 | Н.Г. Маслак    | є абсолютним показником результату будь-якої дії чи діяльності. Ефектом характеризується будь-яка взаємодія, котра дає результат          |
| 2 | Ю.С. Цемашко   | наслідки впливу певного економічного процесу, впливу окремих структурних елементів на результативність функціонування економічної системи |
| 3 | Н. Шпанковська | корисний результат діяльності, зиск від неї, який обчислюється як різниця між доходом від діяльності та витратами на її здійснення        |

\* складено автором на основі [1-3].

Отже, ефектом виступає основний результат діяльності установи, що відображає прибуток фінансової установи, який розраховується як різниця між доходами та витратами, скоригована на відсоток податку на прибуток. Але показник прибутку не завжди може адекватно оцінювати діяльність установи, тому необхідно разом із ефектом оцінювати ефективність фінансової установи (табл.2).

Таблиця 2

**Визначення поняття «ефективність» у роботах науковців\***

| №  | Автор            | Визначення «ефективності»   |
|----|------------------|---|
| 1. | Т. С. Морщенок   | по-перше, результативність діяльності, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту до витрат ресурсів, які зумовили отримання цього результату; по-друге, комплексну оцінку результатів використання всіх видів ресурсів; по-третє, міру досягнення поставлених цілей. |
| 2. | Н. Шпанковська   | співвідношення результату або ефекту будь-якої діяльності і витрат, пов'язаних з її виконанням.   |
| 3. | Т. В. Погорелова | являє собою співвідношення витрат ресурсів і результатів, які виходять від використання перших.   |

\* складено автором на основі [3-5].

Отже, розглянувши думки науковців, можемо дійти висновку, що ефективність – це отримання максимального прибутку від успішної діяльності фінансової установи за рахунок мінімального використання ресурсів.

Оцінюючи ефективність фінансової установи, часто вживають поняття «результативність». Пітер Друкер зазначав, що існує відмінність між ефективністю та результативністю: «результативність» (effectiveness) означає «робити правильні речі» (doing the right things), а «ефективність» (efficiency) – «робити речі правильно» (doing things right) [6].

Тому, дослідивши поняття «ефект» і «ефективність», можемо сказати, що ефективність діяльності фінансової установи є результатом спланованих, послідовних дій, цілей, методів, які спрямовані на забезпечення функцій, які покладені на цю установу для досягнення максимальних результатів та використання мінімальних ресурсів.

Система аналізу ефективності діяльності фінансової установи складається з об'єкта та суб'єкта аналізу, технологій та інструментів, взаємодія яких направлена на досягнення її цілей та завдань. До об'єктів можна віднести такі фінансові показники як: доходи, витрати, прибуток, достатність капіталу, ризик ті ін.

Результати оцінки ефективності діяльності фінансової установи цікавлять велике коло користувачів, які виступають суб'єктами, серед яких можна виділити зовнішні та внутрішні.



До зовнішніх суб'єктів належать: НБУ та НКЦПФР як регулятори діяльності фінансових установ, науковці, партнери та конкуренти, рейтингові агентства та аудиторські фірми, реальні та потенційні клієнти фінансової установи. До внутрішніх суб'єктів належать: керівництво, власники, акціонери, працівники фінансової установи, внутрішні аудиторські служби та департамент обліку та звітності.

Успішна оцінка ефективності діяльності залежить від якості інформаційного забезпечення. До зовнішнього інформаційного забезпечення оцінки ефективності діяльності фінансової установи належать:

- нормативно-правова база (Закони, постанови, інструкції):

- Закони України «Про банки і банківську діяльність» та «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»

- Постанова «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з надання фінансових послуг (крім професійної діяльності на ринку цінних паперів)»;

- План рахунків бухгалтерського обліку банків України. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України;

- Інструкції «Про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України» та «Щодо подання звітності учасниками ринку небанківських фінансових послуг до Національного банку»;

- Правила організації статистичної звітності, що подається до Національного банку України;

- дані офіційних сайтів та публічна фінансова звітність фінансових установ-конкурентів;

До внутрішнього інформаційного забезпечення належать всі види директивної, нормативної, облікової, фінансової, довідкової та методичної інформації. Але базовою інформацією для фінансового аналізу є дані з наступних джерел:

- плани та прогнози на відповідний рік щодо прибутків та збитків;

- публічна фінансова звітність фінансових установ:

- Звіт про фінансовий стан (Баланс) (Проміжний скорочений звіт про фінансовий стан (Баланс));

- Звіт про прибутки та збитки та інший сукупний дохід (Звіт про фінансові результати) (Проміжний скорочений звіт про прибутки та збитки (Звіт про фінансові результати));

- Звіт про управління.

Інструменти оцінки ефективності діяльності фінансової установи можна згрупувати у два методичні підходи:

- бухгалтерський, критерієм якого виступає прибутковість діяльності. Даний підхід заснований на використанні методів фінансових коефіцієнтів;

- економічний/виробничий, критерієм якого виступає оптимальність ведення діяльності (включаючи рівень прибутку, витрат та ризику), що базується на економіко-математичному моделюванні [7].

Суть першого підходу полягає в оцінці ефективності діяльності фінансової установи як відносної розрахункової величини за допомогою таких показників (табл.3).

Показники ефективності розраховують за результатами діяльності фінансової установи за рік. Розраховані показники дають можливість більш детально оцінити фінансовий стан установи, ніж використовуючи тільки абсолютні значення доходів, витрат та чистого прибутку.

## Показники ефективності діяльності фінансової установи\*

| Назва показника                    | Алгоритм розрахунку  | Економічний зміст   |
|------------------------------------|--|---|
| Прибутковість активів              | $ROA = \frac{ЧП}{ЧА} * 100\%$ ,<br>де ROA – прибутковість активів;<br>ЧП– чистий прибуток;<br>ЧА–чисті активи  | Характеризує ефективність використання всіх ресурсів, які фінансова установа має в своєму розпорядженні   |
| Прибутковість капіталу             | $ROE = \frac{ЧП}{ВК} * 100\%$ ,<br>де ROE – прибутковість капіталу;<br>ЧП– чистий прибуток;<br>ВК–власний капітал  | Характеризує прибутковість капіталу   |
| Дохідність активів                 | $ДА = \frac{СД}{ЧА} * 100\%$ ,<br>де ДА – дохідність активів;<br>СД– сукупні доходи;<br>ЧА–чисті активи  | Характеризує рівень доходу, який припадає на одиницю активів, які використовує фінансова установа   |
| Мультиплікатор капіталу            | $МК = \frac{ЗА}{ВК} * 100\%$ ,<br>де МК – мультиплікатор капіталу;<br>ЗА– загальні активи;<br>ВК–власний капітал   | Характеризує рівень ефективності управління ресурсами   |
| Чиста маржа прибутку               | $ЧМП = \frac{ЧП}{СД} * 100\%$ ,<br>де ЧМП – чиста маржа прибутку;<br>ЧП– чистий прибуток;<br>СД–сукупні доходи.  | Характеризує відношення чистого прибутку до доходів фінансової установи   |
| Чиста процентна маржа              | $ЧПМ = \frac{ЧПД}{ЧА} * 100\%$ ,<br>де ЧПМ – чиста процентна маржа;<br>ЧПД– чистий процентний дохід;<br>ЧА–чисті активи.   | Характеризує можливість фінансової установи отримувати дохід, а саме диференціальний процентний дохід, у відсотках до чистих активів  |
| Чистий спред                       | $ЧС = \frac{ПД}{ДА} * 100\% - \frac{ПВ}{ПЗ} * 100\%$<br>де ЧС– чистий спред;<br>ПД–процентний дохід;<br>ДА-дохідні активи;<br>ПВ-процентні витрати;<br>ПЗ-платні зобов'язання. | Дозволяє оцінити відсотковий розподіл, тобто абсолютну відсоткову різницю між вартістю залучених пасивів і доходністю розміщення активів – різницю між двома цінами на ресурси без співвідношення об'ємів |
| Коефіцієнт ефективності діяльності | $Кеф.д = \frac{СД}{СВ} * 100\%$ ,<br>де Кеф.д. – коефіцієнт ефективності діяльності;<br>СД– сукупні доходи;<br>СВ– сукупні витрати.  | Кількісний відносний показник, який дозволяє визначити величину ефекту на одиницю затрат  |
| Коефіцієнт дієздатності            | $Кд-ті = \frac{СВ}{СД} * 100\%$ ,<br>де Кд-ті. – коефіцієнт ефективності діяльності;<br>СВ– сукупні витрати;<br>СД– сукупні доходи.  | Характеризує відношення витрат до доходів фінансової установи.  |
| Загальна рентабельність            | $ЗР = \frac{ФР}{СВ} * 100\%$ ,<br>ЗР –загальна рентабельність;<br>ФР– фінансовий результат;<br>СВ– сукупні витрати.  | Характеризує ефективність діяльності фінансової установи, що націлена на отримання доходів  |

\* складено автором на основі [7].

Метод фінансових коефіцієнтів є простим для розрахунку та доступним для всіх суб'єктів оцінки діяльності фінансової установи. Але використання цього методу обмежується складністю визначення факторів впливу на ефективність діяльності.

Для аналізу ефективності діяльності розраховують не тільки відносні показники, необхідно також здійснити факторний аналіз, щоб визначити вплив окремих факторів на зміну показників прибутковості. На основі отриманих результатів виявити напрямки покращення діяльності, розробити ефективну стратегію подальшої діяльності фінансової установи. Для більш ґрунтовного аналізу ефективності діяльності фінансової установи використовують метод декомпозиційного аналізу (модель Дюпона).

Методика декомпозиційного аналізу прибутковості власного капіталу або модель Дюпона, була розроблена спеціалістами фірми «Дюпон» (у 20-ті роки ХХ ст.), є модифікованим факторним аналізом показників ROE та ROA. Методика декомпозиційного аналізу прибутковості власного капіталу досліджує залежність між показниками прибутковості і ризику та виявляє вплив окремих чинників на результати його діяльності.

Методика декомпозиційного аналізу прибутковості власного капіталу заснована на аналізі співвідношень, що утворюють коефіцієнти прибутковості ROE та ROA. В основі факторної моделі – показник прибутковості власного капіталу (ROE), а фактори – показники, що характеризують фінансову діяльність. За допомогою факторного аналізу можна визначити які фактори в більшій чи меншій мірі впливають на прибутковість власного капіталу. Крім того, розрізняють двофакторну та трифакторну моделі. Так, здійснюючи двофакторну модель аналізу, ROE можна представити так:

$$ROE = П/К = ROA * МК = П/А * А / К , \quad (1.1)$$

де ROA – прибутковість активів;

МК – мультиплікатор капіталу;

П – прибуток;

К – капітал;

А – активи.

За трифакторною моделлю ROE складається з таких факторів:

$$ROE = П/К = МП * ДА * МК = П/Д * Д/А * А/К , \quad (1.2)$$

де МП – маржа прибутку;

ДА – дохідність активів [8].

Отже, модель Дюпона визначає основні фактори, які впливають на прибутковість діяльності фінансової установи. На основі цієї інформації можна аналізувати, контролювати і впливати на ці фактори, що призведе до покращення прибутковості та ефективності діяльності фінансової установи. Для того, щоб мати більш точні результати, краще використовувати трифакторну модель, адже розрахунки не є складними та необхідні дані є у вільному доступі.

Використання економічного/виробничого підходу базується на застосуванні груп параметричних і непараметричних методів оцінки ефективності. Параметричні методи, що базуються на економетричному аналізі й потребують визначення функціональної форми виробничої функції установи або функції витрат, прибутків, доходів. Непараметричні методи, що використовують математичне програмування і не потребують визначення функціональної форми виробничих залежностей [9].

Оцінка ефективності діяльності фінансової установи завершується узагальненням результатів, виявленням факторів, які впливають на ефективність, формуванням висновків щодо проведеного дослідження та розробкою рекомендацій для підвищення ефективності діяльності фінансової установи.

Висновок. Отже, дослідивши економічну сутність поняття «ефективність діяльності фінансової установи», можна дійти висновку, що дана категорія виступає визначальною характеристикою діяльності фінансової установи. Ефективність діяльності фінансової установи як економічна категорія показує відповідність фактичного результату бажаному, тобто, це рівень досягнення мети установи та її здатність до життєдіяльності на фінансовому ринку.

Здійснивши оцінку діяльності фінансової установи, розрахувавши при цьому відносні показники ефективності на основі інформаційних даних, можна виділити фактори, які впливають на ефективність та розробити певні рекомендації та стратегію підвищення ефективності. Стратегія забезпечення ефективності діяльності дозволить фінансовій установі реалізовувати всі можливості, стабільно зростати на ринку, нарощувати капітал, що є одним із факторів успішної діяльності установи.

### Список використаних джерел

1. Маслак Н.Г. Теоретичні аспекти ефективності банківської діяльності та її оцінки. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. 2009. № 2. С. 1–6.
2. Цемашко Ю.С. Економічні результати діяльності підприємства. Молодий вчений. 2016. №12 (39).
3. Удосконалення класифікації факторів впливу на результати діяльності банку із застосуванням системного підходу/ Н. Шпанковська, Н. Вольська, Ю. Труш, В. Труш. *Фінанси, облік і аудит*. 2011. №7. С. 7-9.
4. Морщенок Т. С., Біляк О. М. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття «ефективність». *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 1. С. 7-13.
5. Погорелова Т. В., Джонмуродова Н. Д. Особливості статистичної оцінки ефективності Банківської діяльності. *Статистика – інструмент соціально-економічних досліджень: зб. наук. студ. пр. Випуск 3. Частина І. Одеса, ОНЕУ*. 2017. С. 47 – 52.
6. Друкер П. Ф. Эффективный управляющий. Москва : ВСІ, 1994. 268 с.
7. Аналіз банківської діяльності: підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. Київ: КНЕУ, 2003. 347 с.
8. Вольська С.П. Аналіз та шляхи підвищення прибутковості діяльності банку. *Фінанси, облік і аудит*. 2010. №15. С. 23-32.
9. Мандріка А.Ю. Теоретичний аналіз методів оцінки ефективності функціонування економічних систем. *Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем: зб. наук. пр. Київ*. 2017. Вип. 22. С. 128-149.

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента ЕРКЕС О.Є.

## КРИПТОВАЛЮТИ: НОВІ МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ ДЛЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

**ЗАМУРІЙ М., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Фінансове посередництво»**

*Статтю присвячено дослідженню впливу криптовалюти на фінансові ринки. Визначено сутність криптовалюти, як інструменту фінансового ринку. У статті використані методи порівняльного аналізу, логічного дослідження, що дозволило оцінити характеристики криптовалют і механізми їх регулювання. Досліджені можливості та загрози, пов'язані з поступовим введенням криптовалют, для забезпечення контролю, що дозволить протидіяти легалізації (відмиванню) грошей.*

*The article was assigned to the last day in the flow of cryptocurrency on the financial markets. In the statistics of the victorian, the method of analytical analysis, logical prediction, made it possible to assess the characteristics of cryptocurrencies and mechanisms of regulation. Preceding the possibilities and contamination, tied with the step-by-step introduction of cryptocurrencies, for securing control, and allowing against legalization (notification) of pennies and financial terrorism.*

Актуальність теми. Останнім часом інтерес до тем криптовалюти і, зокрема біткоіну, є досить високим. У різних країнах по-різному визначається регулювання віртуальних валют. У світі складаються різні підходи до застосування правового статусу криптовалюти, їх майнінгу та обороту. Це є наслідком того, що розвиток віртуального світу йде шаленими темпами, постійно відбувається відкриття нових можливостей для розвитку нових технологій і застосування їх в фінансовому світі, але в той же час з'являються нові загрози і виклики, які раніше не зустрічалися, пов'язані з використанням криптовалюти недобросовісними учасниками ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати досліджень, присвячені розвитку і перспективам криптовалюти, викладені в роботах багатьох дослідників таких як Е. Андроулакі, М. Гражек, С. Капкун, О. Караме, М. Роечлін, М. Андручович, Д. Джіємбовські, Л. Мазурек, Д., Т. Счерер, Н. Коуртоіс, Р. Наїк, Г. Максвел, Е. Молчанова, А. Герваїс, Д. Грубер, О. Галицький, О. Мороз. Але до теперішнього часу як позитивні, так і негативні сторони криптовалют залишаються все ще недостатньо дослідженими. Так, до цих пір не можна ще з впевненістю заявляти про подальший напрямок розвитку кріптотехнологій і механізм регулювання з боку держав. Перспективи розвитку криптовалют, можливості та загрози, які вони несуть для фінансових ринків також недостатньо визначені. У зв'язку з цим аналіз розвитку криптовалют, прогноз їх популярності і перспектив подальшого зростання представляються досить актуальним завданням.

Метою статті є визначення характеристик, особливостей сучасного регулювання криптовалют у світі та оцінка можливостей і загроз, які вони несуть фінансовим ринкам.

Об'єктом дослідження є суспільні відносини щодо обігу криптовалюти в країнах світу.

Предметом дослідження є засади і принципи формування шляхів правового регулювання обігу криптовалюти.

Останні сто років світової історії були ознаменовані бурхливим розвитком фінансово-банківської сфери, що зумовило виникнення так званих електронних грошей. Багато економістів схиляються до того, що в майбутньому паперові гроші взагалі зникнуть і їх замінять електронні гроші, тобто суть грошей залишиться незмінною, проте їх форма зміниться: гроші перейдуть в сферу віртуальної реальності, – стануть невидимими. Місце електронних грошей в сучасній грошовій теорії ще дискутується, а на практиці віртуальна готівка стає валютою світової економіки і її фінансових ринків.

Сьогодні операції з криптовалютою, зокрема з біткоіном, як найпоширенішим його різновидом, привертають увагу багатьох жителів планети, причому не тільки професіоналів, а й звичайних громадян.

Останні кілька років пильну увагу фінансистів, інвесторів і всіх, хто мріє про швидкий заробіток, привернула тема криптовалюти – відносно нове поняття у фінансовому світі. Вся світова фінансова спільнота сьогодні спостерігає за безпрецедентним зростанням курсів Біткоіна (Bitcoin), який буквально за пару років показав приріст курсу більш ніж у 2000%. З ростом популярності стали з'являтися і закономірні сумніви щодо доцільності вкладення грошей в криптовалюту, чий курс може в короткий період часу як обвалюватися на 30-40%, так і злітати, досягаючи все нових максимумів (46 890,00 USD за один біткоін, станом на 26.02.2021 р.). Дослідженням цієї проблеми, зокрема, займаються Е.Сіхт (Sixt 2017) та ін [8].

В даний період в правових документах різних юрисдикцій віртуальні валюти розглядаються і як гроші, і товари, і платіжні засоби, і майно, і фінансові інструменти. В окремих країнах, наприклад в США, статус криптовалюти визначається по-різному в залежності від прийнятих в тому чи іншому штаті судових рішень внаслідок особливостей англо-саксонської правової системи. В Японії криптовалюти в 2017 році були визнані платіжним засобом на законодавчому рівні, в цей же період в Китаї первинне розміщення криптовалют (ICO) і робота відповідних торгових майданчиків, в свою чергу, потрапили під заборону.

НБУ не визнає біткоїн ні валютою (оскільки немає центрального емітента), ні платіжним засобом (оскільки в Україні згідно із законом єдиним платіжним засобом є національна валюта) [2].

Дані обставини визначають актуальність проведення дослідження, мета якого продиктована прагненням розкрити сутність криптовалют і, зокрема технології блокчейн, як складових цифрової економіки; виявити недоліки, можливості та загрози, які несе застосування криптовалют; запропонувати першочергові заходи для ефективної протидії відмиванню грошей і фінансуванню тероризму в цій області.

Інтерес з боку фінансових інститутів до проблематики криптовалют останнім часом суттєво посилюється.

Концептуальна основа і ключові терміни віртуальних валют викладені в звіті ФАТФ – Міжнародні органи фінансового моніторингу «Віртуальні валюти – ключові визначення та потенційні ризики в сфері ПД / ФТ». Міжнародні організації та установи фінансового моніторингу, визначаючи криптовалюту, виходять з того, що віртуальна валюта являє собою засіб вираження вартості, яким можна торгувати в цифровій формі і яке функціонує як засіб обміну; і / або розрахункової грошової одиниці; і / або кошти зберігання вартості, але не є законним платіжним засобом в жодній юрисдикції [1].

Так можна зробити висновок, що криптовалюта – це різновид електронних (цифрових) грошей з притаманними їм функціями, але вони не є фіатними. Цифрові валюти або цифрові активи можуть виступати як засіб цифрового виразу або віртуальних валют (нефіатних валют), або електронних грошей (фіатних валют).

З технологічної точки зору можна сформулювати наступне визначення віртуальних валют: це різновид електронних грошей, функціонування яких засноване на цифровому механізмі фінансово-економічного обміну, на децентралізованому механізмі емісії та обігу, а також являє собою складну систему інформаційно-технологічних процедур, побудованих на криптографічних методах захисту, що регламентують ідентифікацію власників криптовалют і фіксацію факту їх зміни.

З економічної точки зору криптовалюта є приватними грошима, майнінг яких здійснюється користувачами мережі, які зосереджують функцію грошової емісії в своїх руках, а не у держави. Криптовалюта не є борговими зобов'язаннями емітента, що відрізняє їх від фіатних грошей і безготівкових розрахунків. На практиці користувачами реалізуються функції грошей, такі як міра вартості, засіб обігу, засіб платежу, засіб накопичення. Слід зазначити, що єдиної думки з найбільш коректною науковою інтерпретацією криптовалюти як фінансово-економічної категорії поки не існує, що є однією з причин виникнення складнощів і у визначенні правового статусу цифрових активів такого роду [5].

Загальна кількість найменувань цифрових грошових одиниць досягло 4194 на початок 2021 року. Bitcoin на даний момент домінує на ринку криптовалют, за ним слідує Ethereum. Дані про вартість, капіталізацію і домінування криптовалют представлені в табл. 1 [4].

**Вартість, ринкова капіталізація і домінування на ринку найбільш популярних криптовалют станом на 26 лютого 2021 р. [4]**

| Назва          | Вартість, дол. США | Ринкова капіталізація, млрд.дол.США | Домінування на ринку, % |
|----------------|--------------------|-------------------------------------|-------------------------|
| Bitcoin (BTC)  | 46 890,00          | 873,994                             | 61                      |
| Ethereum (ETH) | 1 488,00           | 170,865                             | 12                      |

Криптовалюта була покликана усунути посередників між особою і його фінансами, дати фінансову незалежність. Це шанс повернути споживачеві право самостійно управляти і, головне, володіти своїми фінансовими засобами, давши можливість самостійно зберігати їх і здійснювати платежі безпосередньо, без фінансових посередників в особі банків і небанківських фінансових установ, і в той же час робити це безпечно, швидко і дешево. І якщо ми вважаємо наділення людини дедалі більшим спектром прав і свобод невід'ємною частиною цивілізаційного процесу, то в такому випадку можна розглядати криптовалюту як важливу частину майбутньої світової фінансової системи.

З одного боку, криптовалюта надає величезні можливості для моніторингу та аналізу ринку, оскільки інформація про всі транзакції між блокчейн-адресами (або рахунками, якщо хочете) доступна кожному бажаючому – досить тільки зайти на відповідний публічно доступний ресурс [3].

З іншого боку, існує величезна кількість спекулятивної інформації, яка часто не підлягає оперативній перевірці. У поєднанні з підігрітим інтересом і ще не до кінця досягнутими можливостями і ризиками технології блокчейн це дає гримучу суміш. У світі криптовалюти повірити можна в що завгодно. Що говорити, якщо навіть творець біткоіну-блокчейну як і раніше залишається невідомим.

Поряд з позитивними аспектами використання криптовалют, є і певні загрози які несе використання криптовалют. Одним з напрямків використання криптовалюти є її купівля-продаж на кріпібіржах, що означає формування нового сегмента фінансового ринку – фондового ринку крипто валют [5].

Цей ринок в даний час динамічно розвивається з далекосяжними негативними наслідками для економічного розвитку країн і в цілому світової спільноти:

- безпрецедентно високий зріст ринкових котирувань біткоінів зумовлює згодом їх обвальне падіння, що не може не зачіпати інші сегменти фінансового ринку, спровокувавши фінансову кризу;

- як вказувалося вище, фінансовий ринок має деякий відрив від реального сектору економіки, внаслідок того, що на ньому значна частина грошей обертається автономно. Ринок деривативів має деякий відрив від фінансового ринку внаслідок того, що на ньому значна частина грошей має ілюзорний зв'язок з реальним сектором економіки. Ринок криптовалют не має ніякого зв'язку з реальним сектором економіки. І в цьому сенсі з самого початку є паразитичним сегментом фінансового ринку;

- ринок криптовалют відтягує грошові ресурси з фінансового ринку і відповідно з реального сектора економіки, тим самим провокує кризовий стан економіки [7].

На базі криптовалюти виник і розвивається паралельно класичному фондовому ринку та фондовому ринку ринок криптовалют – похідних від криптовалют інструментів (токенів), іменованих ICO. За своєю суттю ICO (Initial Coin Offering) є інструментом залучення капіталу за допомогою розміщення серед інвесторів токенів (монет) з метою фінансування інвестиційного проекту.

Організовано ICO наступним чином: компанія-емітент створює криптографічний токен і розміщує (продає) токени інвесторам на спеціалізованій кріпібіржі за криптовалюту. ICO на відміну від ринку криптовалют має інвестиційну складову,

функціонує паралельно ринку IPO і конкурує з ним за гроші інвесторів. Вихідні цілі ICO і IPO схожі – отримання грошей на фінансовому ринку і подальше їх вкладення в інвестиційні проекти [4].

Розрізняються вони між собою по наступним принципам:

- відмінністю фондового товару. Фондовим товаром IPO є цінні папери, переважно акції. Фондовим товаром ICO є токени. Токен – це не цінний папір, який не має ні єдиного трактування. У ICO токен може бути чим завгодно – цифровим купоном, цифровим товаром тощо;

- токени, як і криптовалюта, відносяться до цифрових грошей і функціонують на технології блокчейн;

- IPO зазнає жорсткого регулювання на основі законодавства. ICO – повністю децентралізована система;

- зростання (і за обсягом, і за кількістю) ICO привів до того, що навколо нього зросла власна інфраструктура;

- різні витрати на проведення емісії. Витрати на ICO в кілька разів, а то й на порядок нижче в порівнянні з IPO. Це пояснюється двома причинами:

1. Технічно випустити цифровий токен нескладно.

2. ICO поки ще не регулюється жорсткими законодавчими нормами.

Переваги ICO одночасно визначають його недоліки. Відсутність регулювання ICO, розмитість поняття токена, невизначеність прав інвесторів та інше дозволяють легко збирати кошти організаторам, але не захищають права інвесторів [9].

ICO представляє як би первинний ринок, на якому відбувається випуск і розміщення токенів серед первинних інвесторів. Потім власники токенів можуть їх продавати на криптобіржах. Перехід токенів з рук в руки утворює вторинний ринок. І цей ринок успішно розвивається. Часом прибутковість на ньому досягає астрономічних розмірів.

Спекулятивна складова ICO може з часом перекидатися інвестиційну складову, як це сталося на ринку цінних паперів. А це означає, що ринок ICO відривається від реального сектора економіки і стає паразитичним сегментом фінансового ринку.

З позиції ФАТФ криптовалюти несуть значну загрозу діяльності, пов'язаної з протидією легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом [1].

Конвертовані криптовалюти потенційно вразливі з позиції їх незаконного використання з метою фінансування тероризму та відмивання грошей. Цьому є багато причин. В першу чергу, ними може бути забезпечена більш висока ступінь анонімності в порівнянні з традиційними способами безготівкових платежів. Системи віртуальних валют, які можуть використовуватися в торгівлі через Інтернет, характеризуються відсутністю прямої взаємодії з клієнтами, дозволяючи здійснювати анонімне фінансування (фінансування третіми особами або готівкою через віртуальні обмінні пункти, в яких не проводиться належна ідентифікація джерела фінансування).

Крім того, ними може бути забезпечена можливість здійснення анонімних переказів, якщо не встановлено особу одержувача і відправника коштів. З позиції ризику анонімності децентралізовані системи є найбільш уразливими [5].

Висновок. Прогрес висуває нові вимоги до економіки і існуючим платіжним системам. Поширення платіжних систем на основі криптовалют є сьогодні об'єктивною реальністю. Фінансові регулятори по всьому світу опрацьовують в даний час механізми їх впровадження в традиційну платіжну систему, що підвищить її ефективність і конкурентоспроможність.

Криптовалюта є практично ідеальним способом проведення фінансових операцій в тіньовому секторі. Незважаючи на неоднозначне тлумачення подібної ситуації, такий стан речей також буде сприяти подальшому підвищенню курсу біткоїну.

Разом з тим, криптовалюти, очевидно, знайдуть гідне місце у світовій платіжній системі лише за умови ефективного прийняття в оборот нових цифрових технологій (включаючи блокчейн), зі збереженням важелів контролю фінансових ринків на національному та наднаціональному рівнях.



## Список використаних джерел

1. Отчет ФАТФ «Виртуальные валюты – ключевые определения и риски в сфере ПОД/ФТ», июнь 2014 г. URL: [https://eurasiangroup.org/files/FATF\\_docs/Virtualnye\\_valyuty\\_FATF\\_2014.pdf](https://eurasiangroup.org/files/FATF_docs/Virtualnye_valyuty_FATF_2014.pdf) (дата звернення: 31.03.2021)
2. Пантелеєва Н. Нові форми грошей в умовах формування інформаційного суспільства. *Вісник Національного банку України*. 2015. № 5. С. 25-31.
3. Сидоренко Э.Л. Криминологические риски оборота криптовалюты *Экономика. Налоги. Право*. 2017. №6. С. 147-154.
4. Топ-100 криптовалют по рыночной капитализации. URL: <https://coinmarketcap.com/ru/> (дата звернення: 31.03.2021)
5. Що таке криптовалюта і як вона працює? Відмінні риси, принцип обігу, плюси та мінуси. URL: <http://bitcoin-crypto-portal.com/scho-take-kriptovalyuta-yak-vona-prasyu-v-dm-nn-risi-princip-ob-gu-plyusi-ta-m-nusi/> (Дата звернення 27.02.2021)
6. Coin Dance. Bitcoin Statistics. URL: <https://coin.dance/stats> (accessed: 27.02.2021)
7. ESAS warn consumers of risks in buying virtual currencies. European Securities and Markets Authority: website. 2018. 12 February. URL: <https://www.esma.europa.eu/press-news/esma-news/esas-warn-consumers-risks-in-buying-virtual-currencies> (accessed: 27.02.2021)
8. Sixt, E.. Bitcoins und andere dezentrale Transaktionssysteme. (2017) URL: doi:10.1007/978-3-658-02844-2 (accessed: 27.02.2021)
9. Initial coin offerings – asking the right regulatory questions. URL: <https://www.cliffordchance.com/content/dam/cliffordchance/briefings/2018/05/initial-coin-offerings-asking-the-right-regulatory-questions.pdf> (accessed: 27.02.2021).

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, ст. викладача КАЛІТИ О.В.

## МЕТОДИКА ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

**КОТИК Я., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Фінансове посередництво»**

*Статтю присвячено дослідженню методики для здійснення оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Досліджено основні методичні підходи для оцінки інвестиційної привабливості, які використовуються у практичній діяльності.*

*The article is devoted to the study of methods for assessing the investment attractiveness of the enterprise. The main methodological approaches for assessing investment attractiveness are investigated, which are used in practice.*

Актуальність теми. Вагоме місце в господарській діяльності підприємства займає мобілізація та ефективне використання інвестиційних ресурсів. Інвестиційна привабливість суб'єкта господарювання є невід'ємною частиною підприємницької діяльності та охоплює такі види діяльності, як виробнича, інноваційна, маркетингова та інші. Зростання рівня інвестиційної привабливості підприємства є необхідною умовою для відродження та формування відповідного інвестиційного клімату в Україні. Через механізм об'єктивного оцінювання інвестиційної привабливості, підприємство в змозі залучити додаткові ресурси,

що сприятиме розвитку як самого підприємства, так і національної економіки. В умовах національної глобалізації є обумовлення та пошук найбільш ефективної методики для оцінки інвестиційної привабливості підприємства та адаптації їх до більш сучасних умов використання.

В сучасних умовах питання оцінки інвестиційної привабливості підприємства більш детально обговорюється теоретиками та практиками, свідченням чого є висвітлення даної проблеми як серед вітчизняних, так і серед зарубіжних науковців. Теоретико-методологічні аспекти оцінки інвестиційної привабливості підприємств, знайшли відображення в працях, зокрема, Басова М. Г. [1], Кулик А.М. [2], Ларченка А.П. [3], Міхеєвої В.В. [4], Мойсеєнко І.П. [5]. Вивчення праць вказаних науковців дозволяє ґрунтовно підійти до дослідження даної теми.

Метою статті є проведення аналізу наявних методів оцінки інвестиційної привабливості підприємства, його адаптація до сучасних умов та визначення найбільш оптимальних для використання у практичній діяльності, а також адекватне висвітлення ринкової вартості самого суб'єкта господарювання та доречність інвестування в те чи інше підприємство.

Об'єктом дослідження виступають методи та підходи з оцінки інвестиційної привабливості підприємства.

Предметом дослідження виступає аналіз методів оцінки інвестиційної привабливості підприємства та визначення найбільш актуальних серед них.

Потреба суб'єктів господарювання в додатковому фінансуванні та регулярних інвестиційних вкладень породжує формування таких результатів господарювання, які б зацікавили інвестора. Для будь-якого інвестора основним індикатором для інвестування є перш за все фінансовий стан підприємства та результативність його функціонування. В сучасних умовах ринкової економіки, розвиток підприємства та підвищення його функціонування тісно залежать від інвестиційної привабливості та здатності суб'єкта господарювання залучати додаткові ресурси, що дає змогу перспективно функціонувати навіть за умов економічних коливань. Рівень інвестиційної привабливості являється певним показником, що дає узагальнене уявлення про доцільність вкладення капіталу у той чи інший суб'єкт господарювання.

На сьогоднішній день поняття інвестиційна привабливість трактується в широкому розумінні, а отже немає єдиного узагальненого тлумачення, яке вповні охарактеризувало дане поняття. Варто зазначити, що розуміння самої суті поняття є доволі різноманітним, а отже трактується не в єдиній площині характеристик, які є показниками інвестиційної привабливості. Окремі визначення поняття інвестиційна привабливість підприємства наведені в таблиці 1.

*Таблиця 1*

### **Визначення поняття «інвестиційна привабливість підприємства» у роботах науковців**

| Автор               | Визначення   |
|---------------------|--|
| Гуткевич С.О. [6]   | Інвестиційна привабливість – загальна характеристика сильних та слабких сторін об'єкта інвестування з позиції інвестора  |
| Костюк Т.І. [7]     | Інвестиційна привабливість – складний економічний показник, що виділяється своєю системністю, яке виявляється в комплексі правил та умов вкладання капіталу на певних умовах та у визначений час                 |
| Сталінська О.А. [8] | Інвестиційна привабливість – інтегральний показник, узагальнюючий комплекс формальних та неформальних критеріїв, що характеризують доцільність інвестування  |
| Струніна В.М. [9]   | Інвестиційна привабливість – сукупність політичних, соціально-економічних, фінансових, організаційно-правових факторів, наявних тому чи іншому об'єкту інвестування, які приваблюють або відштовхують інвесторів |
| Федоренко В.Г. [10] | Інвестиційна привабливість – економічний паспорт підприємства, що характеризує його діяльність та фінансову складову   |

Виходячи з цього можна сформулювати власне бачення того, що інвестиційна привабливість суб'єкта господарювання це як якісне, так і кількісне відображення інтегральних характеристик, на які опирається інвестор в процесі капіталовкладення.

Від розуміння суті поняття інвестиційна привабливість підприємства нами було досліджено питання методики оцінки інвестиційної привабливості підприємства, які можна розділити на наступні групи: методика оцінки інвестиційної привабливості на основі ринкового підходу, через механізм фондового ринку та цінних паперів; методика, яка базується на фінансових показниках підприємства, методика комплексного підходу, що дає можливість здійснення оцінки інвестиційної привабливості різнопланового характеру, а також методи оцінки з використанням статистичної інформації.

Вибір методики, підходу лежить в основному через вибір мети оцінки інвестиційної привабливості та відповідності основним цілям інвестора. Підходи до визначення інвестиційної привабливості, що використовуються теоретиками та науковцями у вітчизняній практиці мають досить різноманітний характер. Слід зауважити, що кожна із розглянутих методологій має свої сильні та слабкі сторони. Повнота висвітлення, об'єктивний аналіз та оперативність визначення інвестиційної привабливості, що обумовлює доцільність їх дослідження, є важливими ознаками результативності використання будь-якої методики. В сучасних умовах, все більше науковців наполягають на доцільності використання показників фінансово-господарської діяльності, як основний критерій при оцінці інвестиційної привабливості підприємства. Також на думку вчених, слід використовувати методи на основі ринкового підходу, який базується на показниках оцінки привабливості цінних паперів підприємства та на показниках фондового ринку.

Відомо, що більшість методологій з оцінки інвестиційної привабливості підприємства мають ретроспективний характер, а отже базуються на показниках минулих періодів та є недостатніми для відображення перспектив розвитку підприємства у майбутньому, що є стримуючим фактором в процесі інвестування. Зі слів Т. Коупленда можна сказати, що інвестори готові вкладати кошти за результати, які зможе згенерувати підприємство у майбутньому, а не за здобутки компанії у минулому та її теперішні активи [11].

Пилипенко О. І. стверджує, що підходи, які використовуються при оцінці інвестиційної привабливості підприємства слід розділяти на дві групи, а саме: методи рейтингової оцінки компанії на основі її фінансових показників та інтегральна оцінка інвестиційної привабливості до якої входять ряд не фінансових показників, скоригованих у відповідності до їх вагомості та інших чинників. До першої групи методів можна віднести оцінку фінансового стану підприємства, під час якого визначається платоспроможність, стабільність, рентабельність та ділова активність компанії [12]. Основною перевагою даної групи методів є можливість оцінки інвестиційної привабливості на основі незначної кількості показників, які дають поточну характеристику діяльності підприємства.

При оцінці інвестиційної привабливості підприємства на основі інтегральної оцінки слід врахувати наступні етапи, а саме: оцінка фінансового стану компанії, визначення питомої ваги групових та окремих показників на основі експертних суджень, визначення частки розмаху варіаційної множини, визначення ранжируваного значення за кожним показником, розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості. Дана методика надає можливість різнопланово оцінити інвестиційну привабливість компанії, хоча не враховує діяльність підприємства на міжгалузевому рівні.

Велика кількість наукових праць присвячена дослідженню проблематики оцінки вартості компанії як основного елементу для визначення її інвестиційної привабливості. Основа, яка закладена у вартісному підході полягає у тому, що інвестор готовий вкладати кошти у підприємство, вартість якого буде збільшуватись у майбутньому. У практиці західних країн виділяють три основні підходи з оцінки вартості підприємства, а саме: дохідний підхід, ринковий підхід та витратний підхід [3]. В сучасних умовах найбільш вживаним підходом з визначення вартості підприємства є дохідний підхід, який заснований на принципах найбільш ефективного використання й очікування, відповідно яким вартість

об'єкта оцінки визначається як поточна вартість очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, включаючи дохід від його можливого перепродажу. Основними методами дохідного підходу є пряма капіталізація доходу та непряма капіталізація доходу (дисконтування грошового потоку). Вибір методів оцінки при цьому залежить від наявності інформації щодо очікуваних (прогнозованих) доходів від використання об'єкта оцінки, стабільності їх отримання, мети оцінки, а також виду вартості, що підлягає визначенню [13].

Такі вчені, як Вдовченко А.А. та Міхеєва В.В., вважають, що при оцінці інвестиційної привабливості підприємства основну увагу слід приділити аналізу зі сторони інвестиційного проекту, який буде пропонуватися інвестору [4]. Даний підхід характеризується певними методами, такими як визначення періоду окупності, розрахунку приведених витрат, чистої дисконтованої вартості, розрахунку коефіцієнту окупності інвестицій. В основі даних методів закладені досить прості розрахунки, що дають змогу достатньо швидко дати оцінку інвестиційним проектам, здійснити поверхневий аналіз доцільності інвестування та порівняти ефективність проектів.

Висновок. Отже, основною метою оцінки інвестиційної привабливості підприємства є визначення найкращих умов для вкладення капіталу за для зростання доходів залученого капіталу та розширення економічної активності підприємства. На основі проведеного нами дослідження можна сказати, що на сьогоднішній день існує велика різноманітність щодо підходів та методів з визначення та оцінки інвестиційної привабливості компанії. Підходи, які були нами розглянуті розмежовуються як за цільовим, так і за функціональним призначенням. Варто зазначити, що для більш ефективного аналізу з оцінки інвестиційної привабливості підприємства слід використовувати декілька підходів, що забезпечило б об'єктивне висвітлення інвестиційної привабливості.

Відповідно до дослідження, слід виокремити, що оцінка інвестиційної привабливості повинна базуватись на наступних твердженнях: слід використовувати показники аналізу фінансового стану та результати діяльності, які відображують в повній мірі господарську діяльність підприємства та використання оптимальну кількість якісних та кількісних показників для найбільш точного висвітлення інвестиційної привабливості компанії.

### Список використаних джерел

1. Басов М. Г. Стратегічне фінансове управління реальними інвестиціями підприємства / М. Г. Басов // Часопис економічних реформ. – 2013. – № 5 (13). – С. 90–95.
2. Кулик А.М., Корецька О.В. Економічна сутність поняття інвестиційної привабливості. Вісник НТУ «ХП». 2018. № 16(1381). С. 9-12.
3. Ларченко А.П. Оцінка бізнесу. Підходи і методи / А.П. Ларченко. – СПб: PR Team, 2008. – 48 с.
4. Міхеєва В. В. Особливості здійснення оцінки інвестиційної привабливості окремої галузі / Міхеєва В. В. // 2016
5. Мойсеєнко І.П. Інвестування: [Навчальний посібник] / І.П. Мойсеєнко – Київ: Знання, 2016. – 681 с.
6. Товстенюк О. В. Інвестиційна привабливість як об'єкт діагностики / О. В. Товстенюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2013. – № 727. – С. 394–397
7. Кривов'язюк І.В. Інвестиційна діяльність підприємства: сутність, методика аналізу та шляхи підвищення її ефективності / Кривов'язюк І.В. // Науковий вісник ХДУ. Сер.: Економічні науки. – 2018. – Вип. 31. – С. 84-94
8. Крамаренко К. М. Інвестиційна привабливість підприємства та методичні підходи до її визначення / Крамаренко К. М. // Причорноморські економічні студії. – 2016.

9. Коренюк П. Концептуальні підходи та методи визначення інвестиційної привабливості національної економіки/ Коренюк П. // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2018.
10. Соболева Г.Г. Сутність управління інвестиційною привабливістю підприємства [Електронний ресурс] / Соболева Г.Г. // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2018.
11. Коупленд Т. Вартість компаній: оцінка та управління / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурин; пер. з англ. – 3 – є вид., редаговано і доп.- М.: ЗАТ «Олімп-Бізнес», 2005. – 576 с.
12. Аранчій Д. С. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу та оцінка існуючих методик аналізу / Д. С. Аранчій, С. А. Гончаренко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2011
13. Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» №1440 від 10.09.2003 .: [Електронний ресурс]- Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF>.
14. Зелінська О.М. Теоретичні засади визначення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств в умовах сучасних євроінтеграційних процесів / Зелінська О.М, Галазюк Н.М. // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018.
15. Топалов С. А. Формування інвестиційної привабливості підприємств / С. А. Топалов, К. С. Селезньова // Вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – С. 140–149.

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, МВА,  
доцента ЖУРАХОВСЬКОЇ Л.В.

## **ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ**

**ЛЯШЕНКО А., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Фінансове посередництво»**

*Статтю присвячено дослідженню та обґрунтуванню необхідності управління активами недержавного пенсійного фонду. Досліджено фінансові показники сектору недержавного пенсійного забезпечення та визначено напрями розвитку недержавного пенсійного фонду в Україні.*

*The article is devoted to the study and substantiation of the need to manage the assets of a private pension fund. The financial indicators of the private pension insurance sector are studied and the directions of development of private pension provision in Ukraine are determined.*

Актуальність теми. Недержавні пенсійні фонди відіграють важливу роль у розвитку економіки. Розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення, в яку входять недержавні пенсійні фонди, відповідає основним положенням Стратегії сталого розвитку України – 2020. Важливість вибору областей інвестування для недержавних пенсійних фондів призводить до необхідності подальшого вивчення і пошуку шляхів поліпшення інвестиційного процесу.

У сучасних економічних та демографічних умовах найважливішим питанням є безпека людей похилого віку. У зв'язку з цим, питання недержавного пенсійного забезпечення є актуальним. Останнє відіграє дуже важливу роль у розвитку економіки, надаючи послуги не лише у сфері додаткових пенсій, але й для задоволення інвестиційних потреб реального сектору економіки шляхом перерозподілу вільних фінансових ресурсів підприємств та фізичних осіб.

У вітчизняній економіці проблеми недержавного пенсійного забезпечення вивчали такі вчені та фахівці, як І. Аванесова [6], С.П.Зубик [7], В. Мельничук [9], С. Юрій [12], Л.Д. Таран [11] та ін. Однак питання подальшого впровадження розвитку недержавних пенсійних фондів та вдосконалення проблем довіри до них на українському ринку сьогодні залишаються невирішеними та потребують подальшого вивчення.

Пенсійний фонд – це фонд, що забезпечує пенсійний дохід. Пенсійні фонди являють собою сукупні грошові внески з пенсійних планів, створених роботодавцями, профспілками або іншими організаціями для забезпечення пенсійної допомоги своїх співробітників або членів. Пенсійні фонди є найбільшими інвестиційними блоками в більшості країн і домінують на фондових ринках, куди вони вкладають кошти. Коли вони управляються професійними керуючими фондами, вони складають сектор інституційних інвесторів поряд зі страховими компаніями та інвестиційними фондами. Зазвичай пенсійні фонди звільняються від податку на приріст капіталу, та прибуток від їх інвестиційних портфелів або не оподатковується. [2].

Недержавна пенсійна система в Україні бере свій початок з 2003 року і має на меті доповнити систему солідарності загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та забезпечити гідний рівень життя громадян після виходу на пенсію. Його діяльність базується на чотирьох основних принципах функціонування:

1. Добровільна участь у приватному пенсійному фонді з метою додаткового накопичення коштів до досягнення пенсійного віку.
2. Економічний та соціальний інтерес роботодавців та службовців у приватному пенсійному забезпеченні.
3. Інвестиційна діяльність не може бути в інтересах вкладників, оскільки метою інвестування активів є, перш за все, збереження заощаджень громадян у пенсійних активах.
4. Необхідність державного регулювання та контролю за діяльністю недержавних пенсійних фондів (ППФ).

Інвестиційна функція варіюється залежно від типу пенсійного плану. У випадку планів із визначеними виплатами, метою інвестиційної функції є отримання максимально можливої прибутковості, яка відповідає пасивам та потребам у ліквідності пенсійного плану, а також у світлі допусків на ризик, які зазнають сторони. У плані визначеного внеску основною метою інвестиційної функції є отримання прибутку, який надходить на залишки на рахунках окремих учасників у світлі її інвестиційних цілей.

Вказівки починаються з основної передумови, згідно з якою нормативна база повинна враховувати цілі пенсійного доходу пенсійного фонду. Ще два суттєві аспекти нормативної бази – це стандарт розсудливої людини та заява про інвестиційну політику. Нормативні акти можуть також включати кількісні обмеження, але лише за умови, що вони узгоджуються та просувають пруденційні принципи безпеки, прибутковості та ліквідності, згідно з якими слід інвестувати активи. Наприклад, мінімальний рівень інвестицій у певні активи не вважатиметься відповідним цим принципам [6].

Керівний орган пенсійного фонду повинен підпадати під дію «стандарту розсудливості людини», таким чином, щоб інвестування пенсійних активів здійснювалось з обережністю, майстерністю експерта, розсудливістю та належною ретельністю. Якщо їм бракує достатньої кваліфікації для прийняття повноцінних рішень та виконання своїх обов'язків, керівний орган та інші відповідні сторони повинні вимагати звернення за допомогою до зовнішнього експерта.

Керівний орган пенсійного фонду повинен покладатися на довірчий обов'язок щодо пенсійного плану або фонду та його членів. Цей обов'язок вимагає від керівного органу та інших відповідних сторін діяти в інтересах учасників програми з питань, що стосуються інвестування активів пенсійного плану, та здійснювати «належну перевірку» в процесі інвестування.

Законодавчі положення повинні вимагати від керівного органу пенсійного фонду встановлення жорсткого процесу, за допомогою якого здійснюється інвестиційна діяльність, включаючи встановлення відповідного внутрішнього контролю та процедур для ефективного впровадження та контролю процес управління інвестиціями [3].

Сьогодні в Україні найпопулярнішими в системі приватного пенсійного забезпечення є недержавні пенсійні фонди, створені на корпоративній та професійній основі. Однак, як і у будь-якої фінансової установи, існує низка питань щодо їх розвитку. Одним із гострих питань розвитку НПФ у нашій країні є управління їх пенсійними активами, завдяки чому здійснюються виплати пенсій. До активів пенсійного фонду належать [7]:

- грошові активи;
- активи в цінних паперах;
- інші активи відповідно до законодавства.

Пенсійні активи відіграють дуже важливу роль у діяльності НПФ. Однак постійні зміни в економіці не лише країни, а й світу призводять до того, що приватні пенсійні фонди повинні постійно нарощувати свої активи, щоб не зазнати збитків [4].

Управління пенсійними активами НПФ суворо регулюється державою. Захист пенсійних накопичень для майбутніх недержавних пенсій залежить від ряду механізмів, ефективність яких досягається завдяки їх взаємодії. У недержавних пенсійних фондах захист пенсійних активів забезпечується чітким розподілом повноважень та високими кваліфікаційними вимогами до компаній, що обслуговують недержавні пенсійні фонди, повною прозорістю їх діяльності шляхом запровадження систем обов'язкової звітності та розкриття інформації про діяльність НПФ. Крім того, законодавчі вимоги до капіталу таких компаній та їх майнової відповідальності також є досить суворими, оскільки кожна юридична особа, яка надає послуги НПФ, відповідає за своє майно перед пенсійним фондом за збереження та цільове використання пенсійних накопичень за рахунок учасників. Для мінімізації ризиків та захисту пенсійних накопичень активи приватного пенсійного фонду мають бути диверсифікованими, тобто розподіленими між різними фінансовими інструментами, що зменшує ризики негативного впливу кожного з них на прибуток та загальний стан пенсійних активів як ціле.

Загальні обсяги сплати внесків за категоріями учасників НПФ за 2012–2020 рр. представлені на рис. 1.

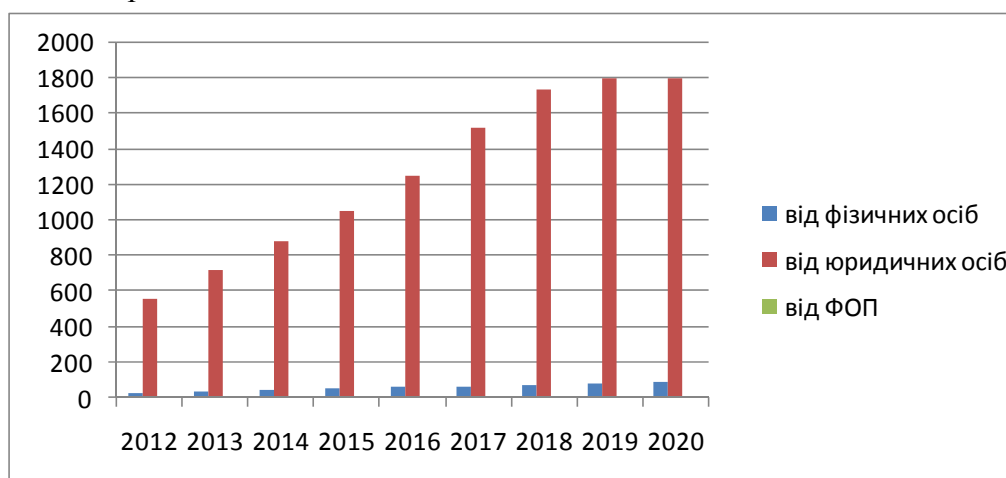


Рис. 1. Загальні обсяги сплати внесків за категоріями учасників НПФ за 2012–2020 рр., млн. грн. \*

\*Складено автором за даними [13]

Можна зробити висновки як щодо інертності громадян стосовно планування своїх пенсій, так і щодо розрахунку на власні сили у майбутньому і низьку фінансову культуру та недовіру до фінансових установ. Треба зазначити, що лише участь підприємств-роботодавців у системі НПФ дала поштовх участі громадян у недержавних пенсійних програмах

Для подальшого розвитку ринку приватного пенсійного забезпечення, а також стимулювання його інвестиційної функції необхідно здійснити низку правових та організаційних заходів, зокрема:

- розширення фінансових інструментів, в які НПФ можуть інвестувати свої активи;
- запровадження більш гнучких вимог до диверсифікації активів ППФ;
- розширення сфер інвестування пенсійних активів за наявності сприятливих умов на фондовому ринку та макроекономічної стабільності;
- запровадження та просування нових інструментів для інвестицій недержавних пенсійних фондів [5].

Таким чином, недержавна пенсійна система відіграє надзвичайно важливу роль у пенсійному забезпеченні населення. Це безпечний і, в більшості випадків, пільговий засіб забезпечення гідного рівня життя після виходу на пенсію. Іншою, не менш важливою функцією приватної пенсійної системи є те, що вона є джерелом довгострокових інвестицій, необхідних для економічного розвитку країни. Саме тому розвиток ринку недержавних пенсійних фондів повинен стати одним із стратегічних джерел інвестицій, спрямованих на підтримку економічного зростання держави.

### Список використаних джерел

1. Закон України «Про пенсійне забезпечення» від 05.11.1991 №1788-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1788-12>
2. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 №1057-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1057-15#Text>
3. Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження Положення про порядок складання, подання та оприлюднення адміністратором недержавного пенсійного фонду адміністративних даних, у тому числі звітності з недержавного пенсійного забезпечення» від 23.07.2020 № 379. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0847-20#Text>
4. Постанова від 7 грудня 2016 р. № 913 «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з надання фінансових послуг (крім професійної діяльності на ринку цінних паперів)» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/913-2016-%D0%BF#n11>
5. Рішення Держаної комісії з цінних паперів та фондового ринку 11.08.2004 № 339 «Про затвердження Положення про порядок визначення чистої вартості активів пенсійного фонду» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0096-05#n17>
6. Аванесова І. А. Фінансові послуги : навч. посіб. / І. А. Аванесова – К., 2007.– 365 с.
7. Зубик С.П. Розвиток недержавного пенсійного забезпечення в Україні. Економіка і прогнозування. 2017. № 3. С. 31–50. URL: <https://doi.org/10.15407/eip2017.03.031>
8. Коваль О.П. Деякі аспекти державного регулювання ринку фінансових послуг в Україні: Фінанси України, 2018. – №11. – С. 80-86.
9. Мельничук В. Реформа, яка забезпечить гідну пенсію: Урядовий кур'єр, 2019. – №133.– С. 5.
10. Рудак С. М. Довіра до системи недержавного пенсійного забезпечення: Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції. Харків : ХНЕУ, 2019. – С. 66–68.
11. Таран Лідія. Солідарна пенсійна система: про справжні чинники неефективності. Дзеркало тижня. Україна. 2013. 27 травня. № 1145.
12. Юрій С. І. Соціальне страхування : підручник – К., 2019. – 464 с.



13. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31 березня 2020 р. / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: [https://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF\\_I\\_kv%202020.pdf](https://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF_I_kv%202020.pdf)

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента АВАНЕСОВОЇ І.А.

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КАНАЛАМИ ЗБУТУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ**

**ШУШПАНОВА А., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Фінансове посередництво»**

*У статті досліджено теоретичні підходи до сутності та класифікації збутових каналів страхових компаній. Проаналізовано підходи до побудови системи управління збутовими каналами на ринку страхових послуг.*

*The article examines the theoretical approaches to the nature and classification of sales channels of insurance companies. Approaches to the construction of a sales channel management system in the insurance services market are analyzed.*

Актуальність теми дослідження. Управління каналами збуту страхових послуг є важливим елементом діяльності страхової компанії. Ефективне впровадження та регулювання каналів збуту сприяє покращенню роботи як окремої компанії, так і відносин, що виникають на страховому ринку між виробником і споживачем страхових продуктів, істотно впливає на поліпшення та оптимізацію взаємин між ними.

Загострення конкуренції на ринку страхових послуг України вимагає від страхових компаній розробки та реалізації ефективної системи управління збутовими каналами. В сучасних умовах господарювання для страхових компаній важливим фактором зміцнення їх ринкової позиції є формування ефективної маркетингової політики, яка б сприяла зменшенню витрат у процесі створення, впровадження та використання каналів збуту страхових послуг.

Ступінь дослідження теми. Проблема розвитку ринку страхових послуг та питанням розвитку збутової політики присвятили свої праці такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Базилевич В., Базилевич К., Вовчак О., Горбач Л., Кравчук Г., Волчанка О. та інші вчені.

У наукових працях зосереджено увагу на управлінні портфелем страхових послуг, але недостатньо досліджено проблему формування структури каналів реалізації страхових послуг, забезпечення шляхів оптимізації потоків у них та організації системи управління ними.

Метою статті є теоретичне дослідження сутності та видів збутових каналів, а також підходів до управління ними.

Для досягнення мети, в статті поставлені наступні завдання:

- визначити сутність та класифікаційні ознаки збутових каналів страхових компаній;
- обґрунтувати підходи до управління збутовими каналами страхових послуг.

Об'єктом дослідження є канали збуту страхових компаній.

Предметом дослідження є процес управління збутовими каналами страхових компаній.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку вітчизняного страхового ринку питання вибору та управління каналами збуту набуває актуальності. У наукових працях поняття «канал збуту страхових послуг» розглядається досить обмежено. Так, на думку вчених Матвеев В. В., Гайдаржийська О. М., Отрошко В. П., під каналом збуту

страхових послуг розуміється ряд організацій чи окремих осіб, включених у процес, який робить послуги доступними для клієнтів – фізичних та юридичних осіб [1, с. 721]. Вчений Плис В. Й. у широкому розумінні канал збуту визначає як «шлях, по якому страхові продукти рухаються від виробника до споживача» [2, с. 321].

Ми погоджуємось зі всіма науковцями, що рішення щодо організації каналів збуту націлені на ефективну взаємодію всіх суб'єктів ринку з метою забезпечення переміщення підготовленої до реалізації страхової послуги певної якості в конкретній строк. На нашу думку, доцільно використовувати поняття «канал збуту» як шлях збуту (збутовий шлях).

Загалом існують чотири базові канали збуту страхових продуктів: 1) офісний метод реалізації, коли клієнт самостійно прибуває чи запрошується до офісу страховика; 2) через відокремлені підрозділи та агентську мережу, які вишукують клієнта і працюють із ним за межами головного офісу; 3) через об'єднання страховиків; 4) брокерське посередництво [3, с. 104]. В результаті проведених теоретичних досліджень, ми погоджуємось з думкою канали збуту переміщують страхові послуги від страховика до страхувальників. До ключових функцій каналів збуту належать:

- дослідна – збір інформації, необхідної для здійснення успішної реалізації послуги, насамперед, про споживачів;

- стимулююча – створення та поширення відомостей про послугу, які активізують попит;

- контактна – налагодження та підтримування зв'язків з реальними і потенційними споживачами;

- організаційна – організація руху послуг;

- фінансова – пошук і використання коштів для покриття витрат по функціонуванню каналу;

- ризикова – прийняття відповідальності за функціонування каналу [2, с. 353].

Отже, як визначають вчені, канал збуту страхових послуг має свої межі: географічні (сферу ринку), економічні (можливість контролювати реалізацію певного обсягу страхових послуг) та соціальні (здатність взаємодіяти в ієрархічному та партнерському порядку).

Визначальною тенденцією на страховому ринку є те, що, прагнучі задовольнити очікування клієнтів, страхові компанії використовують всі можливі ефективні канали реалізації. На основі проведених теоретичних досліджень, нами запропонована узагальнена класифікація каналів реалізації страхових продуктів, яка наведена на рисунку 1.

Розкриємо ґрунтовно характеристику види збутових каналів страхових послуг, а саме:

1) за рівнем активності:

- активні – канали реалізації страхових продуктів, які здійснюються через посередництво спеціально навченого персоналу страховика чи підприємцями, основними обов'язками яких є забезпечення збуту страхових продуктів;

- пасивні – канали реалізації страхових продуктів, які організуються суб'єктами господарювання як супутні їх основній діяльності (банки, турфірми, автосалони тощо);

- комбіновані – одночасне використання для реалізації страхових продуктів як активних, так і пасивних підходів;

2) за рівнем залежності:

- залежні – канали реалізації страхових продуктів, які залежать від внутрішньої політики страхової компанії (страхові агенти, співробітники страховика);

- незалежні – канали реалізації страхових продуктів напряму незалежні від внутрішньої політики страховика (страхові брокери і нестрахові канали розповсюдження);

3) за ступенем новизни підходів до збуту страхових продуктів:

- традиційні – збут здійснюється штатними працівниками страховика, через страхових агентів і брокерів;

- нові – збут здійснюється через нестрахових посередників, фінансові супермаркети, шляхом телефонної і електронної реалізації;

4) за специфікою укладання страхових договорів:

- прямі продажі – договори укладаються від імені страховика його штатними співробітниками;

- непрямі продажі – договори укладаються страховими та нестраховими посередниками;

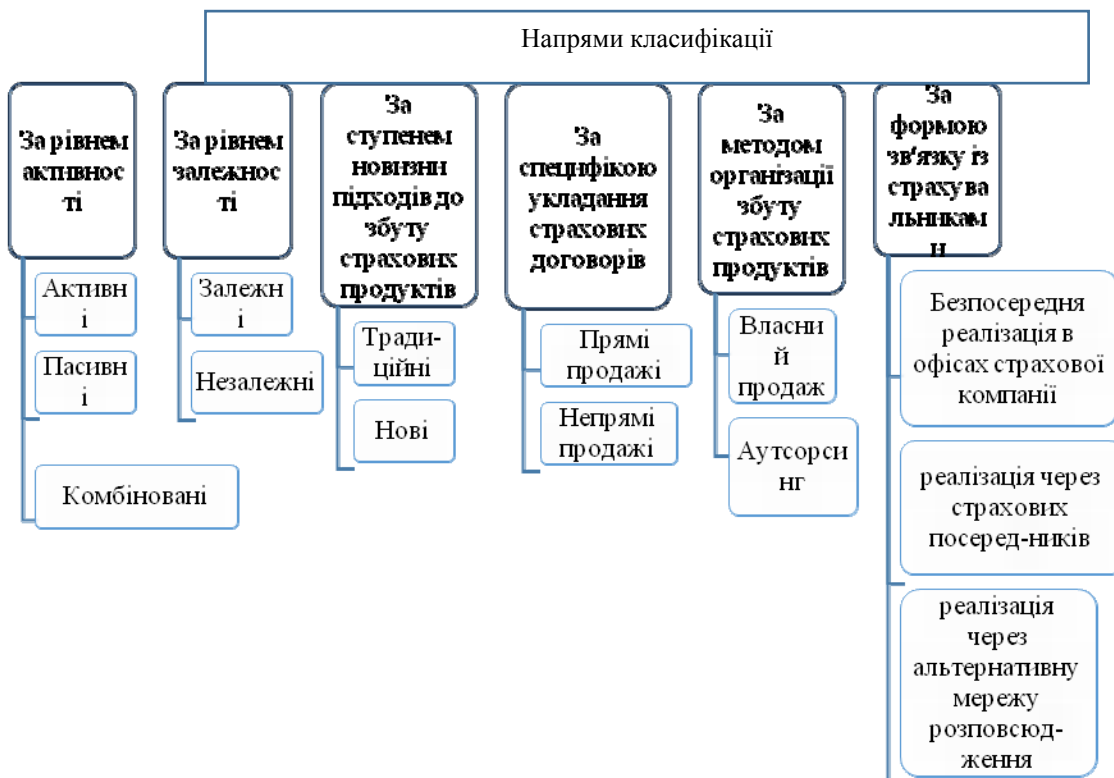


Рис. 1. Класифікація збутових каналів страхових компаній\*.

\*Примітка: складено автором на основі теоретичних досліджень джерел [2,3]

5) за методом організації збуту страхових продуктів:

- власний продаж – продаж здійснюється штатними співробітниками і агентами, через регіональну мережу, за допомогою колл-центрів, телемаркетингу, Інтернету, електронної пошти тощо;

- аутсорсинг – продаж організований через банки та інші кредитні установи, страхових брокерів, а також інших нестрахових посередників;

б) за формою зв'язку із страхувальниками:

- безпосередня реалізація в офісах страхової компанії;

- реалізація через страхових посередників;

- реалізація через альтернативну мережу розповсюдження [2, с. 353].

Канали реалізації страхових послуг передбачає його формування як довільну сукупність незалежних суб'єктів, кожен з яких досягає власних цілей, намагаючись максимізувати прибуток.

Учасники каналу повинні мати можливість вільно спілкуватися між собою, співпрацювати у процесі досягнення спільних цілей каналу, а також мати у своєму розпорядженні належним чином організовану адміністративну структуру, систему субординації або систему стимулювання, що заохочує відповідну поведінку учасників каналу.

Непрямі канали реалізації страхових продуктів забезпечуються посередниками, які відіграють важливу роль в просуванні страхових продуктів від страховика до страхувальника, консультаційному супроводженні страхових договорів на етапах їх укладання, виконання, модифікації та припинення дії.

Реалізація страхової послуги переважно провадиться через посередників, кожний з яких формує відповідний канал реалізації. Використання посередників у сфері реалізації страхових послуг вигідно передусім для страховиків. Вони у цьому разі мають справу з обмеженим колом зацікавлених у реалізації страхової послуги осіб. Крім того, забезпечується широка доступність страхової послуги під час спрямування її безпосередньо страхувальнику. За допомогою страхових посередників скорочується кількість прямих контактів страховика та страхувальника [4, с. 186].

Ключову роль у просуванні страхових продуктів відіграють вільні агенти й посередники, котрі пропонують клієнтам продукти та послуги, для яких страхування є супутнім товаром: туристичні путівки, автомобілі, кредитування й т. ін. Агентські мережі – одні з найбільш ефективних каналів продажу, саме тому страхові компанії прагнуть розвивати агентську мережу [2, с. 345].

Розглянемо тепер сутність поняття «управління збутом», яке вчені трактують як інструмент для досягнення поставлених збутових цілей і стратегій, або, іншими словами, для досягнення завдань збутової політики установи. Збутові цілі і стратегії носять оперативний характер відносно маркетингових цілей і стратегій та формуються на рівні маркетингового інструментарію. У системі менеджменту страхової компанії збутові цілі належать щонайменше до категорії менеджменту середнього рівня і підпорядковуються стратегічним цілям організації. Управління збутом, реалізуючи збутові цілі і стратегії, формує нову площину діяльності відносно збутової політики як інструменту маркетинг-міксу [5, с. 71].

Організаційна структура збуту як один із основних елементів управління збутом і є сукупністю ланок управління, що розміщені в чіткому підпорядкуванні і забезпечують взаємозв'язок між системами, які управляють і якими управляють.

До завдань управління збутом страхової компанії належать: розвиток концепції збуту; побудова збутової організації; діяльність збутової організації; розвиток збутової організації.

Інструментами управління збутом згідно такого підходу є: інформаційна система; система планування; система виконання (система отримання, обробки та виконання замовлень, контролю); комунікаційна система [6, с. 42].

Вибір страховиком тих чи інших каналів збуту є основним завданням системи управління страхових послуг, яка враховує такі основними чинниками:

- структурою страхового портфеля страховика;
- рівнем розвитку страхового ринку;
- ступенем територіальної розгалуженості страхової організації;
- іміджем страхової компанії, її історією, культурою, традиціями;
- правовим середовищем, у якому здійснюється страхова діяльність;
- стратегією страхової компанії (тобто заходами, які має вжити страховик для досягнення своїх цілей);
- витратами на запровадження даного каналу продажу, оцінкою його ефективності і перспективами застосування в майбутньому;
- якісними характеристиками самої страхової послуги [7, с. 167].

Основні проблеми збуту страхових послуг полягають у вирішенні двох питань:

- 1) у виборі каналів і систем реалізації страхових послуг завжди існують альтернативи, тобто достатньо велика кількість можливих варіантів вирішення цієї проблеми;
- 2) вибір каналів і систем реалізації страхових послуг належить до стратегічних рішень страхової організації, їхня заміна, зазвичай, неможлива в короткі терміни [2, с.322].

Нині ситуація на страховому ринку характеризується незначною диференціацією цін, продуктів і послуг, що реалізуються з використанням різних каналів реалізації. Це не сприяє підвищенню рентабельності продаж страхових продуктів, оскільки звужує можливості клієнта щодо вибору найбільш зручного і вигідного для нього каналу продажу. З іншого боку, необхідно врахувати, що різні клієнти можуть віддавати перевагу різним каналам продаж навіть одного і того ж страхового продукту. Саме тому, з метою інтенсифікації реалізації страхових продуктів доцільно використовувати чутливу до потреб клієнтів мультиканальну систему продажів, яка б забезпечувала реалізацію страхових продуктів як власне страховою компанією, так і за рахунок системи агентських продаж, налагодження зовнішніх каналів збуту, використання телефонних call-центрів, мережі Інтернет та інших засобів розповсюдження інформації [4, с. 187].

Основними причинами, що зумовлюють використання страхових посередників, є такі. По-перше, організація процесу реалізації страхових послуг потребує наявності фінансових ресурсів. По-друге, створення оптимальної системи реалізації страхових послуг передбачає,

що суб'єкт ринку страхових послуг, який організовує та здійснює реалізацію, володіє відповідними знаннями та досвідом щодо кон'юнктури ринку, методів реалізації, торгівлі. По-третє, завдяки контактам, досвіду та спеціалізації більш кваліфіковані страхові посередники з меншими витратами забезпечують широку доступність страхової послуги та доведення її до цільових ринків.

Отже, управління каналами збуту страхових послуг націлено на підвищення ефективності діяльності страхової компанії за рахунок: вибору оптимальної системи збуту страхових послуг, виходячи з особливостей споживчої політики, властивостей страхового продукту; налагодження необхідної пропускну здатності збутових каналів.

Висновки. В процесі проведених досліджень ми дійшли висновків, що під каналом збуту страхових послуг розуміється ряд організацій чи окремих осіб, включених у процес, який робить послуги доступними для клієнтів – фізичних та юридичних осіб. Метою системи управління збутом реалізація довгострокових рішень щодо забезпечення потрібного обсягу продажу послуг страхової компанії з визначеною прибутковістю за рахунок задоволення потреб споживачів. охоплює оперативну область реалізації збутових цілей. Основним результатом системи управління збутом страхової компанії є вибір оптимальних каналів збуту визначає ефективність функціонування страхових компаній, ступінь адаптивності до мінливих умов зовнішнього середовища, можливість реалізувати внутрішній потенціал, здатність швидко реагувати на запити клієнтів.

### Список використаних джерел

1. Матвеев В.В., Гайдаржийська О.М., Отрошко В.П. Страховий ринок України: сучасний стан та перспективи розвитку/ Матвеев В.В.// Науковий журнал «Молодий вчений» – 2018. – № 2 (54)1.- 721-727. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/2/168.pdf>
2. Плиса В.Й. Страхування : підручник, 2-ге видання, виправлене й доповнене / В.Й. Плиса. – К.: Каравела, 2019. – 512 с. URL: <https://econom.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/02/Plysa-V.Y.-Strakhuvannia.-Pidruchnyk.-Kyiv-Karavela.-2019.-512s..pdf>
3. Нагайчук Н.Г. Можливості використання технології blockchain у страхуванні / Н.Г. Нагайчук, Н.М. Третяк // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2018. – Вип. 19 (2). – С. 104-108. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuimevcg\\_-2018\\_19%282%29\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuimevcg_-2018_19%282%29_24)
4. Шолойко А.С. Сутнісна характеристика інфраструктури страхового ринку / А.С. Шолойко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2017.– № 14(2). – С. 186-189. URL:[http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe)
5. Пікус Р.В. та ін. Інноваційні канали збуту страхових продуктів у сфері особистого страхування / Пікус Р.В. та ін.// Інвестиції: практика та досвід. – 2018. № 7 – С. 71-75. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/7\\_2016/13.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/7_2016/13.pdf)
6. Подра О.П. та ін. Особливості розвитку вітчизняного страхового ринку та напрями активізації страхової діяльності в умовах становлення цифрової економіки / Подра О.П. та ін. // Ефективна економіка. – 2020 – №5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7898>
7. Баранов А.Л. Система продажу страхових послуг як фактор зростання вартості страхової компанії // Вчені записки – 2016. – № 16 – С. 161-167. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/197241214.pdf>

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента МАСЛОВОЇ Н.О.

# **BUSINESS PROCESSES IN FINANCIAL-CREDIT INSTITUTIONS**

## **THEORETICAL FUNDAMENTALS OF NON-GOVERNMENT PENSION FUNDS ACTIVITIES IN UKRAINE**

**KARPIUK L., 1st year (Educational Degree «master») FFO KNUTE,  
specialty «Finance, Banking and Insurance»,  
specialization «Financial intermediation»**

*Стаття присвячена дослідженню нормативно - правових засад діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні. В статті висвітлено сутність і напрями законодавчого регулювання діяльності недержавних пенсійних фондів, визначено механізм їх діяльності і ключові принципи. Визначено основні види недержавних пенсійних фондів. Наведено характеристику суб'єктів системи недержавного пенсійного забезпечення і охарактеризовано їх функції. Розглянуто динаміку вкладників недержавних пенсійних фондів у розрізі по роках. Визначено місце недержавних пенсійних фондів у структурі фінансової системи держави.*

*The article is devoted to the research of normative – legal bases of activity of non – government pension funds in Ukraine. The article highlights the essence and directions of legislative regulation of non-government pension funds, defines the mechanism of their activities and key principles. The main types of non-government pension funds are determined. The characteristics of the subjects of the non-government pension system are given and their functions are described. The dynamics of depositors of non-government pension funds by years is considered. The place of non-government pension funds in the structure of the financial system of the state is determined.*

Background. The relevance of the chosen topic is that the reform and modernization of pensions is one of the key indicators of development for most countries, regardless of their economic security. Pension provision of the population of Ukraine is a very important part of the socio – economic condition of the population. Many people who reach retirement age have a much lower pension than the subsistence level in the country. Under such conditions, it is necessary to improve the regulatory and legal support and reform the pension system. After all, most components of Ukraine's pension system are post-soviet and in need of modernization. In turn, the emergence of non-government pension funds forms a social responsibility to each person who invests their own funds, but the feasibility of their existence in the regulatory environment has its own characteristics

Analysis of recent research and publications. Many scientific works of both foreign and domestic scientists are devoted to the research of the activity of non-government pension funds, in particular such as: I.B. Kravtsov [4], G.V. Nazarov [5], N.O. Nebaba [6], I.V. Fisun [8]. The works of scientists highlight the theoretical foundations and features of the functioning of non-government pension funds, but the need to improve the regulatory and legal aspects of the non-government pension system require further in-depth study.

The purpose of the article is to study the normative – legal bases of activity of non-government pension funds in Ukraine.

The object of the research is the activity of non-government pension funds.

The subject of the research is the theoretical and methodological bases of ensuring the activity of non-government pension funds in the normative – legal environment.

Results. The Constitution of Ukraine, as a key source of constitutional law of Ukraine, ensures the stability of the state, determines the rights of all citizens to receive social protection,

which may include their provision in case of full, partial or temporary disability, unemployment for independent reasons, in old age, and other cases. This right is guaranteed by the generally accepted state social insurance of the population at the expense of insurance payments of citizens, enterprises of various forms of ownership and organizations [1]. Thus, in accordance with the Constitution of Ukraine, every citizen has the right to a state pension upon reaching retirement age.

According to Article 2 of the Law of Ukraine «On Compulsory State Pension Insurance», the pension system of Ukraine consists of three levels [3]:

1) the first level – a set of elements of compulsory state pension insurance, which are based on the principles of solidarity and payment;

2) the second level – the system of accumulation of compulsory state pension insurance, which consists in the accumulation of funds of insured persons. Their funds are in the Accumulative Fund or in non-state pension funds, which are the subjects of the second level of the system of financing the costs, which consist in insuring pensions and benefits in the manner prescribed by applicable law;

3) the third level – the system of non-government pension provision, which is based on the principles of voluntary participation of the population, whose activity is to create pension savings in order to receive pension income.

The object of our research is the third level of the pension system of Ukraine, or more precisely – non-government pension funds.

According to Article 2 of the Law of Ukraine «On Non-State Pension Provision» of 09.07.2003, non-state pension provision is a part of the system of accumulative pension provision of the population, based on the generally accepted bases of voluntary participation of individuals and legal entities, in the formation of pension savings, in order to receive additional pension benefits, to the basic state pension insurance [2].

It should be noted that the non-government pension provision is based on the following key principles:

- voluntary creation of pension funds by individuals or legal entities, as well as their associations;
- voluntary participation of individuals in the formation of non-government pension provision and the choice of types of pension benefits;
- decision-making by employers on the formation of pension contributions in favor of their employees to the non-government pension provision;
- equal rights of all participants of the pension fund who can participate in the pension formation [7].

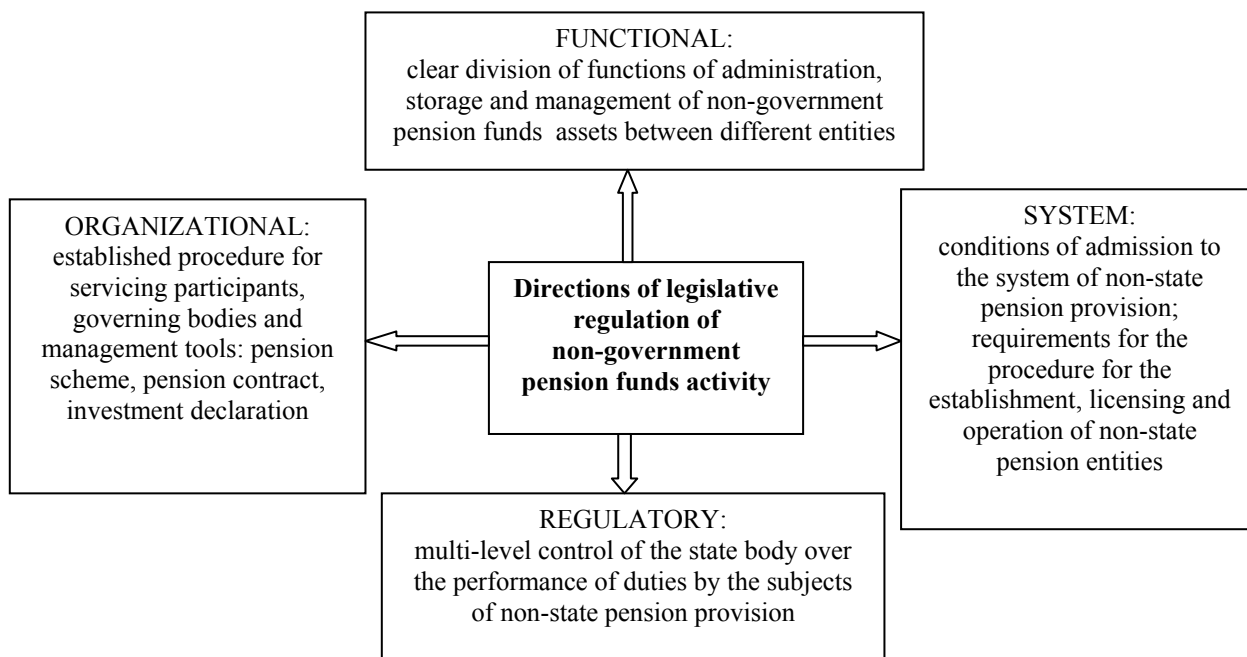
Increased attention to non-government pension funds is explained by their special social purpose and, accordingly, implies the presence of a large number of requirements and restrictions by the state, presented in the legislation.

After the enactment of the Law of Ukraine «On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine on Improving the Functions of State Regulation of Financial Services Markets» of September 12, 2019, which entered into force on October 19, 2019, the National Commission for State Regulation of Financial Services Markets was liquidated and division of its functions between the NBU and the National Commission on Securities and Stock Market, which became the supervisory and regulatory body for non-government pension funds. In particular, in the manner prescribed by it:

- issues licenses for non-government pension funds administration activities;
- approves the statutes of non-government pension funds and changes to them;
- registers non-government pension funds investment declarations and changes to them;
- approves the candidacies of persons delegated to the non-government pension funds councils;
- raises before the non-government pension funds board the issue of replacing the person who manages the pension assets of such a fund, etc. [12].

Figure 1 identifies the areas of legislative regulation of non-government pension funds, according to which all entities of the non-government pension funds are under the control of the state

supervisory authority. The legal framework for the functioning of non-government pension funds today is represented by: Laws of Ukraine, decrees of the President of Ukraine, resolutions and orders of the Cabinet of Ministers of Ukraine, orders and decisions of public administration, other regulations governing legal relations in this area [1,2,3,11].



*Fig. 1. Directions of legislative regulation of non-government pension funds*

*\* Compiled by the author based on the source [12]*

Non-government pension funds operate on the principles of voluntary participation of citizens in the formation of pension savings to provide additional pension benefits. The source of funds for non-government pension funds is the contributions of depositors, the sale of assets or investments. Participants have the right to open individual savings accounts in the selected non-government pension fund and pay contributions in accordance with the agreement with the administrator of such funds. It should be noted that contributions can also be paid by the employer. The mechanism of non-government pension funds is somewhat specific, because it represents three companies [6]:

- 1) administrator – an authorized legal entity that cooperates with the participant during the conclusion of the contract;
- 2) the custodian bank, in which the non-government pension fund opens an account to which pension contributions are received;
- 3) asset management company – an investment company that manages contributions by investing them in securities, deposits, to provide investment income to the investor.

By concluding an agreement with the pension fund, the depositor independently sets the amount of monthly contributions, despite the fact that the fund independently makes calculations and reports on the projected amount of pension in the future.

The funds that enter the account of the non-government pension funds in the bank are at the disposal of the asset management company, which tries to invest them to get the maximum possible income, with minimal risks.

The amount of investment in a particular area is regulated by the law of Ukraine, for example, the asset management company can not put all the funds received on deposit, it must diversify investments to reduce the level of risk.



Ukraine has the largest number of corporate and professional non-government pension funds. In particular, the largest non-government pension funds belongs to the National Bank. Its assets make up about half of all assets of the non-government pension funds of Ukraine.

Regulations on the procedure for compiling, submitting and publishing by the administrator of a non-government pension fund administrative data, including reporting on non-government pension provision, approved by the decision of the National Commission on Securities and Stock Market July 23, 2020 № 379, registered with the Ministry of Justice of Ukraine September 4, 2020 for № 847/3513, non-government pension funds are registered in 10 regions of Ukraine (fig. 2). The largest number of non-government pension funds is concentrated in Kyiv – 42, or 71.2% of the total number of existing non-government pension funds [10].

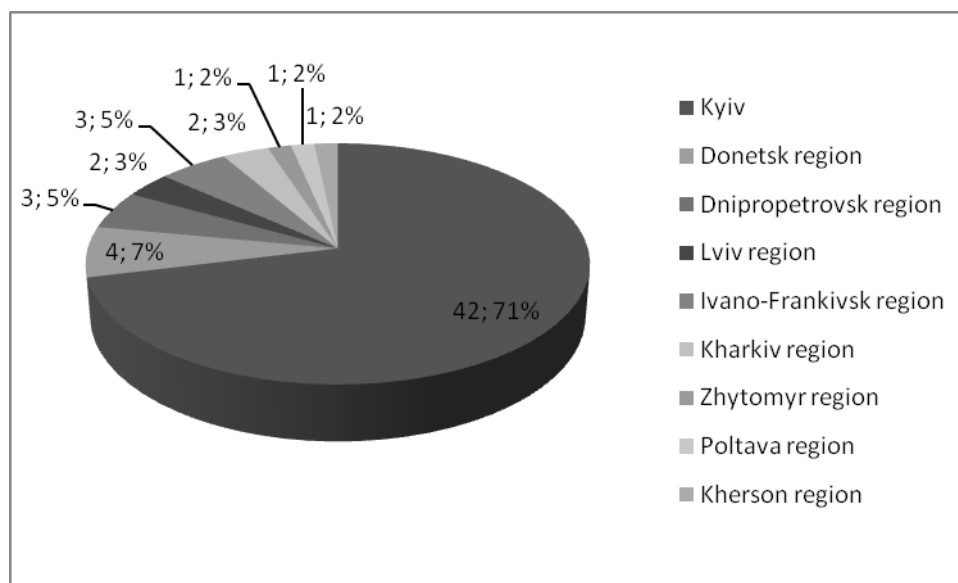


Fig. 2. NPF market in Ukraine as of 30.09.2020  
\* Compiled by the author based on the source [10]

According to the Law of Ukraine «On Non-State Pension Provision», non-government pension funds operating in Ukraine can be of three types. We describe them in table 1.

Table 1

### Types of non-government pension funds

| Type of fund | Participants  | Founders  |
|--------------|---|---|
| Open         | Any one or more legal entities  | Citizens of Ukraine, foreigners and stateless persons, regardless of the place and nature of their work |
| Corporate    | Legal entity-employer or several legal entities. persons-employers to whom employers-payers can join                      | Only citizens who are in employment with the founders or employers – payers of the fund                 |
| Professional | Associations: legal entities of employers, individuals, including trade unions or individuals related by type of activity | Only citizens related by the nature of their professional activity, defined by the charter of the fund  |

\* Compiled by the author based on the source [3]

Corporate pension fund – a non-government pension fund, the founder of which is a legal entity-employer or several legal entities-employers and to which employers-payers can join. Participants in this fund may be only natural persons who are in employment with the founding employers and employers-payers of this fund.

Professional pension fund – a non-government pension fund, the founders of which may be associations of legal entities-employers, associations of individuals, including trade unions (associations of trade unions), or individuals linked by the nature of their professional activities. Participants in such a fund may be exclusively individuals related by the nature of their professional activities.

An open-end fund is created by one or more legal entities and is available to any legal entities and individuals as depositors of the fund [3].

It should be emphasized that the a non-government pension fund does not carry out its activities independently, but uses the services of a pension administrator, custodian bank and asset management company. Asset administration and management services may be provided by one legal entity. The functions of entities serving the a non-government pension fund are considered in Table 2.

*Table 2*

**Functions of entities serving the non-government pension fund**

| Subject   | Functions   |
|---|---|
| Board of a non-government pension fund (is the only governing body of a non-government pension fund of at least 5 people) | Concluding agreements with the administrator, asset management company, custodian and auditor; hearing reports on the activities of these entities; approval of information on the financial condition of the fund; control of the intended use of pension assets |
| Administrator of a non-government pension fund  | Attracting depositors, concluding pension contracts, maintaining individual pension accounts, accounting for pension contributions, calculating pension benefits, making pension benefits   |
| Asset Management Company (AMC)  | Analysis of the market of financial instruments, placement of assets in accordance with the investment declaration of non-government pension funds, ensuring the profitability of pension capital investments   |
| Custodian bank  | Enrollment of pension contributions, execution of orders of the administrator and AMC, accounting of securities, control of activity of AMC and administrator   |
| Independent auditor   | Audit of the pension fund, administrator, AMC, custodian bank is carried out at least once a year at the expense of the audited entity  |

\* Compiled by the author based on source [7]

The Board of the non-government pension fund exercises control over the current activity of the pension fund, reports on the activity of the pension fund before the meeting of the founders of the fund and resolves the main issues of its work.

The Board of the Fund is obliged to conduct an annual analysis of the effectiveness of investment activities and determine the feasibility of making changes to the investment declaration, taking into account the proposals submitted by persons managing the assets of such a pension fund.

The investment strategy of non-government pension funds is more conservative than in other financial institutions. Non-government pension funds assets are formed at the expense of pension contributions and profit (loss) from investing pension contributions. Transactions with pension assets are carried out in accordance with the investment declaration of the pension fund and the concluded asset management agreement

Asset administration, storage and management activities require appropriate licenses and are strictly regulated and controlled by the relevant government agencies [11].

As of 30.09.2020, the State Register of Financial Institutions contained information on 63 non-government pension funds and 22 non-government pension funds administrators (as of 30.09.2019, there were 64 non-government pension funds and 22 administrators in the State Register) [9].

As of 30.09.2020, administrators of non-government pension funds concluded 84.7 thousand pension contracts, which is 13.4% more (10.0 thousand) compared to 30.09.2019.

Structure of pension contracts as of 30.09.2020:

- with depositors – individuals – 77.9 thousand;
- with depositors, individual entrepreneurs – 0.1 thousand units;
- with depositors – legal entities – 6.7 thousand units [9].

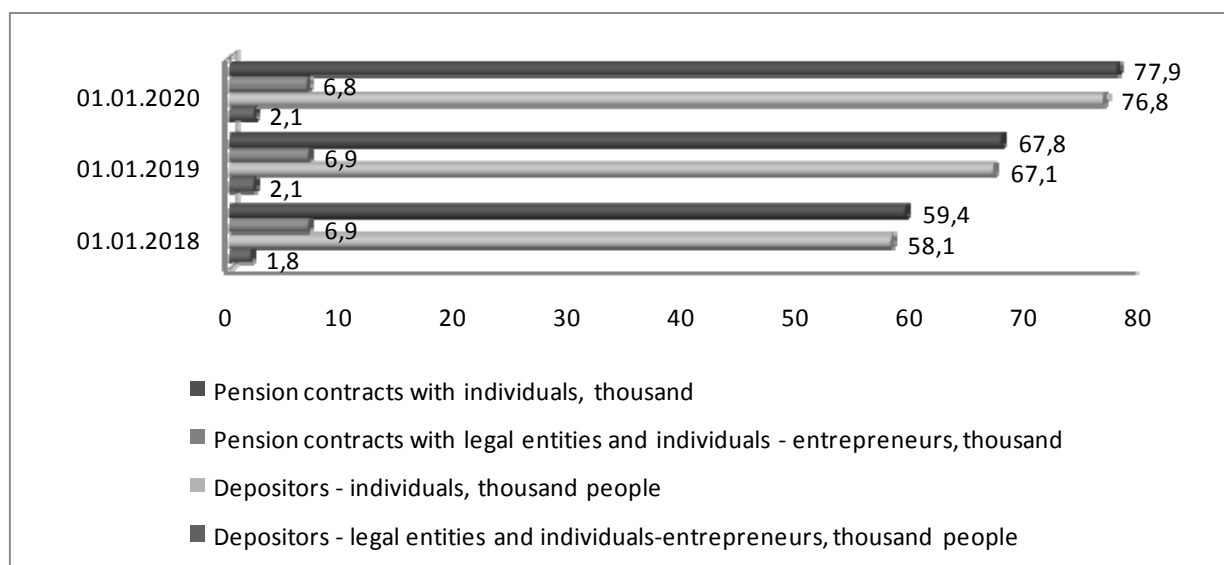
The increase in the number of pension contracts in the third quarter of 2020 compared to the third quarter of 2018-2019 is primarily due to an increase in contracts with individuals. So:

- compared to 30.09.2019, the increase in the number of contracts with individuals as of 30.09.2020 was 14.9% (0.1 thousand units);
- compared to 31.09.2018, the increase in the number of contracts with individuals as of 30.09.2020 was 31.1% (18.5 thousand units) and a decrease with legal entities – 1.5% (0.1 thousand units). ) [9].

Pension contracts as of 30.09.2020 were concluded with 78.9 thousand depositors, of which:

- legal entities – 2.1 thousand, or 2.7% of the total number of depositors;
- individuals – 76.8 thousand, or 97.3% [9].

The general structure of depositors of private pension funds is shown in fig. 3.



*Fig. 3. Dynamics of depositors of non-government pension funds by years  
\* Compiled by the author based on the source [9]*

As you can see in Figure 3, the number of depositors as of September 30, 2020 increased compared to the same period in 2019 by 14.0%, which in absolute deviation is +9.7 thousand depositors, in 2019 compared to the same period in 2018, the number of depositors increased by 15.5%, which in absolute terms is +9.3 thousand depositors. In general, the vast majority of depositors for the period from 09/30/2019 to 09/30/2020 increased due to an increase in the number of individual depositors by 14.5%.

Non-government pension funds have a special place in the structure of the financial system of the state, because, being the subjects of the financial market, they maintain the relationship with all other areas of financial relations: state finances, the finances of economic entities. The need to develop private pension provision through non-government pension funds confirms their socio-

economic significance, which is manifested in: increasing the stability of the domestic pension system and the level of income of retirees, meeting the needs of economic entities in investment resources.

It should be noted that the use of pensions in the domestic economy as a source of long-term domestic investment is another significant reason for intensifying investment activities of non-government pension funds, which will improve not only the pension system but also the economy as a whole. For example, in many countries of the world the assets of pension funds average more than 60% of GDP, and in some countries even exceed the value of GDP (for example, the Netherlands, Iceland, Switzerland), which indicates a significant resource for domestic investment.

Conclusion. In summary, it was found that in Ukraine there are many unfavorable factors hindering the proper development of non-government pension provision, the activity of this form of pension provision is one of the most appropriate ways to improve the quality of life of older people. However, an important step towards ensuring the proper functioning of non-government pension funds is the formation of a unified and improved system of regulatory and legal regulation. After all, only at the legislative level it becomes possible to ensure the quality of these institutions.

### References

1. The Constitution of Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>
2. On compulsory state pension insurance: Law of Ukraine № 1058 – IV dated July 9, 2003. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15#Text4>
3. On non-state pension provision: Law of Ukraine № 1057 – IV of July 9, 2003. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>
4. Kravtsova I.V. Advantages and problems of functioning of non-state pension funds in Ukraine / IV Kravtsova, AS Widower // *Economy and region*. – 2012. – № 3. – P. 233–237.
5. Nazarova G.V. Characteristics of the system of non-state pension provision and non-state pension funds / G.V. Nazarova, H.F. Agaverdiyeva // *Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade. Series: Economic Sciences*. – 2011. – № 4 (2). – P. 59–63.
6. Nebaba N.O. The essence and structure of the mechanism of financial flows management in the system of non-state pension provision / N.O. Nebaba // *Innovative economy*. – 2013. – № 5. – P. 276–279.
7. Demchenko M.V. The current state and problems of development of non-state pension provision in Ukraine [Electronic resource] / M.V. Demchenko // *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*. – 2010. – Vip. 20.9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suchasniy-stan-ta-problemi-rozvitku-nederzhavnogo-pensiynogo-zabezpechennya-v-ukrayini>.
8. Fisun I.V. Prospects for the development of the system of non-state pension provision in Ukraine / I.V. Fisun, I. I. Smishko // *Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade* 2014. №1 (63).
9. Results of development of the system of non-state pension provision as of 30.09.2020. URL: [https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:gS7e8mSy9P4J:https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2021/01/npf\\_iii\\_kv-2020.doc+&cd=1&hl=uk&ct=clnk&gl=ua](https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:gS7e8mSy9P4J:https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2021/01/npf_iii_kv-2020.doc+&cd=1&hl=uk&ct=clnk&gl=ua)
10. Official site of Natskomfinposlug, analytical data for 2020. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/#tab-5>
11. On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine Concerning the Improvement of Functions on State Regulation of Financial Services Markets: Law of Ukraine № 361-IX of April 28, 2020.0 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/%20/%2079-20%20#%20Text>.
12. Kozak G.I. Non-state pension funds in terms of reforming the pension system of Ukraine [Text]: dis. Cand. econ. Sciences: 08.00.08 / G.I. Kozak. – Ternopil: TNEU, 2014. – 225 p.

The work was performed under scientific supervision of Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor ERKES O.

# **SUBSTANTIATION OF THE NEED FOR THE INSURANCE SERVICES DOMESTIC MARKET FUNCTIONING**

**KHOLOIMOVA A., 1st year (Educational Degree «master») FFO KNTEU,  
Specialty «Finance, Banking and Insurance»,  
Specialization «Financial Intermediation»**

*Статтю присвячено дослідженню теоретичних засад функціонування страхового ринку. Досліджено поняття «страхування». Проаналізовано науково-методичні підходи до визначення категорій «страховий ринок». Розроблено рекомендації щодо розвитку вітчизняного ринку страхових послуг.*

*The article is devoted to the study of the theoretical foundations of the insurance market. The concept of «insurance» is studied. Scientific and methodological approaches to defining the categories of «insurance market» are analyzed. Recommendations for the development of the domestic market of insurance services have been developed.*

Background. The insurance market is one of the most important sectors of market infrastructure and an important factor for the financial system of any country. An effectively functioning insurance market is an important component of a market economy and plays a key role in shaping the general economic situation in the country, because, initially, it creates an insurance environment capable of providing insurance protection to businesses and individuals in connection with the consequences of insurance events, significantly reducing the costs of the state budget to compensate for losses caused by emergencies, various natural disasters, as well as protects businesses from unforeseen risks and provides social support. Secondly, the insurance market accumulates significant funds of inactive capital and turns it into a powerful source of investment resources that activate the real sector of the economy and stimulate socio-economic growth. Thus, the presence of a developed insurance market and an effective insurance system create the possibility of providing financial guarantees for various economic entities, maintaining social stability in society and economic security of the state as a whole. Due to the latest developments in the world, namely COVID-19, the insurance market is undergoing certain changes. Entities need to adapt to the current situation and make decisions that will promote their development not only during the crisis, but also in the future. In a pandemic, new threats to the successful operation of insurance companies, however, and there are opportunities for their development.

Analysis of recent research and publications. Research of the theory and practice of functioning of the insurance market in the context of development of the financial market is devoted to scientific works of such experts as A.L Baranov [2], V.D Bazylevych [3], O.O Gamankova [8], O.V Kozmenko [13], V.O Pasichny [15] N.V Fesenko [6] and others Among foreign researchers it is worth mentioning E. Kolomin, G. Chernov, L. Reitman, T. Fedorov, O. Arkhipov [1]. A number of works by domestic scientists and practitioners have made a significant contribution to the study of problems related to the regulation of processes occurring in the insurance market. A team of Kyiv scientists led by A. Mazaraki analyzed various aspects of the insurance market: its essence; state regulation; participants, including insurance intermediaries and experts; financial security and strategic management in insurance companies [11]. Among the dissertations we can mention the study of O. Filonyuk on the mechanisms of state regulation of the international insurance market for the use of world experience in Ukraine [7].

The aim of the article is to study the theoretical foundations, develop methodological approaches and practical recommendations for the development of the domestic market.

The object of research is the process of functioning of the domestic market of insurance services.

The subject of the study is the economic relations that arise between the subjects of the insurance market.

Results. Insurance as a special type of economic relations is the most important sector of the financial system. There are many scientific approaches to its interpretation. A review of the literature on the definition of the economic concept of «insurance» shows the different approaches of researchers to the interpretation of its essence. F. Borkhaus and I. Efron consider it through the prism of risk reduction through its distribution [5]. V. Bazylevych, K. Bazylevych believe that the content of insurance should take into account 34 positions of natural interests [3]. At the same time, W. Reicher proposes to consider insurance as a system of economic relations [17]. According to V. Shakhov, this is a set of special closed relations of redistributive nature [20]. Regarding the etymology of this concept, it should be noted that, according to the Latin origin («securus»), «insurance» means «carefree».

In view of the above, we offer our own interpretation of the economic concept of «insurance»: it is a system of economic relations between individuals and legal entities, which arises on a contractual basis and gives the right to pay insurance premiums in case of unforeseen events on the other hand, they caused material damage or caused damage to health.

The concept of «insurance market» combines two scientific categories, namely «market» and «insurance». The market is seen both as an institution and as a mechanism that brings together buyers (demand) and sellers (suppliers) of individual goods and services. For example, P.E. Saumelson and V.D. Nordhaus defines the market as a mechanism that allows buyers and sellers to jointly set prices and determine the required number of goods and services. [12]

Thus, we offer several scientific and methodological approaches to defining the insurance market:

- firstly, it is the sphere of economic relations, where the object of purchase and sale is insurance protection;
- secondly, it is a form of organization of economic relations in the field of money circulation in the formation and use of the insurance fund and other funds and resources of the insurer through the purchase and sale of insurance products;
- thirdly, it is a set of insurers, policyholders, intermediaries involved in the implementation of relevant services;
- fourth, it is the environment in which insurance companies operate;
- Fifth, it is a mechanism for redistribution of financial resources of policyholders and insurers

Today, insurance is one of the strategic sectors of the national economy, because in addition to the compensation function, it can significantly contribute to solving a number of macroeconomic problems of the state by accumulating savings in the form of insurance premiums and turning them into investments. At the same time, the insurance market of Ukraine is under the influence of risks that slow down its development, the main of which are: 1) global risks due to the cyclical nature of the world economic and financial systems, inability to predict the time and scale of the next crisis; 2) macro- and microeconomic risks associated with the persistence of declining trends in the national economy, investment activity, high inflation and interest rates on bank lending, low living standards of the population of Ukraine, insufficient development of domestic infrastructure; 3) financial risks, including unsatisfactory financial condition of a significant part of insurers, low level of quality of their assets, dependence of investment income on the deposit policy of the banking system; 4) risks, which include the intensification of price competition and the threat of bankruptcy of a significant number of insurers, the growth of unfulfilled obligations between insurers, including under reinsurance contracts, and in relations with counterparties and partners (banks, investment companies, etc.); 5) the pandemic, which has spread to many countries around the world, has caused not only a high morbidity of people, but also a number of financial and economic problems.

In April 2020, the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On approval of the Procedure for the use of funds of the Fund for Combating Acute Respiratory Disease COVID-19

caused by coronavirus SARS-CoV-2 and its consequences» of April 22, 2020 №302 [14] came into force. This Resolution provides for the allocation of funds not only for measures aimed at preventing the occurrence and spread, localization and elimination of outbreaks, epidemics and pandemics of acute respiratory disease COVID-19, but also for financial assistance to the Social Insurance Fund and the Compulsory State Social Insurance Fund. in case of unemployment on a repayable or non-repayable basis and other financial assistance to certain categories of citizens [4].

As the pandemic has affected our entire country, we think that insurers should address the state with a proposal to create joint programs. It is possible to create a pool to insure against pandemic risks. For example, insurance companies and the state could share the responsibility equally – 50/50. The pool would receive insurance premiums and be set aside as reserves, then in the event of an outbreak epidemic insurers would pay compensation that is 2-3 times higher than the amount of collected premiums, and payments in excess of the share of insurers would be covered by the state. Today, the French insurance company AXA implements similar projects, and with a similar idea also put forward by the Association of British Insurers and the Society for Risk Management and Insurance in the United States (Risk and Insurance Management Society).

The level of development of the insurance market is determined by the socio-economic situation in the country, the willingness of the population and businesses to consume such financial services, as well as government support for the insurance business. Compared to European countries, where insurance covers more than 94% of the insurance field, in Ukraine insurance services are much less in demand (10-15% of the insurance field), especially in the field of property and certain types of personal insurance, due to low confidence of economic entities to insurers, and their low level of awareness in the field of insurance [16].

The current state of development of the insurance market of Ukraine indicates that it does not perform its role effectively enough in the functioning of the financial system. Thus, according to experts, the share of personal insurance payments in Ukraine is only 4-5%, while in Western Europe and the United States this type of service is about 60%, in Japan – 80%, in the UK – 70%, and in world average – 58.3%. The total volume of insurance services in the financial market of Ukraine in the last decade in terms of collected premiums was 0.06% of world volume and was 400 times smaller than the United States, 60 times – with Germany, 50 times – with France [21].

The study of the main trends in the development of the insurance market indicates a stable trend in reducing the number of insurance companies in Ukraine (Table 1.), which indicates the process of consolidation of the insurance system. Thus, at the end of 2019, the number of insurance companies was 233, of which 23 provided life insurance services (Life Insurance Company) and 210 insurance companies that provided insurance other than life insurance (non-Life Insurance Company). [19]

*Table 1*

**Dynamics of development of insurance companies in Ukraine for 2015-2019\***

| Indicator                                       | Years    |          |          |          |          |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|
|   | 2015     | 2016     | 2017     | 2018     | 2019     |
| Number of insurance companies, units            | 361      | 310      | 294      | 281      | 233      |
| Volume of gross insurance premiums, UAH million | 29 736,0 | 35 170,3 | 43 431,8 | 49 367,5 | 53 001,2 |
| Volume of insurance payments, UAH million       | 8 100,5  | 8 839,5  | 10 536,8 | 12 863,4 | 14 338,3 |
| Assets of insurance companies, UAH million      | 60 729,1 | 56 075,6 | 57 381,0 | 63 493,3 | 63 866,8 |

*Dynamics of development of insurance companies in Ukraine for 2015-2019\**

*Source: compiled by the author based on data [19]*

The number of insurance companies engaged in life insurance is much lower than the number of companies that carry out risky types of insurance (non-Life Insurance Company), the market shows a trend to reduce the total number of insurance companies. At the end of 2019, the number of insurance companies providing life insurance has almost halved since 2015, and the number of insurance companies engaged in risk insurance has decreased by ¼. According to research, those insurers whose level of capitalization does not meet the established standards, or those who were not engaged in «classic» insurance, cease their activities.

Ukrainian insurers have a rather low level of authorized capital compared to global companies, which undoubtedly has a number of negative consequences. To ensure a sufficient level of capital of insurers, the state is forced to increase its size at the legislative level. This trend is directly related to the fact that the capitalization and financial resources of the vast majority of domestic insurance companies are unsatisfactory and unable to ensure their competitiveness, even in the domestic market. Due to globalization, barriers between states are gradually disappearing and are being created the only space in the world in which domestic insurance companies will be forced to compete in the international arena.

After analyzing these tables, we can say that in the insurance market of Ukraine the volume of insurance premiums increases with a simultaneous decrease in the number of insurance companies, which increases the real increase in insurance premiums every year. Accordingly, in the market of insurance services in Ukraine there is a dynamic to reduce the total number of insurance companies and the simultaneous growth of insurance premiums, which in turn increases the level of market concentration.

The Herfindahl-Hirschman index (NNI) is an indicator that determines the concentration of business in a particular market. The main advantage of this indicator is the ability to respond sensitively to the redistribution of shares between firms operating in the market. The following ranges of this indicator are used to assess market concentration:

- $NNI < 1000$  – the market is assessed as non-concentrated;
- $1000 < NNI < 1800$  – the market is assessed as moderately concentrated;
- $NNI > 1800$  – the market is assessed as highly concentrated [9]

In the life insurance market, the Herfindahl-Hirschman Index was 1,517.18 (in 2018 – 1,441.37), in the risk insurance market it was 230.88 (in 2018 – 247.95). In general, the Herfindahl-Hirschman Index in the insurance market amounted to 203.90 (in 2018 – 219.29). [18, 19] Thus, the insurance market in Ukraine is non-concentrated, as is the risk insurance market. The life insurance market is moderately concentrated or moderately monopolized. Excessive levels of concentration often hinder free competition, hamper the development of the insurance market and negatively affect the economic development of the country as a whole. Therefore, the problems of concentration and competition, mergers and acquisitions should be under the constant control of the state, whose policy should ensure that the interests of all participants in insurance relations are taken into account.

The insurance market in Ukraine is currently showing positive dynamics of its development. However, due to inflation, the current growth is still not enough to regain the volume of its activities lost during the crisis years. The dynamics of gross insurance premiums and payments is an important characteristic of the development of the insurance market and reflects the degree to which it performs its specific functions related to protection, financing, assurance and risk reduction. The amount of gross insurance payments for 2019 amounted to UAH 14,338.3 million, including from types of insurance other than life insurance – UAH 13,762.4 million (or 96.0%), from life insurance – UAH 575.9 million. UAH (or 4.0%). [19] The level of insurance payments, which shows the frequency of payments by insurance companies under insurance contracts, in Ukraine in 2019 was 27.1%, which compared to developed insurance markets, where the level of insurance payments is about 75%, and insurers are actively paying customers remains still quite low. The level of insurance payments significantly affects consumer confidence in insurance products, and its low value negatively affects both the image of domestic insurance companies and the insurance market in general, as it further increases distrust on the part of the insured.



As of 2019, the total assets of insurers amounted to UAH 63,866.8 million, which is 0.6% more than last year. [19] Analysis of the structure of assets of insurance companies shows that among the areas of investment continue to be dominated by investments in securities – 33.2% and bank deposits – 42.3%. It is worth noting that the choice of areas for investment by domestic insurers is radically different from the approaches to investing in their foreign counterparts. In particular, in the practice of developed countries, the assets of institutional investors are formed only by 4-7% due to banking instruments, and the bulk of funds are invested in stocks (about 60%) and debt securities (about 25%), due to high yields of stock instruments. market and low profitability of bank deposits [10].

Conclusion. The formation of a developed insurance market will provide favorable conditions for market transformation of the national economy and stable development of international relations. Despite the fact that the quantitative indicators of the development of the insurance market of Ukraine have a positive dynamics, its functional and institutional characteristics in general do not yet meet the real needs of the national economy.

To improve the situation on the domestic insurance market it is necessary to take the following measures: to create the infrastructure of the insurance market in accordance with world requirements; to bring the development of the domestic insurance market in line with global trends; restore public confidence in insurance companies; create a regulatory framework that will regulate the rights and obligations of all participants in the insurance market; to ensure the protection of the interests of consumers of insurance services; increase the effectiveness of state supervision of the insurance market. The pandemic should be seen as an opportunity for insurers to strengthen their market position. Adaptation of the insurance market to changes related to the design of financial instruments in the insurance industry and the introduction of innovative technologies in the organization of insurance activities will help improve the quality of insurance protection of insured persons, stimulate the introduction of new types of insurance and insurance technologies, diversify insurance services. and methods of insurance supervision, etc.

## References

1. Arkhipov AP, Bazanov AN, Belozero SA, etc. Insurance and risk management: problems and prospects: monograph; under ed. SA Belozero, NP Kuznetsova. M.: Prospekt, 2017. 528 s.
2. Baranov AL Features of application of the cost-oriented approach in management of the insurance company. Finance, accounting and auditing. 2018. Issue 2 (32). c. 20-36. URL: [https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/34002/faa32\\_2.pdf?sequence=1](https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/34002/faa32_2.pdf?sequence=1) (access date: 10.10.2020).
3. Bazylevych VD Insurance K.: Knowledge, 2011. 203 p.
4. Cybersecurity Almanac: 100 Facts, Figures, Predictions and Statistics (2019): Cybersecurity Ventures website. URL: <https://cybersecurityventures.com/cybersecurity-almanac-2019/> (access date: 10.10.2020). Ukrainian insurance services market: theory, methodology, practice
5. Encyclopedic dictionary of FA Brockhaus and IA Efron. St. Petersburg, 1901. T. XXXIa.
6. Fesenko NV, Yaremchenko LM State and prospects of functioning of the insurance market of Ukraine in the conditions of globalization. Economy and state. №8 / 2019. with. 28-34. URL: [http://www.economy.in.ua/pdf/8\\_2019/7.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/8_2019/7.pdf) (access date: 10.10.2020).
7. Filonyuk OF State regulation of insurance business in Ukraine: author's ref. dis. ... Cand. Sciences of the state. management : 25.00.02. Nat. acad. state management under the President of Ukraine. Kiev. 2010. 22 p.
8. Gamankova OO The market of insurance services of Ukraine: theory, methodology, practice: monograph. Kyiv: KNEU. 2009. 283 p.
9. Gerfindahl's index / EE Rummyantseva // Bolshaya rossiyskaya entsiklopediya: [v 35 t.] / Gl. ed. Yu. S. Osipov. – M.: Большая Российская энциклопедия, 2004–2017.

10. Gorodnichenko Yu.V. The essence, significance and necessity of institutional investors in the stock market of Ukraine / Yu.V. Gorodnichenko // Economic analysis. – 2015. – №31. – P. 102 – 107.
11. Insurance market of Ukraine: state and prospects of development: monograph; for general ed. AA Mazaraki. Kyiv: Kyiv. nat. trade and economy University, 2007. 460 p.
12. Insurer's dictionary. – М.: Экономика, 2000. – 322 с.
13. Kozmenko OV Behavior of insurance companies in the investment market: the experience of Ukraine and Germany. Bulletin of the National Bank of Ukraine № 11. 2013. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu\\_2013\\_11\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2013_11_4) (access date: 10.10.2020).
14. On approval of the Procedure for using the funds of the Fund for the Control of Acute Respiratory Disease COVID-19 caused by the coronavirus SARS-CoV-2, and its consequences: Resolution of the Cabinet of Ministers of April 22, 2020 № 302. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/302-2020-%D0%BF#Text> (access date: 10.10.2020).
15. Pasichny VO Insurance. Teaching. manual for students of higher educational institutions. Kharkiv: Kharkiv. nat. acad. city hosp-va, 2009. 218 p.
16. Ponomareva OB Definition of insurance market problems and their solution / A.B. Bodnya, M.A. Ivanchenko, O.B. Ponomareva // Global and national problems of economy [Electronic resource]. – 2015. – №5. – Access mode: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/166.pdf>
17. Reicher VK Socio-historical types of insurance. М.: YUKIS, 1992. 282 s.
18. Results of insurance companies for 2018 [Electronic resource]. – Access mode: <https://forinsurer.com/files/file00654.pdf>
19. Results of insurance companies for 2019 [Electronic resource]. – Access mode: [http://ufu.org.ua/files/stat/SK\\_info2019.pdf](http://ufu.org.ua/files/stat/SK_info2019.pdf)
20. Shakhov VV Insurance as an independent economic category // Bulletin of the Financial Academy. 1998. № 1. S. 17–24.
21. Zolotareva OV Key trends and priorities of insurance services market development in Ukraine / O.B. Zolotareva // Economy and Society. – 2017. – №11. – P. 413-420.

The work is executed under scientific guidance PhD in Economics,  
Associate Professor AVANESOVA I.

## **THE COMPANY'S INVESTMENT ATTRACTIVENESS ASSESSMENT AND WAYS TO INCREASE IT**

**KUZ V., 1st year (Educational Degree «master») FFO KNUTE,  
specialty «Finance, Banking and Insurance»,  
specialization «Financial intermediation»**

*Статтю присвячено дослідженню теоретичних засад аналізу інвестиційної привабливості підприємств та розробці практичних рекомендацій щодо шляхів підвищення інвестиційної привабливості корпорацій для забезпечення економічного зростання.*

*The article is devoted to the study of the theoretical foundations of the analysis of investment attractiveness of enterprises and the development of practical recommendations for ways to increase the investment attractiveness of corporations to ensure economic growth.*

Actuality of theme. Under modern conditions, the analysis of investment attractiveness is the object of active research. The problem of methodological support of a comprehensive analysis of investment attractiveness is not only theoretical but also practical. The development of appropriate methodological approaches is necessary to assess possible directions of development and their consequences, to develop a proposal for the necessary coordinating and regulatory measures.

Problems of assessing investment attractiveness and intensification of investment activity, attracting foreign investment into the country's economy were considered in the works of such scientists as A. Damodaran [11], R. Brealey [16], U.F. Sharpe [9], M.M. Markhaichuk [7]. A more detailed issue of attracting and using foreign investment in the Ukrainian corporate sector is revealed in the works of such domestic practitioners and scientists as V.A. Shcherbakov [3], M.A. Mesropyan [4], L.P. Belyh [5], T. Nagachevskaya [17], V.P. Khodakivska [20].

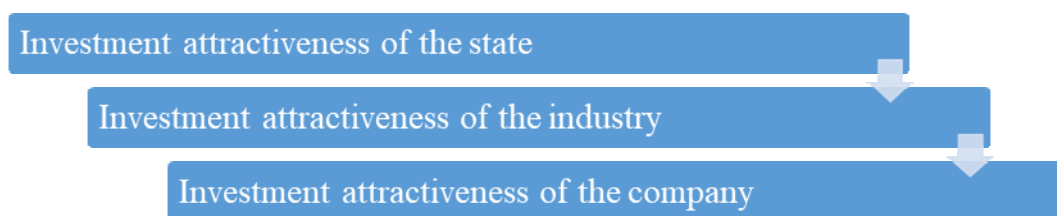
The aim of the article is to generalize the theoretical foundations of the analysis of investment attractiveness of enterprises and to develop practical recommendations on how to increase the investment attractiveness of corporations to ensure economic growth.

The object of study is the investment attractiveness of the company.

The subject of the study is the theoretical and methodological foundations, mechanisms and factors for increasing the investment attractiveness of companies.

Factors shaping the investment attractiveness of corporations can be defined as the driving forces that provide benefits for companies in the competition for limited investment resources [1].

The investment attractiveness of corporations should be formed at several levels – the level of the state, region, industry and the company itself. It is extremely difficult to establish which of the defined levels is dominant in terms of the impact on investment attractiveness, and which is less important. From the hierarchical point of view, the factors that form the state's competent investment attractiveness are the highest. This is not followed by factors that determine the attractiveness of the region and the industry, which is hierarchically at the same level as the region. The lower stage is formed by the factors of investment attractiveness of the company itself [2].



*Fig. 1. Stages of formation of investment attractiveness of the corporation  
Source: built by the author based on [4]*

Based on this hierarchical construction of factors for the formation of investment attractiveness, it can be argued that its increase can be done by:

- states and international organizations, through which you can change the indicators that characterize the attractiveness of the state, region and industries;
- enterprise policy, which directly affects only its own attractiveness.

Scientific sources have a multifaceted vision of the classification of factors shaping the investment attractiveness of companies. Summarizing the views of scientists, we can present the following classification of factors (Table 1):

**Classification of factors of formation of investment attractiveness \***

| Classification criterion            | Characteristics of factors                      |
|-------------------------------------|---|
| By its content                      | Political, economic, social, technological;     |
| By levels of influence              | Macro level, meso level, micro level;           |
| By the general nature of the impact | Institutional, economic, social;                |
| By definition, the environment      | Political, legal, economic, social environment; |
| By the nature of the impact         | Tangible, intangible;                           |
| In terms of exposure                | Short-term, long-term;                          |
| By operating environment            | Internal, external environment.                 |

\* Built by the author based on [3, 4]

For real and financial investors when choosing an investment object, it is important to take into account primarily the factors of external and internal environment of the corporation. Environmental factors reflect the conditions of the company's operation in a particular geo-economics system, but they are not always decisive for the decision of an individual investor, because there are no ideal operating conditions in any country in the world [5].

As practice shows, investors invest not only in companies of highly developed countries, but also in developing countries and even underdeveloped countries that are in the field of unfavorable investment climate. From this we can conclude that the priority for a certain group of investors is the parameters of investment attractiveness of the company, rather than external conditions and environment. In this approach, it is especially important to identify the factors of the internal environment that shape the investment attractiveness of a particular company, despite the negative investment climate of the region of operation.

Methods of increasing investment attractiveness will vary for different types of investors. An investor who lends money to a corporation expects the corporation to meet its obligations to return the invested funds, as well as to pay the appropriate interest for the use of the invested capital. Investors, who have a share in the share capital and are an integral part of the business itself, expect the company to properly use the investment in order to significantly raise the value of their shareholding.

Depending on the existing expectations of investors, the corporation can carry out a number of measures that in one way or another affect the investment attractiveness, the priority, of course, is to raise it to a higher level.

In order to identify the necessary actions to increase investment attractiveness, it is necessary to analyze or diagnose the current state of the corporation in order to identify strengths and weaknesses, as well as offer recommendations to improve performance in case of emergency.

The investment strategy for the investor is an indicator of how the company sees its future in the future and the compliance of the measures taken by the leaders of the corporation, and the conditions for changing the functioning of the activity.

When the corporation is able to determine the prospects for 3-5 years, the next step to increase investment attractiveness may be to write a business plan, which presents in more detail the activities required for the corporation, as well as the amount of funds needed to attract and the end result that the investment can show.

The next method to attract investors can be to create a credit history. Its existence is an advantage for both types of investors, as a positive credit history can show the owner of the money how the corporation has brilliantly fulfilled its obligations to previous investors. To do this, the company may, for example, consider issuing bonds, which provides a short maturity for a fairly modest amount, which the corporation will be able to return without much effort and loss.

The analysis of the financial condition of the enterprise for all its importance and significance does not allow obtaining a full comprehensive assessment of the investment attractiveness of the enterprise. In this regard, the results of the analysis and assessment of the

financial condition of the enterprise should be supplemented by an assessment of its production potential and market opportunities, which can be done in the course of an objective analysis, which is comprehensive [14]. The assessment of the investment attractiveness of the enterprise must be carried out taking into account the stages of its life cycle, because at different stages the values of the same indicators have different value for the enterprise and its investors.

Today we know several approaches and methods implemented in their composition, which are used to give monetary estimates of the value of the enterprise (business). Domestic theory declares and uses three main approaches borrowed from Western practice to assess the value of business:

- profitable approach (income approach);
- cost approach (asset based approach);
- comparative (market) approach (market approach) (see Table 2). [15] Comparative analysis of these approaches is shown in table 1.9.

In the 80-90s of the twentieth century a number of indicators appeared (on the basis of some of them later even management systems appeared, for example EVA Based Management), which reflect the process of value creation. The most famous among them except EVA – MVA, SVA, CVA and CFROI [3].

*Table 2*

**Advantages and disadvantages of the main approaches to business evaluation\***

| <b>Approach</b> | <b>Benefits</b>  | <b>Disadvantages</b>   |
|-----------------|--|--|
| Profitable      | Takes into account the future expectations of the investor. Allows you to take into account the economic aging of the enterprise. Gives the opportunity to take into account the profitability of investments in the business taking into account the amount of revenue from sales and costs, as well as the market aspect, as the required rate of return is based on market data | It does not allow to accurately determining the discount rate of future income of the enterprise due lacking of market data and economic instability. Limited by the lack of sufficient information on current and future net income of the enterprise   |
| Comparative     | Reflects the actual results of production and economic activities of the enterprise. Really shows the supply and demand for this object of investment, as the price of the actual perfect operation most fully takes into account the market situation   | Ignores the prospects of the enterprise, as the basis for the calculation is the financial results achieved in the past. It is valuable only in the presence of diverse financial information not only on the assessed enterprise, but also on a large number of similar firms-analogues. The complexity of calculating adjustments and their justification. Low reliability of the received information |
| Expensive       | It is most attractive when typical sellers and buyers in their decisions are seriously focused on construction costs. However, if the cost approach shows that the cost of construction may be significantly less than the cost of purchasing the object, determined by the income approach, then this fact may force the investor to choose a construction option                 | Static and inability to take into account the prospects of enterprise development. Does not take into account the location evaluated property complex. The difficulty of accurately estimating all forms of wear   |

\*Built by the author based on [16]

To determine the prospects for the development of the evaluated company in the long run, can be assessed on the basis of a cost approach. Since the definition of investment attractiveness contains prospects for long-term development of the company, and increasing the value of the company in the long run is one of its main goals (as well as external investors and the state), it can be considered a criterion of investment attractiveness investment attraction. This necessitates the

study of the ratio of value and investment attractiveness of the company, as well as to determine the place of value of the company in management, which aims to increase its investment attractiveness.

Some methods of assessing the investment attractiveness of the enterprise take into account non-financial indicators and analyze intangible assets, because, as the reality of today shows, it is the presence and development of intangible assets significantly affects the investment attractiveness of the enterprise. However, as noted by G.V. Kozachenko [13], despite a number of obvious advantages of non-financial indicators in assessing the investment attractiveness of the company, numerous studies have revealed their significant shortcomings. In some cases, there is no clear causal relationship between the non-financial indicator and the expected result of its implementation, which leads to an incorrect assessment of the investment attractiveness of the enterprise. In addition, non-financial indicators are not always reliable.

For large Ukrainian corporations, the presence of a predetermined set of characteristics, which is necessary to recognize the company's success in international markets, has become an important factor in investment attractiveness. Some of these factors are the presence of vertical and horizontal management structure, the absence of non-core assets in the company, reporting according to international standards, the presence of foreign managers in senior management, financial transparency, corporate codes of conduct, dividend policy, protection of minority rights, care for staff, the environment, etc [17].

Another important criterion in making an investment decision is to take into account the level of risk and its consequences. To calculate this indicator, it is necessary to know to which category the risk belongs. Risks are divided into the following: lower income, changes in pricing policy, changes in market conditions, unnecessary capacity of the enterprise, increased competition, loss of liquidity, default, etc.

An assessment of the industry in which the issuer operates means examining the stage of its life cycle and the estimated time spent at that stage. Also, when assessing the factors that determine the investment quality of shares of companies in various industries, it is necessary to pay special attention to the place given to the industry in the restructuring of the economy; the average level of profitability of the enterprise industry, as well as the degree of taxation of profits (income). The last two factors can serve as a criterion for assessing the possible level of dividends on shares.

The assessment of the main indicators of economic activity and financial condition of the issuer differs depending on the issue of shares. If it is the first, then the investment attractiveness of corporations is assessed using a system of indicators of profitability, financial stability, solvency, capital turnover and assets. If the issue of shares is additional, the valuation is supplemented by the analysis of a number of other indicators.

Evaluation of the terms of the share issue is the final stage of studying its investment qualities. The subject of such assessment is the purpose of the issue, the conditions and frequency of dividend payments, the degree of participation of individual shareholders in management and other information that interests the investor and is in the issue prospectus.

Assessment of investment attractiveness of enterprises opens new opportunities for diversification for foreign investors, increases the guarantee of investment of foreign investors in investment projects. As a result of the integrated assessment, it is possible to determine the areas of priority investment and economic development of enterprises in the agricultural sector. The development of general evaluation criteria and indicators will contribute to an objective analysis of economic processes.

Conclusion. The investment attractiveness of the company lies in the expectation to obtain from the investment an acceptable level of return with maximum risk reduction. That is why a clear analysis and improvement of the classification of methods for assessing investment attractiveness is quite necessary. By describing the possibilities and content of a systematic analysis of the set of interacting factors in the formation of investment attractiveness of enterprises, the basis was laid for further implementation of an effective study of the attractiveness of enterprises.

## References

1. Investing: the international aspect: / Sazonets I.L., Fedorova V.A. Textbook. – Kyiv: Center for Educational Literature, 2007. – 272 p.
2. Kozak Y.G. International Economics: textbook. manual. Edition of the 2nd revision. and ext. – Kyiv: Center for Educational Literature, 2008. – 1467 p.
3. Shcherbakov V.A. Estimation of cost of the enterprise (business) / V.A. Shcherbakov, N.A. Shcherbakova. – M.: Omega-L, 2006. – 288 p.
4. Mesropyan M.A., Panova V.A. Investment attractiveness of the enterprise // Young scientist. – 2016. – №23. – p. 255-257.
5. Belyh L.P. (1999), «Financial analysis in the evaluation of investment attractiveness of enterprises», Buhgalterskij uchet, vol. 10, pp.92-99.
6. Bazilevich V.D. Economic theory: Political economy: a textbook / Ed. V.D. Bazilevich. – 9th ed., Reworked. and ext. – K.: Znannya, 2014. – 710 c.
7. Markhaichuk M.M. Analysis of methods for assessing investment attractiveness in the context of innovative development of enterprises / M.M. Markhaichuk. // Marketing and innovation management. – 2012. – №4. – P. 330–336
8. Kuzmin O.E. Factors of formation of investment attractiveness enterprises / OE Kuzmin, O.V. Tovstenyuk. // Technological audit and production reserves. – 2013. – №1 / 3 (9). – P. 29–33.
9. Sharpe U.F. Investments: Per. from English / W. F. Sharpe, G. D. Alexander, D. W. Bailey. – Moscow: INVRA-M, 2001. – XII, 1028 p.
10. Brigham EF Fundamentals of financial management: [English] / Brigham EF. – K.: Молодь, 1997.– 1000 c.
11. Damodaran A. Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset / A. Damodaran. – New York: Wiley, 2002. – 1008 p. – (Second Edition).
12. G. Y. Shportko. Estimation of investment attractiveness of industrial enterprise / G. Y. Shportko, N.P. Kozenkova, V.D. Kozenkova. // Effective economy. – 2014. – №11.
13. G.V. Kozachenko, O.M. Antipov, O.M. Lyashenko and others. – K.: Libra, 2004. – 368 c.
14. International investment management: a textbook for students majoring in «International Economics», «Management of foreign economic activity» / I. Matyushenko. – H.: Type. KhNEU them. S. Kuznets, 2014. – 520 p.
15. Kalashnikov P.L. «Assessment of the strategic investment attractiveness of an industrial enterprise», Abstract. dis. Cand. econ. Science, St. Petersburg, 1997
16. Brealey R. Principles of Corporate Finance / R. Brealey, S. Myers, F. Allen. – New Yourk: McGraw-Hill / Irwin, 2014. – 976 p. – (9th Edition).
17. T. Nagachevskaya. Peculiarities of foreign investment at different stages of the global production and marketing chain of agribusiness / T. Nagachevska, N. Plastovets. // Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics. – 2015. – №8. – P. 49–59.
18. Shevchenko N.V. Features of the study of the essence of capitalization of industrial enterprises / NV Shevchenko. // Regional economy. – 2008. – №3. – P. 175–181.
19. Ibragimova A., Abalakina T.V. Investment attractiveness of companies in conditions of limited financial resources // Young scientist. – 2016. – №12. – P. 1257-1264.
20. Khodakivska V.P. Market of financial services: Textbook / V.P. Khodakivska, O.D. Danilov. – Irpin: Academy of the State Traffic Police of Ukraine, 2001. – 501 p.

The work is executed under scientific guidance of, PhD, MBA,  
Associate Professor, L.V. ZHURAKHOVSKA

## MICROLENDING IN UKRAINE

**LAPIN Y., 1st year (OS «master») FFO KNTEU,  
specialty «Finance, Banking and Insurance»,  
specialization «Financial intermediation»**

*У статті проаналізовано ємність ринку мікrokредитування в Україні. В висновку наведена необхідність та проблематика теми фінансової інклюзивності мікrokредитування для населення. Досліджено основні фінансові показники найвпливовіших учасників ринку, тенденції їхнього розвитку, вміння адаптуватися під техногенні та регуляторні зміни.*

*The article analyzed the capacity of the microcredit market in Ukraine. The conclusion shows the need and problematics of the topic of financial inclusivity of microcredit for the population. The main financial indicators of the most influential market participants, trends in their development, ability to adapt to man-made and regulatory changes were studied.*

The relevance of this topic is caused by the COVID-19 pandemic and the rapid drop in credit liability of the population within the framework of consumer lending. Because of this, financial institutions should lay down the risks of non-return of funds in interest rates, which today amount to about 720% per annum.

The following scientists are devoted to the development of methodological principles and methodological approaches to the formation of a strategy of financial inclusivity within the framework of microcredit of the population: Antypenko Y, Stoicheva A. [1], Goncharuk A., Yazyk A. [2], Tomareva V. [3], Shevchuk S. [4], and others.

The purpose of the article is to study the main criteria for assessing the financial stability of the companies-players in the microcredit market in Ukraine, market capacity and competition of the future, financially inclusive product within the framework of the current rules of the game in the microcredit market in Ukraine.

Object of the research is an economic relations which are developing in the process of implementing financial inclusion in the direction of microcredit.

Subject of the research is a process of financial inclusion in the direction of microcredit to the population.

*Presentation of the basic material.* The global pandemic in early 2020 has completely and irrevocably changed the rules of doing business. The unemployment rate has been falling in both percentage and quantitative terms since 2014.

Banks began to refuse to issue loans more often and the population increasingly began to turn to the creditors of last resort, the owners of «Big Interest» – micro credit organizations.

«The beginning of the «tenths» is the first significant period for the development of non-bank lending in Ukraine,» says Evgeny Rezuev, head of the financial company Ukrcreditfinance (CreditKassa brand).

According to him, it was quite easy to enter the market and some companies started the business cheaply with a capital of \$300,000-400,000. Since then, the entry threshold has increased by triple-digit. Now, to start work in the PDL segment you need to have at least \$3-4 million, says the director of Aventus Ukraine (brand CreditPlus) Vladimir Dovgal [5-7].

One of the first financial companies that at that time tried to compete with banks were Companion Finans, Shvidko Grosh and Your Gotyochka. Sales took place exclusively offline (the websites were needed by the firms not for solidity: then they brought less than 10% of customers), potential borrowers were attracted by outdoor advertising and «saraphan radio», says director Shvidko Grosh Alexander Kholo.



By 2012, market leaders had learned to disburse 40,000 loans a year, and now a comparable number of transactions “Shvidko Groshy” operates in a week, adds Cold.

In 2016-2019, MFOs doubled their loan volumes annually, says Dovgal from Aventus Ukraine (CreditPlus) [5-7].

Among the reasons for the rapid growth are the bankruptcy of a number of large retail banks (thanks to which the non-bank market received serious support with high-quality personnel) and the law on e-commerce (autumn 2015), which gave a serious impetus for companies that issued loans online, recalls eCash CEO Oksana Lylyk.

The peak occurred in 2019, when financial companies, according to the National Finance Services, issued 11.7 million loans for 42 billion UAH [5-7].

Many MFIs were actively advertised, including on TV: Moneyveo, Dinero, Ukrposica, Alexcredit, CreditPlus and others. Advertising budgets of each of the companies at their peak could reach several million dollars, Dovgal notes.

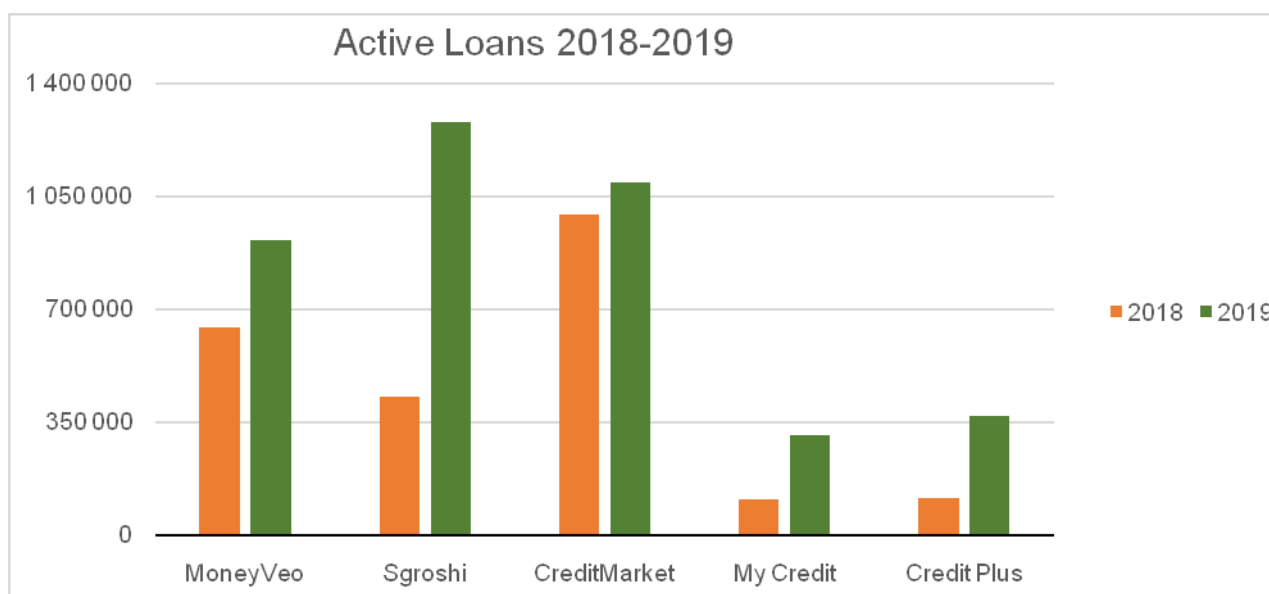
According to Dovgal from CreditPlus, 300,000-350 000 people use the services of microcredit companies online, and comparable figures are also in the offline segment.

Managers and owners of such structures should report on large incomes, accumulating more and more financial resources every day.

The key audience of the PDL market are people who find it difficult to rely on a loan from a bank. Among them are people without credit history (according to the NBU, 37% of the adult population of Ukraine does not have a bank account), and customers with problems in debt servicing in the past.

«Yes, for many people we are a lender of last instance, and after quarantine the demand for loans has really grown,» says Dinero CEO Ilya Vesely. «But this is a substandard demand. If a person does not have a stable income, it is not our client».

The microcredit market cannot be characterized as homogeneous and predictable. After conducting a superficial audit of 5 companies, which are in the top 10 of the MFI rating according to the NBU, it became clear that the company’s income does not necessarily depend on the number of loans issued, interest rates or reserves for overdue loans.



*Fig.1 Active Loans 2018-2019*

Source: [5-7]

The cash volume of active loans on 31.12.2018 and 31.12.2019 respectively.

The leader in the number of open loans in 2019 was the company «ShvidkoGroshi», which rapidly gained momentum in the reporting period, due to the accurate advertising strategy and the capture of the market of offline lending (with the volume of active loans of 1.27 billion UAH).

Unfortunately, the audit reports provided by the companies above do not contain Form 3 «Cash Flow Report», which does not allow to verify the volume of loans issued for the year, so the conditional criterion was chosen line «Debitor Debt» Form 1 «Balance Sheet « of financial statements of Companies.

In general, the industry shows growth, especially in a politically unstable time for Ukraine (2019, presidential elections, parliamentary elections, preparations for local elections, strengthening of the hryvnia).

Market leaders MoneyVeo and ShvidkoGroshi greatly increased their presence in the market, in the same proportions increased their net financial result in percentage and quantitative equivalent.

CreditMarket, MyCredit and Credit Plus, which are among the top 5 microcredit organizations according to the NBU report on financial results, their declared net income is less by 700-800% than the market leader's.

This is due to a wrong and inaccurate advertising strategy, a soft policy of credit write-offs and a difference in the calculation of net financial results.

CreditMarket and MyCredit (affiliated with Sergey Tihipko) inflate administrative expenses (up to 100,000 thousand UAH). The nature of such expenses could not be seen, but this is a typical situation for the companies of Sergei Tihipko, which often play with the depreciation of financial assets.

Actually, Net Profit is not the main metric for comparison, as it consists of different operations, market presence, rent for offices, etc.

In addition, the way of calculating net profit is different for every company, even when it comes to IFRS.

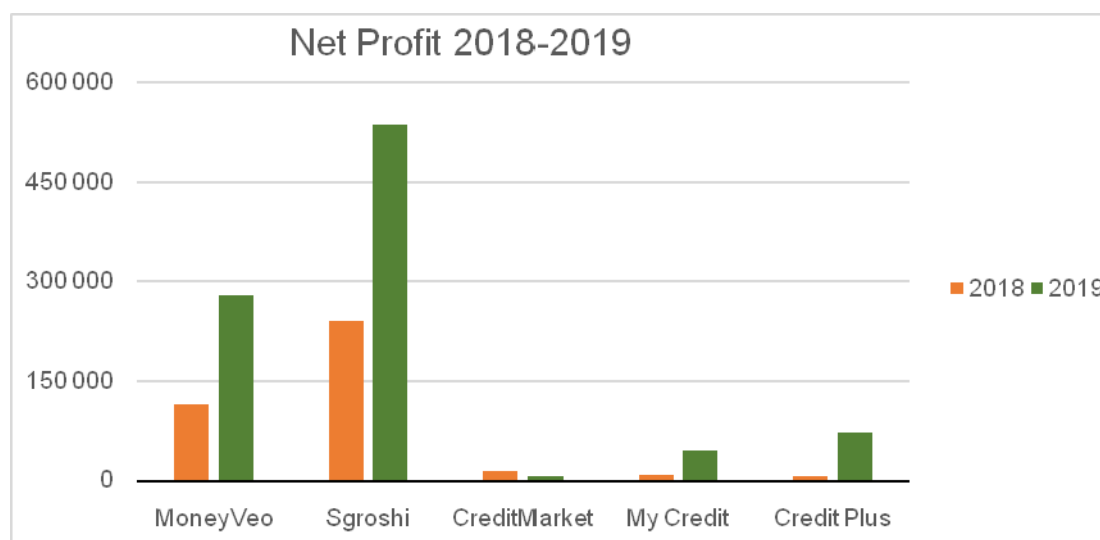


Fig. 2. Net profit 2018-2019

Source: [5-7]

The fig. 2 shows the net financial result of companies by the state on 31.12.2018 and 31.12.2019 respectively.

Some companies keep putting administrative costs to the losses of future periods to keep financing of the banks and investors on the same level.

CreditMarket has the lowest rate, due to the large number of active loans and a very low level of profit. ShvidkoGroshi increased three times the volume of loans issued, with the ratio falling by only 14%, which indicates an accurate and correct operating strategy and a way of developing the money disbursed. In fact, it is at this point that the understanding is achieved that the microcredit market is heterogeneous and completely uncondied. If 1 hryvnia gives ShvydkoGroshi 42 pennies as a net financial result, the company CreditMarket, which disbursed only 22% less money, with each disbursed hryvnia earns less than a penny [5-7].

ShvydkoGroshi disbursed 300% of the loans of 2018 year in 2019, this is the reason of lowing YoY ratio, but in general, the growth vector for this ratio is stable for every company analysed (except CreditMarket with its huge amount of depreciation made in during 2019) [5-7].

The market is multifaceted and there is no definite right or wrong strategy. The most interesting picture and statistics is shown on fig. 3 «Interest Rate Quarterly».

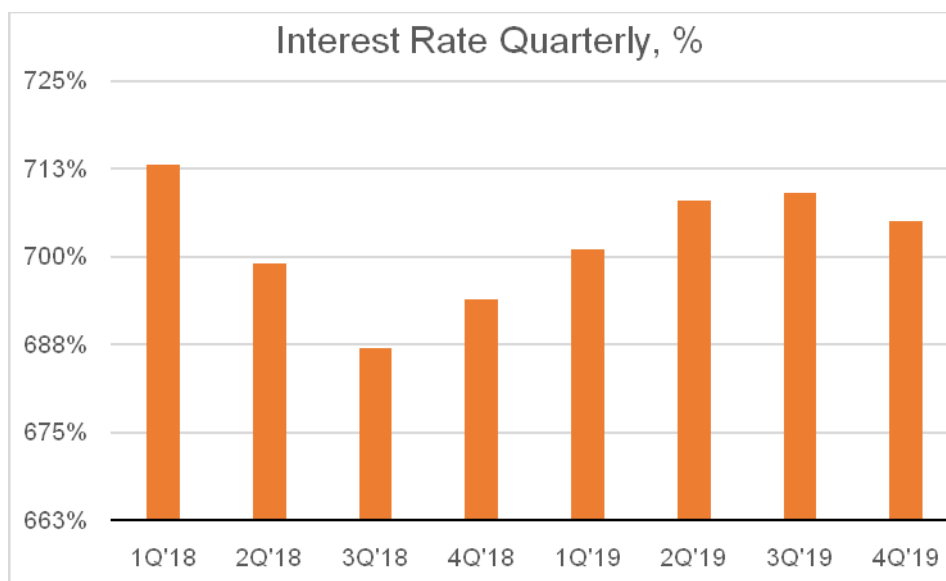


Fig.3 Interest Rate Quarterly

Source: [5-7].

This graph shows the average annual interest rates applied to new customers quarterly.

The decrease from 713% to 687% p. a for the second quarter of 2018, was due to a new advertising idea about lending at 0.01% per day. The huge volume of loans taken on the wave of such «generousness» averaged the annual rate on microloans to 687%. Further, when these loans began to move into the status of overdue, a rapid increase in the average annual interest rate began, due to accrued fines, etc.

Further, the situation stabilized slightly at the end of 2019, but did not return to its 2-year high. The market is very unpredictable. If you lend 100 UAH in the first quarter of 18, you would get back 815, having been late for only 2 months with the decision to do such business, you will lose 30 UAH of profit for every 100 UAH lent.

Conclusion. Considering that from the beginning of 2021, all MFOs are beginning to be regulated by the National Bank of Ukraine, due to the abolition of such an agency as the National Financial Services Commission, it is impossible to predict where the market will go and what changes in the current policy of advertising companies and issuing funds will bring NBU [7].

On the one hand, the NBU has not discredited itself as much as possible in matters of administrative and operational regulation. The NBU has a strict system of checks and balances, which does not allow to change the course of the market every second.

Regulation on the part of the NBU is always – clear rules of the game for both businessmen and customers.

On the other hand, regulation on the part of the NBU will bring many new bureaucratic aspects to the issue of funds. Executive bodies such as the Supervisory Board, the Board, the heads of the structural units will be established, which will negatively affect administrative costs and the speed of decision-making on loans for the population.

This will raise per annum interest rates double-digit, at the same time, no one will earn more from this raise.

Regulatory on the part of the NBU is mandatory identification with the subsequent transfer of personal information by customers of the creditor company.

Serious changes are coming, but getting used to them, there is a chance that it will become easier and clearer to work and use the services of microcredit organizations.

The NBU pursues the goal of financial inclusion in the field of microcredit of the population, popularizing this segment like car insurance in 2000s. Everyone should have insurance and everyone should have an account with a microfinance company.

In the context of quantitative and interest trends in the market, the situation is complex. MFOs are highly dependent on a right strategy and the right tools. One wrong move can undermine the company's position in the market much, and the market itself (you saw what happened to interest rates after the advertising campaign of market leaders).

First, when launching a new microcredit product – you need a competent team, good marketing and the right business analysis, which can supply the Board with new figures to have time to react to market movements every day.

This business is quite high-frequency, it is always necessary to feel a pulse. Figures on previous pages show, how in one year you can completely lose all your positions. Even when you are in the top 5.

Personally, we do not recommend launching a new microcredit project in Ukraine, until transparent rules of the game from the new regulator – NBU will be announced.

### References

1. Методика аналізу та оцінки інвестиційної привабливості підприємств / Є. Антипенко, С. Шумікін, А. Стойчева // Економічний аналіз. – 2017. – Вип. 9, Ч. 3. – С. 27–30.
2. Гончарук А.Г., Яцик А.А. Інвестиційна привабливість про-мислового підприємства як об'єкт управління / А.Г. Гончарук, А.А. Яцик // Економіка харчової промисловості. – 2016. – № 4. – С. 29–33.
3. Томарева В.В. Оцінка інвестиційного клімату України та її регіонів [Електронний ресурс] / Томарева В.В. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/portal>
4. Шевчук С.В. «Короли большого процента» [Електронний ресурс] / Шевчук С.В. – Режим доступу : [https://project.liga.net/projects/payday\\_loans/](https://project.liga.net/projects/payday_loans/)
5. Офіційний портал ТОВ «Манівео Швидка Фінансова Допомога» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://moneuveo.ua/ru/confidentiality/public>
6. Офіційний портал ТОВ «Дінеро ФК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://dinero.ua/ru/confidentiality/public>
7. Офіційний портал Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/oglyad-nebankivskogo-finansovogo-sektoru-kviten-2021-roku>

The work was performed under the scientific guidance of Ph.D., Associate Professor  
CHERKASHYNA K.F.

# COMBINING BANKING AND INSURANCE ACTIVITIES IN UKRAINE: IMPLEMENTATION OF FOREIGN EXPERIENCE

**METENKO Y., 1 course (OS «master») FFA KNUTE,  
speciality «Finance, Banking and Insurance»,  
specialization «Financial Intermediation»**

*Статтю присвячено дослідженню функціонування банківського страхового посередництва. Досліджено поняття «банківського страхового посередництва». Проаналізовано науково-методичні підходи до визначення форм «банківського страхового посередництва», досліджено зарубіжний та вітчизняний досвід.*

*The article is devoted to the study of bancassurance. The definition of «bank insurance intermediation» is studied. Scientific and methodological approaches to defining the forms of «bank insurance intermediation», foreign and domestic experience is studied.*

Background. The need to develop and implement mechanisms of interaction between banks and insurance companies in Ukraine is confirmed by the rapid development and structural change of the international financial architecture, the emergence of new financial technologies and their rapid spread in the world. In the conditions of increasing competition in the market of banking and insurance services, the integration of banking and insurance business allows covering a large number of bank customers with new product packages and thus generate additional income for both banks and insurance companies.

Analysis of recent research and publications. The appearance of combining banking and insurance activities in Ukraine is a result of long-term development, as well as of complex legal and economic transformations. Research of various aspects of this activity attracts the attention of many domestic and foreign scholars and practitioners, which is explained by the expansion of the spectrum, updating and modernization of financial activities. Among the authors of these studies are the following scholars: I. Gabidulina [1], French Scientific School [2], R. Sabodash [3], A. Messias-Hanschke [4], O. Kowalewski [5], I. Shkolnyk [6]. However, these issues remain important and need further elaboration and further study.

The article aims to study the state of combining banking and insurance activities in Ukraine and the world.

The object of research is the process of functioning of combining banking and insurance activities.

The subject of the research is the interaction of the subjects of the bank insurance intermediation.

Results. The direction of bank insurance intermediation is not sufficiently developed in the domestic economy and does not have legal regulation to be ready to fully meet the needs of consumers, which are changing rapidly in new circumstances. That is why the strengthening of ties between the sectors of the economy through the introduction of progressive foreign experience will significantly increase the competitiveness of banks and insurance companies and, consequently, increase the service that customers will receive.

«Bank insurance intermediation» is a partnership between a bank and an insurance company for the sale of insurance services by a banking institution through its channels of selling financial services to its customers.

For Ukraine, this concept is quite new, given the specifics of the formation and development of the domestic insurance market. The population of Ukraine had little knowledge in the field of insurance, respectively; we can see a certain distance from the purchase of insurance policies outside the branches of the insurance company. In turn, insurers and banks are interested in developing relationships.

Systematization of approaches of domestic and foreign scholars indicates the lack of a unified approach to determining the forms of combining banking and insurance activities.

*Table 1*

**Scientific and methodological approaches to defining the forms of combining banking and insurance activities \***

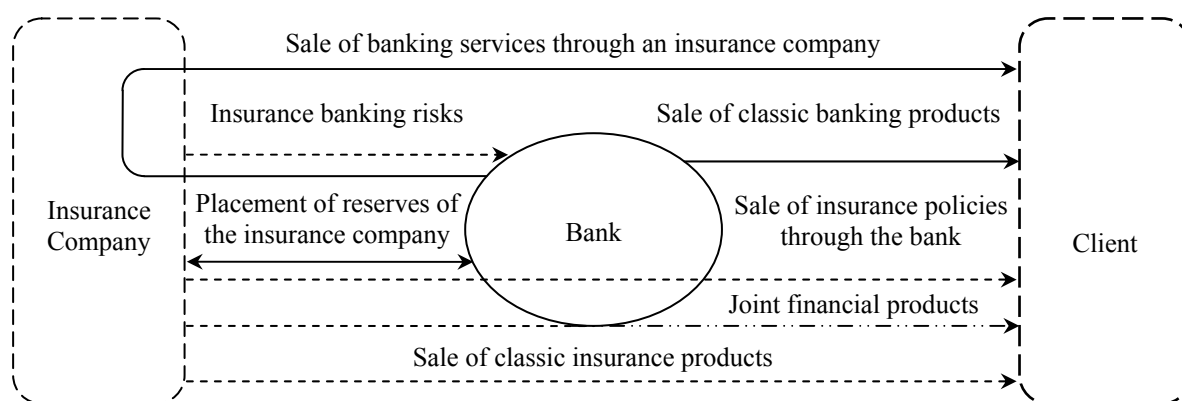
| Autor                    | Definition the forms of combining banking and insurance activities   |
|--------------------------|--|
| I. Gabidulina            | Identifies two forms – the acquisition of an insurance company by a bank and the purchase of a bank by an insurance company, based on the possibility of creating a single information system between the bank and the insurance company, without which, in his opinion, successful implementation is impossible   |
| French Scientific School | Provides the following forms: the bank’s agreement with the insurance company on the implementation of insurance services in the bank’s branches; merger of banking and insurance institutions with the majority share of the bank; merger of banking and insurance institutions with a small share of the bank; full control of the bank over the insurance company.  |
| R. Sabodash              | Emphasizes the following forms: the creation of a financial holding group, which includes banking institutions and insurance companies; activity based on agreements on joint activity; activities of banks and insurers based on agency agreements.   |
| A. Messias-Hanschke      | Identifies the following forms: distribution agreement, merger and acquisition agreement, de novo strategy, strategic alliance and share repurchase. The simplest form of this approach is a distribution agreement, which can be unilateral or bilateral.   |
| O. Kowalewski            | Highlights such forms as alliance strategy, joint venture strategy, own institution strategy and consolidated model and emphasizes that such forms as own institution strategy and consolidation strategy are typical for banks with a high degree of capitalization.  |
| I. Shkolnyk              | According to the scientist, the most common strategy in the global financial market is mergers and acquisitions. In addition to contractual relations, the scientist identifies the following forms: cooperation in mutual and cross-selling; alliance as a form of cooperation between the insurance company and the bank; the result is the creation of a new insurance company; mergers and acquisitions; financial conglomerate (supermarket). |

\*Built by the author according to [1-6]

The most popular form of combining banking and insurance activities in Ukraine is a bank agreement with an insurance company, the so-called Agency Agreements or Power of Attorney Agreements. In the case of cooperation in this form, the interaction of the bank and the insurance company as specialized independent intermediaries is implemented based on mutual service. Moreover, the choice of partner, in this case, is on a competitive basis, taking into account the proposed conditions of financial services.

Under this form of cooperation, the insurance company, carrying out its activities, provides services to the banking institution in the field of banking risk insurance, as well as the risks of the bank’s customers, collateral and more. Another aspect of mutual service is the provision of classic banking services to insurance companies, such as settlement and cash services, salary projects and more. An important aspect of cooperation between banking and insurance intermediaries is the placement of insurance reserves. The bank’s interest in this is explained by the fact that placed insurance reserves are an important source of financial resources, especially in terms of long-term lending. All forms of cooperation between the bank and the insurance company are formalized in separate agreements.

Banks distribute insurance products separately or together with banking products for a fee. At the same time, partners do not provide access to the database of their client database or provide it in a very limited amount [6]. These relationships are called the agency and are formalized in separate agreements subject to mutual agreement between the bank and the insurance company. The condition for the sale of insurance company policies through the bank’s network is usually the placement of a significant part of insurance reserves in the accounts of the partner bank (Fig. 1):



*Fig 1. Directions of integration and convergence of banking and insurance business at the stage of agency relations [7]*

In Ukraine, according to current legislation, banks are prohibited from activities in the field of material production, trade and insurance, except for the functions of an insurance intermediary. It is also clearly established that the activity of providing financial loans has the right to carry out based on the relevant license only a credit institution and such activities cannot be combined with any other type of financial [8].

The Asia-Pacific and Latin American markets show a focus on the combining banking and insurance activities, through which banks actively sell life insurance products. After all, life insurance fits particularly well into the framework of bank insurance intermediation, as it is related to financial products – for example, sales of life insurance products of the Bank’s borrower increased rapidly with the credit boom of the 2000s. In addition, where banks have access to their clients’ financial assets, they often work to promote products with built-in life insurance as an alternative form of investment that also allows for tax benefits [9].

The situation with risk insurance products is more complicated due to lower insurance payments and commissions and at the same time additional costs for product promotion. But due to low-interest income, banks need to look for new sources of income. As a result, they began to realize the potential of individual sales of risk insurance products.

For the period 2011-2017 global insurance sales through banks increased in all regions, Latin America showed an increasing trend of written premiums by 12 percent. Sales in the Asia-Pacific region grew by 9.2%, with China accounting for two-thirds of the growth. In both regions, the growth can be explained by the motivation of banks to increase income in the face of declining net interest income. Besides, the rapid growth in GDP per capita and living standards in most Latin American countries in the 2000s led to more affordable income and the total number of people buying insurance products [10].

In terms of penetration, the Asia-Pacific market is bifurcated: realizing insurance product through now accounts for 30% of all new life insurance business, but in total, penetration of insurance product as a share of the total customer base of banks is low, often ranging 1-4%. Relatively low penetration rates in Europe – 37% in life insurance and 8% in risk insurance products indicate that there is enough opportunity for growth in bank sales. Regardless of whether banks want to increase sales of insurance products, the use of digital tools will be key [9].

Of course, new conditions, such as the COVID-19 pandemic, have changed almost every aspect of life and business, and bank insurance is no exception. Quarantine restrictions have forced banks to reduce opening hours and close branches in many European countries, where some have seen customers only by appointment.

When customers moved to digital and remote service channels, contact centres recorded a huge surge in incoming calls, which peaked in April 2020, almost three times the average waiting time compared to December 2019. [11]

The impact of quarantine restrictions has affected to bank insurance intermediation, and the path of cooperation between insurers and banks will be reconsidered – COVID-19 affects the growth of bank insurance intermediation, the accelerated effect of consumer preferences on digital channels and potential responses to bank insurance intermediation is becoming the next norm of doing business.

The growth of bank insurance intermediation premiums in Europe over the last ten years has exceeded the growth of other insurance channels. According to McKinsey's analysis, between 2012 and 2019, premiums for life insurance products, realized through banks, grew by 3.6% per year (compared to 3.1% in other channels). At the same time, premiums for risk insurance products grew even stronger – 5.3% per year (against 2.0% in other channels). There is still plenty of room to grow, namely in non-life products, given the bank insurance intermediation channel represents only 9 percent of premiums. [12].

A McKinsey survey conducted by Finalta before the COVID-19 pandemic found that 75% of non-banking insurance sales were distributed through branches, which formed the basis for COVID-19's impact on banking insurance intermediation. According to interviews with European insurance executives, suspensions and quarantine measures contributed to a drop of between 20% and 50% in new bank sales, depending on product and geography, compared to the same period last year.

Most insurers in the world are already investing in various distribution and marketing channels, including call centres, employees, sales through mobile applications and more. As technological innovation has become an integral part of global Bancassurance, the presence of insurers in the digital sphere is growing. Special attention should be paid to the use of artificial intelligence by fintech companies, which makes it possible to automate many important banking services because thanks to the methods of training neural networks, the quality of such services are constantly improving.

In Ukraine, the priority areas of cooperation between banking institutions and insurance companies are the combination of banking services primarily with mandatory insurance products, although insurance companies can offer banking institutions, their counterparties and insiders a wide range of services.

In 2019, the Ukrainian risk insurance market ranked 53rd in the world (in 2018 – 55th), the improvement was due to an increase in the provision of insurance services in foreign currency equivalent by 22.1%, and in terms of growth – entered in the TOP-10 most dynamic markets in the world in 2018 and 2019 [14].

Large banks that specialize in providing services to individuals, such as PRIVAT BANK, OSCHADBANK, OTP BANK, CREDIT AGRICOLE BANK, UKRSIBBANK have a very wide range of partner insurers, which are divided into life and non-life insurers. They work with successful insurance companies that are the leaders of accumulated insurance premiums, thus creating a positive attitude towards the products sold. Their main partners are ARX, PZU, UNIQA, UNIVERSALNA, etc.

CREDIT AGRICOLE BANK is actively developing in the field of bancassurance, which cooperates with 14 «life» and «non-life» insurance companies with credit and non-credit insurance products. CREDIT AGRICOLE BANK's branches [13] sell not only insurance products that are required under the terms of credit but also non-credit insurance products: Compulsory and Voluntary MTPL, Green Card, CASCO, P&C, Travel and others.



It should be noted an increase of 27% in the total value of received insurance premiums in 2019 compared to 2018, in monetary terms – 620 million UAH (including credit and non-credit insurance products). The main directions of development of bank insurance intermediation in the bank are maximum digitization of processes; improvement of the product line of insurance products and their redistribution into differentiated sales channels; focus on improving the efficiency of insurance processes in the bank and increase the resulting level of commission income from this business [14].

A significant advantage of the bank is that even in the direction of non-credit bank insurance intermediation in most types of insurance customers are offered a choice of not one but several insurance companies, which provides the client with the opportunity to evaluate existing offers of market leaders and buy the necessary insurance product.

Some of the products are offered to customers as a free additional service of your choice when using the card package offers. For example, the user of the SMART package offer from CREDIT AGRICOLE BANK has the opportunity to choose an additional free property insurance service for the risk of «Liability to Neighbors», financial risk insurance or others.

The sale of insurance products within the package offers is also used in UKRSIBBANK [15]. For example, the user of the package offer receives a monthly payment of 10-30 UAH in the form of automatic write-off and at the same time receives insurance protection from one of the leaders of the insurance market – medical concierge, ambulance, emergency medical care, emergency outpatient care. In our opinion, the practice of UKRSIBBANK, bypassing the commercial side of the issue, accustoms customers to personal insurance, not just tangible property (apartments, vehicles and civil liability). A small payment like UAH 10-30 in the insured case can save the client from much higher financial and time costs.

Conclusion: The analysis of theoretical principles and foreign and domestic experience of combining banking and insurance activities helped to determine that the processes of creating strategic alliances between banks and insurance companies have a positive impact on the activities of insurers that are members of such alliances, and on the development of the insurance market of Ukraine. Besides, we can predict a change of emphasis in the field of investment in the economy, where the most important role will be played by powerful insurance companies, not banks.

The specifics of the development of combining banking and insurance activities in Ukraine are caused by the lack of insurance, imperfect legislation, distrust of customers to insurance companies due to the negative experience of the past, the opacity of insurance services. At the same time, cooperation with banks allows the insurance company to take advantage of synergistic opportunities to use a common customer base, use the brand or the bank's reputation as a leader in the bank insurance intermediation project.

## References

1. Gabidulin, I.A. Bankassurance in Esengeevsky/ I.A. Gabidulin, V.N. Lushnichenko // World of money. – 2007.- №8 (86). – P.54-59.
2. Klapkiv, Y. Bankostrahuvannia: novy vyklyky ta vozmozhnosti/ Y. Klapkiv, V. Trinchuk // Strakhova sprava. – 2008. – № 3. – P.55-59.
3. Credit risk insurance: civil and legal aspects: author's ref. dis. for science. degree of Cand. jurid. Science: special. 12.00.03/R.B. Sabodash. – Kyiv. nat. Univ. T.Шевченка. – К., 2007. – 19 p.
4. Messyaszh-Handsckhe A. Bancassurance – cooperation with competition/ A. Messyaszh-Handsckhe // Bank i Kredyt. – 2002. – № 4. – P.51-55.
5. Kowalewski, O. Grupy bankowo-ubezpieczeniowe: strategie tworzenia, efektywność / O. Kowalewski // Materialy i studia NBP. – 1999. – № 91. – P.10-14.
6. Shkolnyk, I.O. Financial market of Ukraine: current state and development strategy: monograph / IO Shkolnyk. – Sumy: GDP «Dream-1» Ltd., UABS NBU, 2008. – 348 p.

7. Development of bancassurance: the experience of European countries and Ukraine / V.M. Flint // Bulletin of Zaporizhzhia National University. Economic sciences. – Zaporozhye: ZNU, 2011. – №3 (11). – P.184-194
8. About banks and banking activity: Law of Ukraine of December 7, 2000 – №2121-III (as amended). URL:<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
9. Bancassurance: It's time to go digital. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/bancassurance-its-time-to-go-digital#>
10. Digitization and Strategy: Bancassurance Trends and Best Practices in 2019, 08.10.2020. URL: <https://www.rgare.com/knowledge-center/media/research/digitization-and-strategy-bancassurance-trends-and-best-practices-in-2019>
11. How COVID-19 has changed the way customer service leaders think about contact centers , by Pasquale DeMaio, 22.07.2020. URL: <https://aws.amazon.com/ru/blogs/contact-center/how-covid-19-has-changed-the-way-customer-service-leaders-think-about-contact-centers/>
12. European bancassurance: Impact of COVID-19 and the next normal, 27.07.2020. URL:<https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/european-bancassurance-impact-of-covid-19-and-the-next-normal>
13. Insurance. Official site of CREDIT AGRICOLE BANK JSC. URL: <https://credit-agricole.ua/privatnym-kliiyentam/strahuvannya>
14. Annual Report 2019 JSC «CREDIT AGRICOLE BANK». URL:<https://credit-agricole.ua/storage/files/cab-mr-2019-ukr.pdf>
15. All inclusive package offer. Official site of JSC «UKRSIBBANK». URL:[https://my.ukrsibbank.com/ua/personal/operations/all\\_inclusive/](https://my.ukrsibbank.com/ua/personal/operations/all_inclusive/)

The work is executed under scientific guidance PhD in Economics,  
Associate Professor AVANESOVA I.A.

## **THEORETICAL BASICS OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT IN UKRAINIAN BANKING SECTOR**

**ROMANENKO I., 1st year (OS «master») FFO KNUTE,  
specialty «Finance, Banking and Insurance»,  
specialization «Financial intermediation»**

*У статті визначено сутність поняття антикризового управління банком. Охарактеризовано види антикризового управління в банку та особливості розвитку антикризового управління в банківському секторі в Україні.*

*The article defines the essence of the concept of crisis management of the bank. Types of anti-crisis management in the bank and features of development of anti-crisis management in the banking sector in Ukraine are described.*

Each bank tries to reduce the negative impact of these risks and ensure financial stability by applying crisis management. During the last years, the activity of banks in Ukraine has been accompanied by an increased level of risk and deterioration of their financial stability due to accelerated outflow of resources, deterioration of asset quality, devaluation of the national currency, etc. It is for these reasons that there is a growing interest in the issues and features of crisis management, because their solution will improve and strengthen the banking system as a whole.

Many scientific papers are dedicated to the issues of development the crisis management in banking sector of Ukraine. This problem was studied by follow scientists: Buchko I.E. [1],

Dyachkova Y.M., Shvetsova I.V. [3], Zhovtanetska Ya. V. [4], Kryuchko L.S. [5], Manjos S.B. [6], Migus I.P., Karpova K.V., Koval J.S. [7], Oliynyk A.V. [8], Oshiyko A.A., Tatyana S.M. [9], Pavlenko L.D., Semenets VP [10], Pilguy S.S. [11], Pshyk B.I. [12], and others. Theoretical approaches at crisis management development of financial institutions are generally disclosed in a sufficient scientific level. However, despite the significant scientific results obtained by scientists, it should be noted that further research is needed on the development of preventive anti-crisis measures in a turbulent economy.

The aim of the article is to study scientific approaches to the essence of crisis management in the banking sector.

The object of research is anti-crisis management in the banking sector.

The subject of the article is the theoretical basics of crisis management in the banking sector of Ukraine.

In the modern economic literature, there are two main approaches to defining the essence of crisis management in the bank, which involve the use of:

- anti-crisis measures to bring a separate bank out of the crisis;
- a set of actions not only to overcome the crisis, but also to timely diagnose, prevent and neutralize the crisis, as well as to ensure further positive development of the bank.

Given the completeness, complexity and strategic orientation of the second approach, it should be considered as the main approach to defining the essence of crisis management of the bank and the banking system as a whole. From this point of view, it should be noted that among researchers there is no single approach to the interpretation of crisis management and there are several scientific views (Table 1).

Buchko I.E. [1], Dyachkova Y.M., Shvetsova I.V. [3] believe that anti-crisis management means management tools that are used in crises to improve the economic and financial activities of the bank, which increases the likelihood of overcoming the negative effects of the crisis. In addition to the above, according to Zhovtanetska Ya. V. [4] and Oliynyk A.V. [8], anti-crisis management involves the implementation of measures to prevent crisis situations, as well as the formation of the necessary prerequisites to overcome the consequences of crisis events.

In contrast to previous approaches, Kryuchko L.S. [5], Oshiyko A.A., Tatyana S.M. [9], Pshyk B.I. [12] among the definitions of crisis management provide a somewhat narrow understanding of this process, which is to manage in a crisis, the way out of which is possible only through the bankruptcy of the bank with its subsequent reorganization [9]. According to the authors, anti-crisis management is considered only from the standpoint of overcoming the consequences of the crisis and does not include a set of preventive measures. Migus I.P., Karpova K.V., Koval J.S. [7] and Pilguy S.S. [11] also support this view and believe that crisis management also applies exclusively to crisis management, which aims to overcome difficulties and overcome the crisis.

*Table 1*

**Scientific approaches to defining the essence of crisis management in the banking sector**

| № | Author  | Definition  |
|---|---|---|
| 1 | Buchko I.E. [1], Dyachkova Y.M., Shvetsova I.V. [3] | methods and forms of management used in crises to improve the economic and financial performance of the bank and its recovery from the crisis   |
| 2 | Zhovtanetska Ya. V. [4],                            | a set of tools and techniques to prevent crises and create the conditions for overcoming their consequences   |
| 3 | Oliynyk A.V. [8]                                    | a system of measures to overcome the negative consequences of the crisis that has already arisen; a set of tools for reorganization of the bank through the implementation of bankruptcy and reorganization |

| № | Author  | Definition   |
|---|---|--|
| 4 | Kryuchko L.S. [5],<br>Oshiyko A.A.,<br>Tatyanina S.M. [9],<br>Pshyk B.I. [12] | a set of special management decisions aimed at preventing and overcoming financial crises, as well as minimizing their negative financial consequences for the bank's activities |
| 5 | Manjos S.B. [6],<br>Pavlenko L.D.,<br>Semenets V.P. [10]                      | system of measures for making appropriate management decisions aimed at overcoming the negative consequences of the crisis   |

\* Source: compiled by the author on the basis [1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12]

An expanded understanding of crisis management is provided by Manjos S.B. [6], Pavlenko L.D. and Semenets V.P. [10], who consider it a set of principles and methods of development and implementation of a set of special management decisions aimed at preventing and overcoming financial crises, as well as minimizing their negative financial consequences for the activities of the bank [7].

In our opinion, the most complete definition assumes that anti-crisis management is a system of management measures to diagnose, prevent, neutralize and overcome crisis phenomena and their causes in relation to the financial and economic activities of the bank [8].

It should be noted that there are preventive and reactive crisis management (Fig. 1).

Preventive anti-crisis management means monitoring conducted to predict the possibility of crises and to study the possibilities of preparation for such a situation. The main difference of preventive anti-crisis management of the bank is forecasting the danger and possibility of crises, identifying and ensuring preparedness for crisis situations. The availability and development of institutions, procedures and mechanisms for crisis management in banks is an essential element in maintaining the financial stability of the economy as a whole. Thus, preventive anti-crisis regulation is provided through measures to monitor various risks and threats, indicative analysis and compliance of sustainable development of the bank with the main macroeconomic scenarios.

The relationship between effective bank management, including in times of crisis, and its risk management activities is becoming increasingly important in the framework of preventive regulation [11]. The most effective assessment of the degree of risk in the crisis management system is the calculation of risks by the method of Value at Risk (VaR). This method allows you to determine the amount of losses over a period of time in the event of a risky event affecting the market [9].

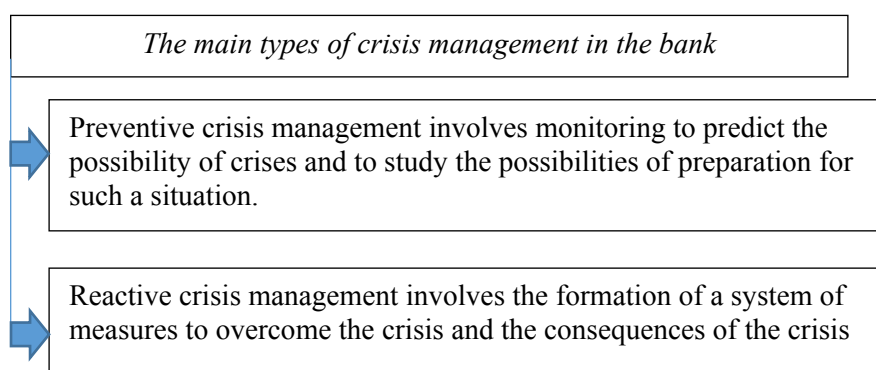


Fig. 1. The main types of crisis management in the bank

\* Source: compiled by the author on the basis [3, 7, 9, 11, 12]

One of the most obvious and effective tools for preventive crisis management is stress testing. With the help of this tool, two important tasks are achieved at once: the amount of losses in the most unfavorable development of events is assessed, the quality of one's own risk management system is determined, and the directions of its further improvement are determined. According to the results of stress testing, the bank has the opportunity to draw up an action plan to overcome and eliminate the negative consequences of the crisis in the event that it is impossible to avoid. Currently, the recommendations of Basel III have served as a basis for the development of existing approaches to crisis management in banks [10].

With regard to reactive crisis management, it should be noted that its levers are used mostly in conditions where preventive measures have not made it possible to avoid undesirable crises and their consequences. For banking institutions in crisis, convincing data is often not enough for them to react quickly. In such cases, the beginning of the reaction is delayed relative to the moment of rational action. Subject to the intensification of reactive management measures, the banking institution needs urgent and urgent measures of financial recovery, which are accompanied by significant changes in the organizational and financial structure of the institution.

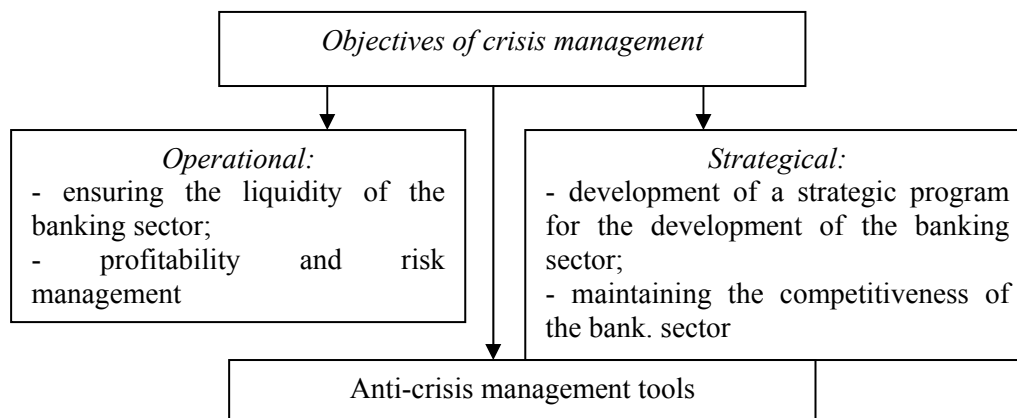
In Ukraine, methodological recommendations have been developed for banks to create plans to restore financial stability (self-improvement). Self-improvement plans are developed as part of the implementation of management processes and strategic planning of the bank, planning its capital and liquidity. They are built on the basis of a set of options that allow you to act in different stressful situations, and contain the conditions under which their implementation should begin [4].

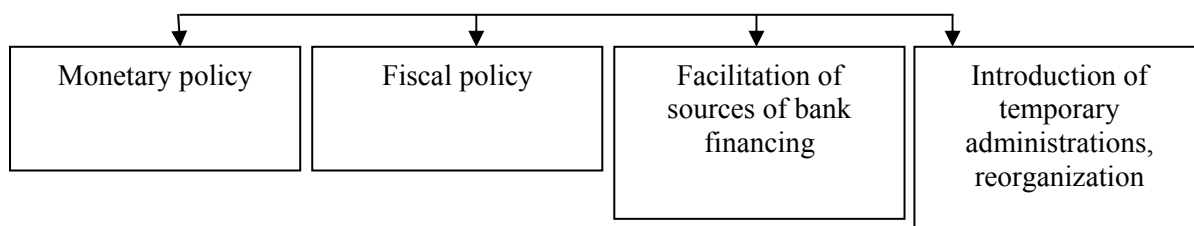
An important problem of anti-crisis management in banks is the untimely monitoring of changes in the banking sector of the economy. Monitoring the stability of the banking sector is an analysis of the state of the national banking sector and assessing the impact of the global banking environment, as well as identifying positive or negative factors that will cause changes in the banking sector in the future [4]. Crises can take many forms, which is why the central bank, as the main regulator, must set up an effective monitoring system that will allow it to carefully examine the general signs of impending crisis factors.

To date, the practice of anti-crisis management of banking includes the application of both formal norms and rules of monetary regulation, and informal, which have developed as a result of the real relationship of monetary regulators [8].

An effective anti-crisis management program of banking has a significant impact on the level of economic growth of the state, which is reflected in the welfare of any society. Implementation of anti-crisis measures in the banking sector through the use of a wide range of crisis management tools should be considered as a source of economic change, improving living standards, curbing inflation and stimulating business development, which in turn meets the strategic goals of the state [10].

In the process of crisis management to achieve the main objectives of ensuring the stability of the banking sector, the government and the central bank can use a wide range of methods and tools. Fig. 2) [10].





*Fig. 2. Objectives and means of anti-crisis management of the bank*

\* Source: compiled by the author on the basis [10]

Banks of Ukraine have been negatively affected by macroeconomic, institutional and regulatory issues for a long time. The spread of crisis phenomena in the economy threatens not only the profitability of banks, but also their functioning in general. The main reasons for the closure of banks are their inability to neutralize risks in the banking system, as well as to meet their obligations, due to the lack of resource base in financial institutions.

Specialized state anti-crisis management is necessary in the development and management of any entity with a high probability of crises. Regarding the implementation of anti-crisis management in the bank, it is a necessary condition for counteracting the crisis, the financial recovery of the bank and its stable long-term operation.

Traditional approaches of the state anti-crisis management to neutralize the crisis are not effective, and can lead to problems both for an individual bank and to destabilize the banking system as a whole. That is why it is important to develop theoretical and practical ways to improve crisis management in the bank, which in turn is a necessary condition for counteracting the crisis and financial recovery of the bank. In this regard, it is interesting to note the definition of the financial stability of the bank as its ability to carry out its activities and develop, to meet its obligations to creditors and counterparties in a timely manner, in accordance with the standards set by the regulator.

Over the last decade, different countries have gained new experience on this issue. Abroad, developed a mechanism for crisis management, associated with such a concept as a bank of «bad» assets. Large programs of so-called «quantitative easing» have been actively used by the monetary authorities of foreign countries as a macroeconomic element of crisis management.

*Conclusions.* Thus, anti-crisis management in the bank, in our opinion, provides a system of management measures to diagnose, prevent, neutralize and overcome crises and their causes in relation to the financial and economic activities of the bank. The study allows us to conclude that the ability of break-even operation and fulfillment of its obligations determines the viability of the bank, whose support is provided by preventive forecasting of danger and monitoring of possible threats. Based on the common opinion that the bank operates at risk, we can conclude that the crisis management at the level of a particular bank and crisis regulation at the level of the economy as a whole is aimed at maintaining the financial stability of both individual banks and the banking system. in general.

## References

1. Buchko I.E. Scoring as a method of reducing credit risk of the bank. Bulletin of the University of Banking of the National Bank of Ukraine. 2018. № 2. pp. 178–182.
2. Data from supervisory statistics of the NBU. The main indicators of banks. 2021. URL: <https://bank.gov.ua/en/statistic/supervision-statist/data-supervision#3>
3. Dyachkova Y.M., Shvetsova I.V. Improving methods of stabilizing the banking system of Ukraine in a risky economy. Economic Bulletin of Donbass. 2018. № 1 (51). Pp. 53-58.

4. Zhovtanetskaya Y.V. Models of anti-crisis management of financial activities of banks and features of their use. Socio-economic problems of the modern period of Ukraine. 2016. Vip. 1 (117). Pp. 64–69.
5. Kryuchko L.S. Features of management of domestic banks. Efficient economy. 2015. №4. URL: <https://dspace.dsau.dp.ua/jspui/handle/123456789/3091>
6. Manjos S.B. Anti-crisis management of banking: forms and technologies. Scientific Bulletin of Kherson State University. 2018. № 6. Ch. 5. S. 16–20.
7. Migus I.P., Karpova K.V., Koval J.S. Evaluation of measures of the state anti-crisis management in the banking sector by the NBU. Public administration: improvement and development. 2017. № 17. pp. 82–89
8. Oliynyk A.V. Anti-crisis management in the system of counteracting bankruptcy of banks. Economic and social development of economic development – the provision of information and new technologies. Wyższa Szkoła Zarządzania i Administracji w Opole: Opole, 2015. S. 465–477.
9. Oshiyko A.A., Tatianina S.M. Problems of crisis management in banks. Young Scientist. 2019. №10. Pp. 697-702
10. Pavlenko L.D., Semenets V.P. System of state anti-crisis management of the banking system as a basis for stable functioning of the domestic economy. Investments: practice and experience. 2019. № 2. S. 48–55.
11. Pilguy S.S. Conceptual principles of anti-crisis management of banking. Economic Bulletin of the National Mining University. 2017. № 3. pp. 86–92
12. Pshyk B.I. Modern methods of anti-crisis management of financial activities of the bank. Efficient economy. 2017. №12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5961>

The work was performed under scientific supervision of Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor ERKES O.

## **THEORETICAL FUNDAMENTALS OF CURRENCY RISK MANAGEMENT OF A FINANCIAL INSTITUTION**

**ZHYLYCH T., 1st year (Educational Degree «master») FFO KNUTE,  
specialty «Finance, Banking and Insurance»,  
specialization «Financial Intermediation»**

*Статтю присвячено дослідженню теоретичних основ управління валютним ризиком фінансової установи. Досліджено поняття «валютний ризик». Проаналізовано науково-методичні підходи управління валютним ризиком.*

*The article is devoted to the study of the theoretical foundations of currency risk management of a financial institution. The concept of «currency risk» is studied. Scientific and methodological approaches to currency risk management are analysed.*

Background. Stable development of the financial system and its competitiveness directly depend on effective currency risk management, as the foreign exchange market is one of the largest segments of the financial market, and foreign exchange transactions are among the most complex and risky banking operations.

Analysis of recent research and publications. Many domestic and foreign scientists, economists, researchers, such as: T.A. Vasilieva, N.G. Volyk, A.O. Epifanova, S.M. Kozmenko, K.T. Sveshnikova, M.A. Rebryk, L.A. Push, I.V. Popova, L.O. Primoska, L.A. Push [1] and others, has paid attention to the issue of currency risk management, its study. Despite the significant number of scientific publications in this direction, today the scientific and methodological principles of creating a mechanism for currency risk management in Ukrainian institutions are still insufficiently researched and developed.

The purpose of this article is to study the theoretical foundations of currency risk management in a financial institution.

The object of research is the process of currency risk management of a financial institution.

The subject of research is theoretical, methodological and practical aspects of currency risk management of a financial institution.

Results. In almost all developed countries there is a regime of flexible exchange rate formation, in which the exchange rate of the national currency is determined by the market. The National Bank of Ukraine abandoned the fixed one and introduced flexible exchange rate formation in 2015. Since then, the flexible exchange rate regime has been an important element of inflation targeting policy and has been a major safeguard against the accumulation of imbalances in the economy.

Since, in the last period, there have often been cases in which the exchange rate of the major international currencies has varied greatly ( fig.1), hedging currency risk becomes a necessity for any bank or another financial institution.

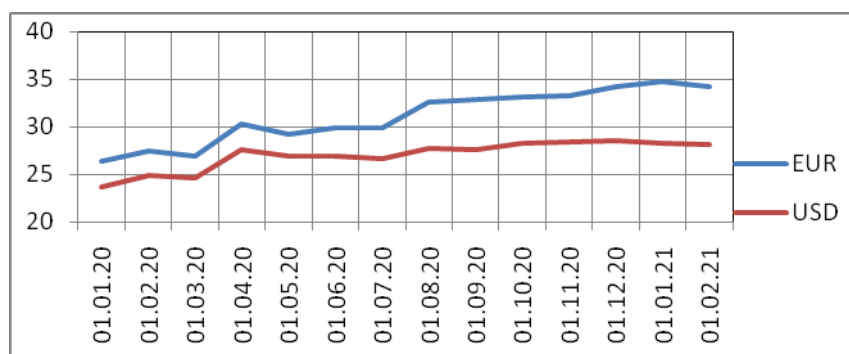


Fig. 1. Change in the exchange rate of the Euro and the Dollar against the Hryvnia for 2020 – 2021\*

\* compiled by the author based on the source[2]

In Ukraine, currency risk is quite important because most banks are licensed for such operations that they offer to customers and that they use and as a way of protecting capital and assets under high inflation conditions.

Currency risk is the existing or potential risk to income flow and capital that arises due to adverse fluctuations in foreign exchange rates and prices for bank metals [3]. Accounting Regulation (Standard) 13 «Financial Instruments» [4] discloses the nature of currency risk from an accounting point of view as the probability that the value of a financial instrument will change due to changes in exchange rates.

The economic essence of currency risk of a financial institution is that it is a consequence of imbalance of assets and liabilities in each of the currencies in terms and amounts and is associated with the internationalization of the banking market, the operation of transnational banks and companies, capital migration between countries and speculative growth of currency transactions. [5].

Exchange rates depend on a large number of factors that cause currency risks. The structure of currency risks is heterogeneous: they are divided into groups depending on the factors of their occurrence. There are three groups of currency risks in table 1.



**Types of currency risk\***

|  |  |
|--|--|
| settlement (translation, balance)                              | the source is a possible discrepancy between assets and liabilities denominated in currencies of different countries         |
| economic currency risks (economic exposure)                    | are defined as the probability of adverse effects of the exchange rate on the economic situation of the company (bank)       |
| operational (conversion) currency risks (transaction exposure) | represent the possibility of losing profits or incurring losses due to exchange rate fluctuations on the expected cash flows |

*\*compiled by the author based on the source[6]*

The essence of the currency risk management system of a financial institution should be considered in the context of the overall risk management system. Thus, the use of a systematic approach to defining the essence of risk management allows to identify and characterize its elements taking into account the peculiarities of their interaction with each other [7]. The mechanism is a system of interrelated organizational, economic and managerial methods that ensure the implementation of strategic objectives of the financial institution.

In addition, there is a legal framework governing foreign exchange transactions and the risks associated with them are: Law of Ukraine «About Currency and Foreign Exchange Transactions»[8], Resolution of the NBU Board of 02.01.2019 № 1» About approval of the Regulations on the structure of the foreign exchange market of Ukraine, conditions and procedure for trading in foreign currency and bank metals on the foreign exchange market of Ukraine «[9], Resolution of the Board of the NBU dated 02.01.2019 № 5 « About approval of the Regulations on protection measures and determination of the procedure for certain operations in foreign currency.[10]

The subjects of currency management are the following functional and structural units: the supervisory board, the board of the financial institution, the risk management unit, internal audit services, back offices, front offices.

The object of management in the system of currency risk management is currency risk, which can be represented as a system of certain types of currency risk, each of which, in turn, consists of the source of risk, exposure to it and the consequences of its implementation. Thus, currency risk management involves the influence of the entity on certain elements of currency risk.

For the proper functioning of the currency risk management mechanism in a financial institution, its provision should be established, which consists of:

- methodological support
- logistics,
- information support
- regulatory support
- staffing.

The primary task in the process of currency risk management is its detection [5]. At this stage, is determining the size of the open currency position and the degree of its risk. Detailed monitoring of changes in the size of the open position and compliance of current indicators with the established standards is the key to stable operation of the financial institution.

An equally important stage of currency risk management is the assessment of its magnitude. Correct quantification of currency risk is a very complex and important task.

The next step is to choose a method of currency risk management, so in order to fully cover this issue, we grouped the methods on [4,3]: – external: structural balancing of currency flows by terms and amounts; forward currency agreements; – internal: limitation; conducting current conversion operations; method of advance and lag (change in terms of foreign currency payments); discounting of payment claims in foreign currency.

It is substantiated that the control and monitoring of selected methods of currency risk management and assessment of their effectiveness will improve the existing management system in the bank as a whole.

At the last stage of currency risk management, the risk is constantly monitored with a feedback mechanism to determine whether the strategic goal of the financial institution has been achieved. In order to identify in time the deviations of the actual results of currency risk management from the planned indicators and to take appropriate corrective measures to achieve the goals of the financial institution, monitoring, control and audit procedures are developed and implemented.

Also, the choice of currency risk management methods depends on the strategy guided by the financial institution during the currency risk management process. In the process of currency risk management, the bank can apply two alternative strategies, keeping the currency position closed (currency matching strategy) or open (profit maximization strategy).

An asset and liability management strategy that balances the currency structure of the balance sheet is called currency matching. The application of this strategy allows the bank to avoid a significant part of currency risk. However, this strategy does not completely eliminate it, as there is a risk associated with the repatriation of profits from international activities or the payment of dividends in foreign currency.[5]

There is also an alternative strategy – profit maximization. Its essence is that market participants «play» on exchange rates to make profits of a speculative nature, leaving the currency position open and deliberately exposing themselves to increased risk.[3]

In this case, the management of the currency position is carried out in view of the pattern: a long currency position brings profits for the appreciation of foreign exchange and causes losses for its decline, and short – vice versa. Reducing the level of currency risk means not only reducing probable losses, but also limiting the potential for profit. It is this circumstance that motivates some participants in the foreign exchange market to deliberately leave their positions unprotected in the hope of additional profits from the favorable dynamics of market parameters.

Conclusion. A number of conclusions are drawn from the study regarding currency risk management. The first is that no country can, under the current conditions, carry out its activity in autarchic regime. Therefore, each country must export and import, that is, participate in the international division of labor. From this point of view, it is essential to analyze the exchange rate when importing and the exchange rate when exporting. Both have an impact on the final result of the company concerned, On the other hand, adequate management of the forecasting, monitoring and undertaking of measures must be ensured so as to minimize the currency risk. The indicators used in currency risk analysis are important and they must be viewed in their complexity and correlation as they are calculated and as they result from the data used. Therefore, currency risks are an integral part of financial activities, so the effective organization of the risk management mechanism should be one of the key competitive advantages of the financial institution. These institutions should pay considerable attention to both the functional component of the mechanism and the component of formation, adhere to all stages of the process of currency risk management. With the developed mechanism, financial institutions will be able to more effectively manage risks, reduce the risk of their occurrence, and if necessary minimize them, which will help ensure the stability of revenues and increase the financial stability of the financial institution.

## References

1. A.A Epifanov, T.A Vasilieva, S.M Kozmenko, etc., ed. Dr. Econ. Sciences, Prof. A.A Epifanova and Dr. Econ. Sciences, Prof. T.A Vasilieva Management of market risks and risks of system characteristics: Bank risk – my: SHEI «UABS NBU», 2012. – 299 p.
2. Official exchange rate 2021 URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerate> 25.02.2021
3. Lyubich O.O Methodological problems of financial management in the banking sector of Ukraine: lessons of crisis: Finance of Ukraine: Kyiv, 2019.5. C. 71–79.

4. Anghel, M.G., Sfetcu, M., Bodo, G. and Burea, D., Bank Risk Management, No. 11, 2017. pp. 87-94.
5. Anghel, M.G., Popescu, A.M., Sfetcu, M. and Mirea, M. (2018). Model of Credit Risk Analysis and Management. No. 8, 2018 pp. 29-38.
6. Anghelache, C. and Bodo, G., General Methods of Management the Credit Risk: International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences, Vol. 8, № 1, 2018 pp. 143-152.
7. Cipovova, E. and Dlaskova, G. Comparison of Different Methods of Credit Risk Management of the Commercial Bank to Accelerate Lending Activities for SME Segment: European Research Studies, Vol. 19, issue (4), 2016 pp. 17-26
8. «About currency and currency transactions»: Law of Ukraine № 2473-VIII, Kyiv, June 21, 2018
9. «About approval of the Regulations on the structure of the foreign exchange market of Ukraine, conditions and procedure for trading in foreign currency and bank metals on the foreign exchange market of Ukraine»: Resolution of the Board of the NBU from 02.01.2019 № 1
10. «About approval of the Regulations on protection measures and determination of the procedure for carrying out certain operations in foreign currency»: Resolution of the Board of the NBU dated 02.01.2019 № 5

The work was performed under scientific supervision of Doctor of Philosophy in Economics, Cand of Economic Sciences, Associate Professor of Banking Y. SERAZHYM

## **THEORETICAL ASPECTS OF CAPITAL MANAGEMENT OF NON-BANKING FINANCIAL INSTITUTIONS**

**PANCHENKO A., 1 course (OS «master») FFA KNUTE,  
speciality «Finance, Banking and Insurance»,  
specialization «Financial Intermediation»**

*Статтю присвячено дослідженню теоретичних аспектів управління капіталом небанківських фінансових установ. Досліджено поняття «управління капіталом фінансової установи». Проаналізовано науково-методичні підходи до визначення категорії «капітал фінансової установи» та його складових.*

*The article is devoted to the study of the theoretical foundations of the capital management of non-banking financial institutions.. The concept of « capital management of non-banking financial institutions.» is studied. Scientific and methodological approaches to defining the category of «capital management of non-banking financial institutions», its components are analyzed.*

Actuality of theme. Non-bank financial institutions in Ukraine operate in conditions of significant political and legislative risks, inflation processes, low level of guarantees of fulfillment of obligations by counterparties and low financial culture. I think the main reason for the low level of capitalization of financial institutions in Ukraine is the lack of theoretical and methodological support for capital adequacy management at the required level, to enable problems to be identified in the early stages of their emergence, to make sound management decisions in determining tools and methods of financial resources risks to address the capital shortfall. Globalization of the economy increases competition in financial markets. Thus, there are many negative factors in the

functioning of the non-banking financial market of Ukraine. Therefore, without realizing the nature of risks, the need to identify and measure them, without the introduction of modern risk management technologies, as well as modern tools of prudential supervision and regulation at the state level, it is impossible to ensure stable operation of non-bank financial institutions in Ukraine.

The study of the theoretical and practical principles of capital management of non-banking financial institutions in the current state, its role and possible future development, was considered and analyzed in the works of many scientists, including: Chmutova I.M [1], Shirinyan L.V. [2], Pshyk B.I [3], Levchenko V. [4], Bitdaeva A.B [5], Seliverstova L.S [6], Shishpanova N.O. [7], Prysyzhnyuk V. [8], Levaeva L.Yu. [9], Obushna O.M. [10] However, these issues remain important and need further elaboration and further study.

The aim of the article is to study the theoretical foundations of capital management of non-bank financial institutions.

The object of research is the process of capital management of non-bank financial institutions.

The subject of the study is the theoretical, methodological and practical aspects of capital management of non-bank financial institutions.

In my opinion, capital is a set of monetary, tangible and intangible assets of an entity that are mobilized from various sources and involved in operating and investing processes in order to generate income and / or maximize the market value of its assets.

The economic essence of capital is manifested in the following: capital is the main factor of production, because it is capital that plays a leading role in the process of combining all factors of production into a single production complex [8]; capital is a characteristic of the financial resources of the entity that generate income, while capital can act separately from the production factor in the form of invested capital [10]; capital is the main measure of its market value of the institution. Establishing the optimal capital structure involves a ratio of own and borrowed sources of capital formation of the enterprise, which allows to fully ensure the growth of return on equity [11, c. 94].

The capital of the institution, as the main source of maximum profit, profitability, financial stability and a means of increasing competitive advantage at the present stage of development of society [6] needs effective management. Capital management is carried out by applying a system of principles and methods of development and implementation of management decisions related to its optimal formation from various sources, as well as ensuring its effective use in various economic activities of the enterprise. In a broad sense, the word financial management means the development of policies for the formation of capital of the institution and its distribution, decision-making in accordance with this policy, financial planning, preparation and analysis of financial statements, organization of control over the implementation of decisions. In the narrow sense, financial management is the management of a limited amount of money and its spending in conditions of uncertainty of market relations and risk. [11, p. 95]. The main purpose of capital management is to maximize the market value of the institution and ensure the welfare of its owners in the current and future periods.

The very search for ways to improve the efficiency of capital management of a financial institution requires in-depth economic analysis, which should include macroeconomic and microeconomic components. Especially in the period of market instability requires attention to the management of working capital of a financial institution at the level of financial analysis of current assets and management analysis of current assets. Determining the volume and structure of current assets is one of the main tasks of working capital analysis. To ensure the financial stability of the financial institution and long-term economic activity, it is necessary to have a sufficient amount of working capital to be able to cover accounts payable and maintain its liquidity and solvency [3, p. 23]. To this end, it is to assess the dynamics of the volume and structure of working capital, experts group the assets of the balance sheet into separate specific groups on the basis of liquidity. That is, the working capital of the enterprise can be represented in the form of low liquid assets (inventories and costs); medium liquid assets (shipped goods and receivables) and highly liquid assets (cash, securities, others). Analytical grouping of assets into separate groups allows you to more effectively

develop management programs. In addition to analytical grouping, it is necessary to use factor analysis more widely, which allows to identify the magnitude of the impact of changes in the volume and structure of working capital. The speed of capital turnover affects the financial results of the financial institution. In particular, indicators such as solvency, financial stability, liquidity and business activity. Always the analysis of the volume and structure of working capital allows you to optimize and ensure management decisions on the risk of liquidity loss and ensure efficiency [3, p. 24]. Thus, the analysis of working capital for management allows for financial planning and forecasting of the financial needs of the financial institution. To ensure the process of working capital management of a financial institution, it is necessary to maintain an information system that would allow to determine future management decisions on the formation and use of financial resources of the financial institution.

The National Bank regulates the activities of non-bank financial services market participants: insurers, credit unions, financial companies and lessors. The regulation of the non-banking financial services market is carried out in order to protect the rights and interests of consumers, equal access to financial services, compliance by financial market participants with the requirements of the law, control over market transparency and openness. The National Bank develops and implements new regulations based on the best international standards and practices. When regulating the non-banking financial services market, the National Bank is guided by the principles defined by the Law of Ukraine «On Financial Services and State Regulation of Financial Services Markets» in the field of consumer protection, supervision and licensing in the non-banking financial services market [12].

The National Bank of Ukraine in the field of state regulation of non-banking financial services markets within the competence defined by part one of Article 21 of the Law «On Financial Services and State Regulation of Financial Services Markets» establishes mandatory criteria and standards of capital adequacy and solvency, liquidity, profitability, asset quality and riskiness of transactions, compliance with the rules of financial services and other indicators and requirements that limit the risks of transactions with financial assets

The minimum amount of capital of financial institutions required for their establishment and the general requirements for regulatory capital required for their operation are determined by the laws of Ukraine on the regulation of certain markets for financial services.

According to the legislation, in order to regulate the activities of non-banking financial institutions, they must comply with the following mandatory financial standards and requirements:

- 1) capital adequacy ratio (K1);
- 2) maximum risk ratio per person or related parties (K2);
- 3) liquidity reserve ratio (K3);
- 4) requirements for limiting the risks of the guarantor with financial assets.

*Table 1*

### **Mandatory financial regulations governing the activities of non-bank financial institutions**

| Financial standard                                    | Purpose of setting  | Value       |
|---|---|-------------|
| capital adequacy ratio (K1)                           | ensuring timely and full performance by the guarantor of its obligations under the issued guarantees and sureties.  | $\geq 7\%$  |
| maximum risk ratio per person or related persons (K2) | limiting the risks of the guarantor arising from the failure of such persons to fulfill their obligations.  | $\leq 20\%$ |
| liquidity reserve ratio (K3)                          | ensuring continuous liquidity management while maintaining it at a sufficient level for timely fulfillment of all commitments, taking into account their volume and maturity, the required ratio between own funds and liabilities, the formation of optimal asset structure with increasing share of high-quality assets with acceptable risk to fulfill legitimate requirements for issued guarantees and sureties. | $> 0$       |

\* Compiled by the author based on [13]

Guarantors – financial institutions that have received a license to conduct business activities for the provision of guarantees and sureties (except for credit unions).

Capital adequacy ratio (K1) is defined as the ratio of the equity of the guarantor, reduced by the amount of long-term financial investments, which are accounted for by the method of participation in the capital of other enterprises and other financial investments, promissory notes, securities not listed on at least one of the stock exchanges (including trading in stock exchanges prohibited by the legislation of Ukraine) to the book value of the guarantor's assets, weighted by the degree of risk, increased by the amount of liabilities for all types of guarantees and sureties provided by the guarantor, which are recorded in off-balance sheet accounts [13].

The maximum risk ratio per person or related parties (K2) is defined as:

- the ratio of the amount of the guarantor's claims against the person and the financial obligations provided by the guarantor to such person to the guarantor's equity less the amount of long-term financial investments accounted for using the equity of other enterprises and other financial investments, promissory notes, securities, that are not on the stock exchange list of at least one of the stock exchanges (including trading in stock exchanges prohibited by the legislation of Ukraine);

- the ratio of the amount of the guarantor's claims to all persons related to the guarantor and financial obligations provided by the guarantor to such persons to the guarantor's equity less the amount of long-term financial investments accounted for using the equity method of other enterprises and other financial investments, promissory notes, securities that are not on the stock exchange list of at least one of the stock exchanges (including trading in stock exchanges is prohibited by the legislation of Ukraine) [13].

The estimated liquidity reserve of the guarantor consists of 10 percent of current liabilities and collateral and the amount of liabilities for all types of guarantees and sureties provided by the guarantor, which are recorded in off-balance sheet accounts.

Requirements for limiting the risks of the guarantor with financial assets:

1. Guarantors are obliged to have an internal methodology (regulations) approved by the management body for risk assessment in relation to the provision of guarantees, sureties and their provision, as well as effective procedures for timely identification, calculation, assessment, monitoring, control and management of risks related to guarantee provision. and sureties.

2. The guarantor identifies related parties in accordance with the Law of Ukraine «On Financial Services and State Regulation of Financial Services Markets».

3. When calculating the maximum risk ratio per person or related parties (K2), assets are included at book value [16].

The largest share of assets of non-banking financial institutions is concentrated in insurance and financial companies, so I think we need to pay more attention to capital management of these financial institutions, which may be reflected in the activities of pawnshops. I consider it inexpedient to consider the management of the capital of credit unions, because in essence the credit union, according to the law, is a non-profit organization, although it uses certain mechanisms to make a profit.

Insurers are obliged to comply with the following conditions of solvency:

1) the availability of the paid-up statutory fund for resident insurers or the guarantee deposit for branches of non-resident insurers and the availability of the insurer's guarantee fund;

2) creation of insurance reserves sufficient for future payments of insurance sums and insurance indemnities;

3) excess of the actual solvency margin of the insurer over the estimated regulatory solvency margin.

The minimum size of the statutory fund (guarantee deposit) of an insurer engaged in types of insurance other than life insurance is set at the equivalent of 1 million euros, and an insurer engaged in life insurance is set at 10 million euros at the exchange rate of Ukraine. The guarantee fund of the insurer includes additional and reserve capital, as well as the amount of retained earnings. Insurers can create free reserves at the expense of retained earnings [14].

Free reserves are the share of the insurer's own funds, which is reserved in order to ensure the solvency of the insurer in accordance with the accepted method of insurance activities [14].

The regulatory solvency margin of an insurer that provides types of insurance other than life insurance, on any date is equal to the greater of the specified values, namely:

the first – is calculated by multiplying the amount of insurance premiums for the previous 12 months by 0.18 (the last month will consist of the number of days on the date of calculation). At the same time, the amount of insurance premiums is reduced by 50 percent of insurance premiums due to reinsurers;

the second – is calculated by multiplying the amount of insurance payments for the previous 12 months by 0.26 (the last month will consist of the number of days on the date of calculation). At the same time, the amount of insurance payments is reduced by 50 percent of payments reimbursed by reinsurers in accordance with the concluded reinsurance contracts. The regulatory solvency margin of the insurer that provides life insurance at any date is equal to the value determined by multiplying the total amount of the long-term liability reserve (mathematical reserve) by 0.05. The total amount of the long-term liability reserve (mathematical reserve) is equal to the sum of the long-term liability reserves (mathematical reserves), which are determined on any date separately for each life insurance contract. If the sum insured for a particular subject of the insurance contract exceeds 10 percent of the amount of paid-in share capital and formed free reserves and insurance reserves, the insurer is obliged to enter into a reinsurance contract [14].

The capital of a credit union consists of share, reserve and additional capital, as well as the balance of retained earnings of the union and may not be less than 10 percent of the amount of its total liabilities. The share capital of a credit union is formed at the expense of obligatory and additional share membership fees of the members of the credit union.

The reserve capital is intended to compensate for possible losses of the credit union, which cannot be covered by the current year's income, to ensure the solvency of the credit union and to protect the savings of its members. The reserve capital of a credit union is formed at the expense of the entrance fees of the members of the credit union and part of the income of the credit union until it reaches at least 15 percent of the amount of assets weighted on the risk of the credit union. The charter of the credit union may provide for other sources of reserve capital. Upon liquidation of the union, the balance of reserve capital is credited to the State Budget of Ukraine. Additional capital of a credit union is formed at the expense of target contributions of union members, charitable contributions of individuals and legal entities, gratuitously received property and non-current assets. In case of liquidation of the union, the balance of additional capital is credited to the State Budget of Ukraine. The decision to use the capital to cover the losses of the credit union is made by the supervisory board of the credit union in the manner prescribed by law and the decision of the general meeting of members of the credit union [15].

The pawnshop is obliged to form a reserve fund in accordance with Article 14 of the Law of Ukraine «On Business Associations» and to form through impairment (impairment) of assets a reserve in accordance with international financial reporting standards, taking into account the requirements of the Tax Code of Ukraine. The pawnshop must have an equity of at least 500 thousand hryvnias, and if the pawnshop has separate units – at least 1 million hryvnias [16].

As part of the financial institution's obligation to have equity of at least:

– than UAH 3 million for financial companies that plan to provide one type of financial services;

- less than UAH 5 million for financial companies that plan to provide two or more types of financial services. [17].

Risks of any kind are manageable, which allows to some extent to predict their consequences, and hence – the financial costs of compensation. It should be noted that in practice, modern risk management systems are quite expensive and therefore initiatives to implement these systems are observed only in some cases. It is important to implement effective risk management to manage risks and find ways to eliminate or minimize them, for the effective functioning of non-bank financial institutions and ensure the proper state of their financial security. In addition, the

importance of using risk management in domestic practice is indicated as one of the promising areas of development of the domestic non-banking financial market [17, p. 112].

Conclusion. Thus, capital management of a financial institution is an activity aimed at forming the optimal ratio of equity and borrowed capital, ensuring efficient use of equity, placement of accumulated insurance reserves taking into account the principles of security, profitability, liquidity and diversification, resulting in increased market value. balance the interests of all stakeholders – owners, employees, customers, third parties and the state.

Capital management of a financial institution can be public, internal and professional. At the state level, requirements are set for the availability and sufficiency of the institution's capital and the directions of its implementation in the assets of a financial company. At the financial company level, the task of maximizing the value of the capital invested by the owners is solved, taking into account the regulatory requirements for its size and placement, while ensuring the conditions for timely and full fulfillment of obligations to customers. Professional capital management involves compliance with these requirements and, in addition, to ensure greater diversification of assets of the financial institution and their higher profitability. The main ways to ensure the appropriate level of financial stability and minimize the risks of a financial institution is to create conditions for financing activities both through the use of own resources and through credit operations. At the same time, the advantages and disadvantages of financing activities from various sources should be clearly defined. The use of a particular type of source of capital appreciation should be associated with a thorough assessment of the impact of such actions in terms of ensuring future levels of solvency and financial stability and correlate with the need to maximize the final positive financial performance of the financial institution. The efficiency of the enterprise largely depends on the level of development and improvement of the capital structure management system, as the required amount of financial resources is an important condition for sustainable economic growth. When developing a general system of enterprise management, it is necessary to choose a capital structure that will minimize the weighted average cost of capital, while ensuring a sufficient level of business activity of the enterprise.

## References

1. Chmutova I.M. Enterprise capital: analysis, evaluation, management tools and the role of the banking system in its financing: a monograph Чмутова, О.В. Peresunko. – H .: FOP Pavlenko O.G; VD «INZHEK», 2010. – 380 p.
2. Shirinyan L.V. Financial regulation of the insurance market: problems of theory and practice: monograph / L.V. Shirinyan. – Kyiv: Center for Educational Literature, 2014. – 458 p.
3. Pshyk B.I. Modern problems of development of non-banking financial services markets in Ukraine and ways to solve them. Efficient economy. 2017. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5759>.
4. Vieriezubova T., Levchenko V. Openness of the insurance market for foreign entities: methodology and experience of Ukraine. Financial Markets, Institutions and Risks. 2017. № 1(2). P. 87-95. DOI: [http://doi.org/10.21272/fmir.1\(2\).87-95.2017](http://doi.org/10.21272/fmir.1(2).87-95.2017).
5. Bitdaeva A.B. The financial market of the Russian Federation: problems and prospects of development. Scientific community of students of the XXI century. 2017. № 5 (20). URL: [http://sibac.info/archive/economy/5\(20\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/5(20).pdf).
6. Seliverstova L.S., Adamenko I.P. Features of the financial market of Ukraine. Investments: practice and experience. 2018. № 9. pp. 13–17.
7. Shishpanova N.O., Ivanov A.A. Financial market of Ukraine: current status, problems and prospects. Modern Economics. 2017. Vip. 1. pp. 66-72.
8. Prysyzhnyuk V. Lombard business of Ukraine: state and prospects of development. – 2012. [Electronic resource]: [http://sophus.at.ua/publ/2012\\_12\\_11\\_12\\_kampodilsk/sekcija\\_9\\_2012\\_12\\_11\\_12 / lombardnij\\_biznes\\_ukrajini\\_stan\\_ta\\_perspektivi\\_rozvitku / 19-1-0-447](http://sophus.at.ua/publ/2012_12_11_12_kampodilsk/sekcija_9_2012_12_11_12/lombardnij_biznes_ukrajini_stan_ta_perspektivi_rozvitku/19-1-0-447)



9. Levaeva L. Yu. Ph.D. Formation of financial strategy for the development of pawnshops. [Electronic resource]: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2 & I21DBN = UJRN & P21DBN = UJRN & IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD = 1 & Image\\_file\\_name = PDF 42 ecvu](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF_42_ecvu)

The work was performed under scientific supervision of Doctor of Philosophy in Economics, Cand of Economic Sciences, Associate Professor of Banking Y. SERAZHYM

## **МЕХАНІЗМ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ БРОКЕРІВ**

### **БРОКЕРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ВАЛЮТНОМУ РИНКУ**

**БОКАЧ В., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Фінансове брокерство»**

*Статтю присвячено дослідженню брокерської діяльності на валютному ринку. Нині брокери займають важливе місце в системі ринкових відносин. Проаналізовано загальний вплив та організацію роботи посередників різних видів.*

*The article is devoted to the study of brokerage activities in the foreign exchange market. Today, brokers occupy an important place in the system of market relations. The general influence and organization of work of intermediaries of different types are analyzed.*

Актуальність теми. Брокери займають важливе місце в системі ринкових відносин. Їх діяльність забезпечує досягнення низки цільових орієнтирів в економіці, а також активізацію та спрощення доступу для інших учасників ринку до торгових та обмінних операцій. Особливе місце з-поміж всіх учасників валютного ринку слід віднести саме брокерам. Їх діяльність є орієнтиром щодо вартості здійснюваних операцій та послуг. В умовах кризових обставин світової та української економіки діяльність брокерів набуває нових рис та вимагає додаткових обговорень, що й зумовлює актуальність дослідження даної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам мобілізації фінансових ресурсів у ринковій економіці, розвитку ринку фінансових послуг та його впливу на економічне зростання країни присвячено значну кількість наукових праць як вітчизняних, так і закордонних учених. Чимало вітчизняних авторів займаються вивченням проблем розвитку ринку та брокерів на ньому, а саме: С. Архієреєв, Я. Зінченко, В. Корнєєв, І. Лютий, А. Пересада, В. Унінець – Ходаківська, В. Шелудько, І. Школьник. Також заслуговують на увагу дослідження таких західних авторів, як Ф. Ален, Р. Бернард, А. Бут, М. Квінтін, Р. Левін, Я. Міркін, П. Хартман та інші.

Метою статті є проведення аналізу брокерської діяльності на валютному ринку та визначення впливу брокерів на розвиток ринку в цілому.

Об'єктом дослідження є місце брокерів на валютному ринку

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні аспекти організації брокерської діяльності.

В сучасності брокери є барометром економічного і політичного життя країн. На їх діяльність та діяльність бірж впливають економічні, внутрішньо- і зовнішньополітичні

процеси, суб'єктивні інтереси учасників біржової торгівлі та їх клієнтів. Це стосується в першу чергу фінансових бірж та центрального банку, які виступають регуляторами фінансового ринку.

Брокери на ринку мають просту організаційну структуру. І разом із біржами фінансовими в цілому, і валютними зокрема замінюють громіздку, витратну і неефективну ієрархічну систему галузевого перерозподілу фінансових ресурсів. Вони являють собою постійно діючий регульований валютний ринок, створюючи можливості для мобілізації фінансових ресурсів та їх обмінних операцій.

З точки зору правового статусу в світовій практиці існують три типи брокерів: публічно-правові, приватні та змішані. Як публічно-правова організація, брокери знаходяться під постійним контролем держави, яка розробляє правила торгівлі та стежить за їх виконанням, забезпечує правопорядок під час торгів.

Брокери як приватні компанії створюються у формі акціонерних товариств. Вони абсолютно самостійні в організації торгівлі. Всі операції здійснюються відповідно до чинного в країні законодавства, порушення якого передбачає певну правову відповідальність. Держава не бере на себе ніяких гарантій щодо забезпечення стабільності операцій таких брокерів та зниженню ризику обмінних угод.

Брокер надає своїм клієнтам такі види послуг:

- належним чином організоване місце на біржі для торгівлі та обмінних операцій;
- надання рекомендацій щодо визначення поточного курсу валют;
- акумулювання тимчасово вільних коштів і їх перерозподіл;
- наявність гласності та відкритості торгів і обмінних операцій;
- розробку механізму для неупередженого вирішення спорів;
- забезпечення гарантії виконання угод;
- розробку і контроль виконання етичних стандартів, кодексу поведінки учасників ринку.

Крім того, існують саморегулюючі організації, в які входять професійні учасники ринку. Зі свого боку ці організації також можуть спостерігати за компаніями.

Міжнародна торгівля здебільшого здійснюється шляхом обміну вартості товарів та послуг в умовах однієї валюти на валюту іншої. Така торгівля не використовує систему бартерної торгівлі, тому нам потрібно враховувати той факт, що практично кожна країна (або група країн, що утворюють валютний союз) має власну грошову одиницю або валюту. Крім того, існує також низка міжнародних операцій, що мають виключно фінансовий характер, наприклад, торгова діяльність, яка може передбачати обмін різних валют.

Отже, необхідність валютного ринку, де різні національні валюти можна обмінювати (купувати та продавати) одна на одну. Валютний ринок, як і будь-яка інша концепція ринку, яка використовується в економічній теорії, не є точним фізичним місцем. Він фактично формується банками, брокерами та іншими уповноваженими представниками, до яких економічні агенти звертаються з метою купівлі та продажу різних валют. Ці представники ринку пов'язані між собою телефоном, телексом, комп'ютером чи іншими способами, і, отже, ринок має міжнародний, а не національний вимір.

Величезний обсяг торгівлі на валютному ринку вимагає розгалуженої комунікаційної мережі між торговцями та складної системи розрахунків для переказу платежів у різних валютах між покупцями та продавцями різних валют. Трейдери можуть отримати інформацію, яку надають такі великі комерційні дистриб'ютори, як Reuters та Bloomberg. Потім торговці можуть контактувати один з одним, отримувати фактичні ціни та домовлятися про угоди. Крім того, вони можуть звернутися до валютного брокера для посередництва угоди, або вони можуть торгувати в електронній брокерській системі, де котирування на екрані є транзакційними. Коли домовляються про торгівлю, банки здійснюють зв'язок та передають кошти в електронному вигляді, використовуючи системи платежів, як-то SWIFT.

Оскільки міжвалютні операції можуть передбачати одночасний обмін валют, існує ризик того, що буде здійснено лише один етап транзакції, через можливість того, що сторони використовують різні системи в різних країнах, які працюють за різними часовими поясами. Це відоме як ризик міжвалютного розрахунку або ризик Герштата. Нещодавно валютні дилери, закликані BIS, розробили ряд практик для обмеження ризику розрахунків [2].

Таблиця 1

### Зміст заходів щодо обмеження ризику Герштата

|      |   |
|------|---|
| I.   | банки тепер мають суворі обмеження щодо кількості операцій, які вони готові здійснити з одним контрагентом у певний день.   |
| II.  | банки почали брати участь у різноманітних системах взаємозаліку, згідно з якими вони погоджуються переказувати чисті обернені суми лише наприкінці торгового дня. |
| III. | ризик розрахунків усувається, якщо обмін двох грошей відбувається одночасно в процесі, відомому як платіж проти платежу.  |

\* побудовано автором за даними [2]

Традиційно основними учасниками валютного ринку є комерційні банки, інвестиційні банки та брокерські фірми у найбільших фінансових містах світу. Трейдери цих банків і фірм виконують функцію дилерів іноземної валюти, які прагнуть придбати іноземну валюту за низьким курсом і продати за вищим курсом, щоб отримати прибуток. За допомогою цього процесу дилери одночасно відповідають за «ринок» у валютах, в яких вони спеціалізуються. Наприклад, готові укласти операції з роздрібними клієнтами чи іншими дилерами, вони забезпечують ліквідність ринку, що полегшує та дешевше поєднує покупців і продавців. Коли є велика кількість покупців і продавців, ринки, як правило, дуже ліквідні, а транзакційні витрати низькі, що було б корисно для тих, хто хотів би скористатися ринком.

Валютні брокери не намагаються купувати дешево, а продавати високо. Натомість брокери задовольняють роль фінансового посередника. Вони відповідають покупцям і продавцям, але не ризикують власними коштами. За виконання цієї послуги вони потім отримують брокерський внесок. Валютні брокери, як правило, мають безліч ліній зв'язку, відкритих для різних валютних дилерів, і вони надають дилерам інформацію про найкращі доступні ціни. Валютні дилери часто використовують цих брокерів, щоб розкрити дуже великі позиції в певній валюті, щоб зберегти свою анонімність.

Поки брокери продовжують відігравати важливу роль в торгівлі іноземною валютою, значна частина брокерського бізнесу зараз відбувається за допомогою комп'ютеризованих торгових систем. На початку 90-х Reuters (нині Thomson Reuters), великий постачальник фінансової інформації, та Electronic Brokering Service (EBS) запустили перші анонімні електронні брокерські системи для торгівлі іноземною валютою на спотовому ринку. Потім торгівля здійснюється через мережу пов'язаних комп'ютерних терміналів серед іноземних дилерів-учасників. При використанні цієї системи ціни на валюту відображаються на екранах комп'ютерів, а угоди укладаються натисканням клавіші або автоматичним узгодженням угод у системі. Перш ніж угода буде здійснена, будь-яка з систем перевіряє наявність взаємної кредитоспроможності між ініціатором угоди та контрагентом; або кожен контрагент повинен попередньо перевірити свою кредитоспроможність [2].

Успішність здійснення операцій на валютному ринку для власника коштів визначається високим ступенем його компетенції у процесі здійснення обмінних операцій. В іншому випадку – ризик операцій підвищується багаторазово. Важливо відзначити, що крім високого ступеня ризику і необхідної кваліфікації. Високий ступінь ризику також пояснюється відсутністю вимоги застави від інших учасників операції або гарантії повернення суми [1]. Такі умови взаємодії вимагають від учасників угоди особливого ступеня взаємної довіри.

Слід визнати, що на сьогодні не вистачає досліджень у галузі доказів соціальної відповідальності в діяльності валютних брокерів, тоді як інтерес до торгівлі валютою зростає. Крім того, характер валютного ринку та погані результати роботи роздрібних торговців можуть призвести до сумнівів щодо надійності деяких валютних брокерів, тому доцільно підвищувати рівень надійності компаній за рахунок наявності соціально відповідальної діяльності. Соціально відповідальну діяльність розмежовують на чотири обов'язки: економічну, юридичну, етичну та благодійну, тоді як наголос слід приділити юридичній відповідальності.

Наукові дослідження в цій сфері доводять, що жоден з брокерів не займається повною мірою діяльністю корпоративної соціальної відповідальності, тоді як найбільший брак – це етичні обов'язки. Проте майже всі брокери виконують юридичні обов'язки в повному обсязі, що важливо для компаній, що працюють у цій галузі, і деякі з них звертають увагу на благодійні та соціальні проекти [3].

Послуги брокера все ближче по суті до довірчого управління або фінансового консультування. Таке тлумачення вимагає від регуляторів визнати, що модель винагороди брокерів і правила, яким вони повинні слідувати, пропонуючи свої продукти, повинні відповідати умовам регулювання професійних учасників валютного ринку. Так директива ЄС про ринки фінансових інструментів не поділяє посередників на брокерів, дилерів, керуючих, а пропонує єдине збірне поняття «інвестиційна фірма», яка несе фідучіарну відповідальність перед клієнтами.

Вона може бути різною. Якщо посередник виконує вказівки клієнта, не впливаючи на активи, які той набуває, то він не несе відповідальності за наслідки таких операцій. Єдиний обов'язок брокера – здійснити операцію «на найкращих для клієнта умовах». Якщо ж брокер впливає на рішення клієнта – що придбати, в якій портфель вкластися – і неправильно оцінив його ризик-профіль, не розкрив необхідну інформацію або запропонував невигідну угоду, то він повинен відшкодувати клієнтові понесені збитки [4].

Щоб визначити, де починається відповідальність брокера, центральні банки ряду країн пропонують тестувати клієнтів як інвесторів при укладанні договору довірчого управління.

Широке застосування терміну «інвестиційна фірма» не обов'язково означає, що зникне поняття брокера або довірчого керуючого. В Європі це поняття навіть ширше, ніж наше поняття «профучасників ринку», при цьому брокерська діяльність і діяльність з управління в Європі регулюється і ліцензується окремо.

Брокер повинен компенсувати клієнтові збиток – якщо продав йому стратегію, яка не відповідає його ризик-профілю. Вплив ринкових чинників на успішність стратегії виключати все ж не можна, правила ризик-профілювання необхідно встановити на рівні саморегулюючих організацій. Якщо брокер рекомендував клієнту інструмент, відповідний його інвестиційному профілю, він не повинен нести відповідальність за те, що з ним станеться, якщо негативні зміни не могли бути спрогнозовані на момент такої рекомендації [4].

Україна також рухається в оновленні законодавчого регулювання сфери брокерської діяльності на валютному ринку зокрема та на фінансовому ринку в цілому. Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом передбачене узгодження українського законодавства з нормами ЄС у сфері фінансових послуг, корпоративного управління та діяльності компаній.

На виконання цього в Україні прийнято Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів» [5].

Як очікується, цей документ усуне низку проблем, які заважали повноцінному функціонуванню та подальшому розвитку ринків капіталу в Україні. Адже розбудова ринків капіталу, що повноцінно функціонують, є вкрай важливою для зростання української економіки.

Закон комплексно врегулює питання функціонування ринків деривативних (похідних) фінансових інструментів, ринків капіталу та організованих товарних ринків, а також розбудови їхньої інфраструктури.

Також документ містить перелік та опис видів професійної діяльності на ринках капіталу та організованих товарних ринках, опис вимог, що встановлюються до професійних учасників та до їхньої діяльності, зокрема обов'язків перед клієнтами.

Закон спрямований на впровадження на ринках капіталу України передової міжнародної практики, зокрема останніх законодавчих змін у Європейському Союзі та рекомендацій Міжнародної асоціації свопів та деривативів (ISDA) [6].

Значна частина законодавчих змін спрямована на розвитку ринків похідних фінансових інструментів, розбудові інфраструктури, розширенню спектру фінансових послуг; підвищенню ефективності та надійності функціонування ринків капіталу. Це своєю чергою піднімає статус та значення брокерів та інших посередників на ринках, а також надає поштовх для розвитку нових видів послуг та інструментів на ринку, що в кінцевому випадку сприятиме збільшенню інвестиції в економіку України, зокрема через підвищення довіри внутрішніх та іноземних інвесторів у результаті запровадження цивілізованих та уніфікованих правил на організованому ринку.

Від тепер в законодавстві є визначення брокерської діяльності – це діяльність інвестиційної фірми з укладення деривативних контрактів та вчинення правочинів щодо фінансових інструментів за рахунок та від імені клієнтів або за рахунок клієнтів, але від свого імені. Субброкерська діяльність – це діяльність інвестиційної фірми з прийняття від клієнтів замовлень на укладення деривативних контрактів та вчинення правочинів щодо фінансових інструментів за рахунок клієнтів і надання відповідних замовлень для виконання іншої інвестиційній фірмі, яка здійснює брокерську діяльність [7].

І хоча такі зміни не в повній мірі спрямовані на організацію виключно валютного ринку, проте вони створюють суттєві передумови для покращення стосунків між клієнтами та посередниками на ринку, розширення спектру послуг останніх, а також формування цивілізованих підходів для подальшого розвитку системи валютних відносин в країні.

Враховуючи, що в 2019 році валютний ринок в Україні отримав нове регулювання у вигляді Закону України «Про валюту і валютні операції» [8], який забезпечив функціонування єдиної державної політики у сфері валютних операцій та вільного здійснення валютних операцій на території України, брокерська діяльність на валютному ринку в Україні значно оновила та отримала законодавчу підтримку подальшої трансформації.

Брокери в цілому та біржі зокрема є найважливішим механізмом, що забезпечує ефективне функціонування економіки. Вони сприяють припливу інвестицій, формування необхідних умов для трансформації заощаджень в інвестиції, «розмивання» кордонів між національними ринками, перерозподілу фінансових ресурсів між галузями і регіонами.

Висновок. Розвиток валютного ринку – необхідна умова для забезпечення конкурентоспроможності в боротьбі за гроші глобальних інвесторів на міжнародному фінансовому ринку. Однак існують серйозні проблеми, до числа яких слід віднести прогалини в законодавстві, складності в роботі учасників ринку, низьку інвестиційну культуру населення і корпоративних компаній.

### Список використаних джерел

1. Фіщенко О. М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків, 2019. URL: [http://ea.donntu.edu.ua/bitstream/123456789/30028/1/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BF%D0%B5%D0%BA%D1%82\\_%D0%BB%D0%B](http://ea.donntu.edu.ua/bitstream/123456789/30028/1/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BF%D0%B5%D0%BA%D1%82_%D0%BB%D0%B)
2. Kotzé K. The Foreign Exchange Market. URL: <https://kevinkotze.github.io/if-2-forex>

3. Macerinskiene I., Balciunas A. The Evidence of Social Responsibility in Foreign Exchange Brokers' Activities. URL: [https://www.researchgate.net/publication/286542115\\_The\\_Evidence\\_of\\_Social\\_Responsibility\\_in\\_Foreign\\_Exchange\\_Brokers'\\_Activities](https://www.researchgate.net/publication/286542115_The_Evidence_of_Social_Responsibility_in_Foreign_Exchange_Brokers'_Activities)
4. Ломская Т. ЦБ превратит брокеров в инвестиционные фирмы. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/10/25/662248-brokerov-investitsionnie-firmi>
5. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів» від 19 червня 2020 року № 738-IX.
6. Президент підписав Закон щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів. URL: <https://news.dtki.ua/state/laws-and-regulations/64268>.
7. Озерчук О. В., Клименко К. В. Окремі аспекти брокерської діяльності на фінансовому ринку України. *Економіка та держава*, № 9, 2020. – С. 52-58. URL: [http://www.economy.in.ua/pdf/9\\_2020/10.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/9_2020/10.pdf).
8. Закон України «Про валюту і валютні операції» від 21 червня 2018 року № 2473-VIII.

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента СЕРАЖИМА Ю.В.

## **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСТИТУТУ ФІНАНСОВИХ БРОКЕРІВ**

**КІРОВ М., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Фінансове брокерство»**

*У даній статті розглянуто теоретичні аспекти функціонування інституту фінансових брокерів в сучасних економічних умовах. Досліджено види брокерської діяльності на фінансовому ринку України відповідно чинного законодавства. Наведено основні функції брокерів, а також окреслено переваги та недоліки співпраці з брокерами на фінансовому ринку.*

*This article considers the theoretical aspects of the functioning of the institute of financial brokers in modern economic conditions. The types of brokerage activity on the financial market of Ukraine in accordance with the current legislation are studied. The main functions of brokers are given, as well as the advantages and disadvantages of cooperation with brokers in the financial market are outlined.*

Розвиток ринку фінансових послуг залежить від ступеня розвитку та можливостей його інститутів. Тому задля прискорення розвитку економічних відносин в Україні потрібно створити умови для їх модернізації однією з основ якої є адекватне використання можливостей інститутів фінансових брокерів на фінансовому ринку.

На сьогодні головними завданнями інститутів фінансових брокерів є: максимізація прибутку та укріплення своїх конкурентних позицій на ринку фінансових послуг, у короткостроковій перспективі, примноження капіталу, у довгостроковій перспективі. Як правило, в сучасних економічних умовах в більшості вони орієнтовані на рішення короткострокових перспектив. Тобто власники та менеджмент компаній бажають заробляти скорий прибуток і не спрямовані на розширення та розвиток. Але ефективне функціонування інституту забезпечує саме розвиток. В теперішніх реаліях широкий вибір нових фінансових інструментів на фінансовому ринку, різні умови торгівлі та взаємозв'язків між суб'єктами страхового, фондового, кредитного, валютного ринків зобов'язані забезпечувати максимальне залучення фінансових ресурсів, їх раціональний розподіл і перерозподіл та ефективне використання. Отже, питання розвитку інститутів фінансових брокерів є досить актуальним для України.

Дослідженнями даної проблематики займалися багато вітчизняних вчених, серед яких можна визначити: Благун І.І., Бондар Н.С., Васильєва С.І., Желіхівська А.М., Калініна Н.М., Клименко К.В., Озерчук В.О., Чижік В.П. та інші. Однак загалом не було сформовано єдиного підходу до розуміння, визначення та необхідності розвитку можливостей інститутів фінансових брокерів, оскільки ефективність їх функціонування та розвитку безпосередньо залежить від них самих, що обумовлює актуальність дослідження.

Метою статті є аналіз видів інститутів фінансових брокерів на вітчизняному фінансовому ринку на рівні законодавства України, визначенні проблем її функціонування та рекомендацій їх подальшого розвитку.

Об'єктом дослідження є діяльність брокерських компаній на фінансовому ринку.

Предметом дослідження є теоретичні засади та практичні аспекти брокерської діяльності на фінансовому ринку.

Склад інститутів фінансових брокерів на фінансовому ринку можна виділити три основні сегменти: страховий ринок, кредитний ринок й ринок цінних паперів (фондовий) [1, с. 64]. Усі вони об'єднані спільним полем діяльності (фінансовий сектор економіки), при цьому по-різному пов'язані з кризовими ситуаціями в країні. Це зумовлюється специфікою і спрямованістю діяльності кожного з них, а також різним характером послуг, які вони надають. Якщо інститути кредитного й фондового ринків безпосередньо забезпечують рух фінансових потоків в економіці, то страхування – насамперед надання фінансового захисту від певних подій [2, с. 8].

Як відомо брокерська компанія, як і підприємство з правами юридичної особи, підлягає державній реєстрації в порядку, передбаченому Законом України «Про підприємства». Вона функціонує відповідно до зазначеного закону і затвердженому статуту. Під час реєстрації брокерської компанії їй присвоюють номер і комерційний код [3].

У процесі функціонування брокерським компаніям для визначення попиту та пропозиції фінансових послуг на ринку важливо застосовувати різні методи вивчення ринку, регулярно аналізувати значні обсяги комерційної інформації, а також ефективно використовувати рекламу, намагатися сформулювати й розширити коло постійних клієнтів, встановлення ділових контактів з представниками підприємств і підприємцями, які безпосередньо звертаються за допомогою.

Конкурентний рівень брокерської компанії, залежить від багатьох чинників: концентрації і конкуренції на ринку брокерських послуг, від досвідченості і конкретних інтересів клієнтів, їх фінансового стану, від конкретної ситуації та інтересів брокера. Рівень брокерської винагороди залежить і від типу угоди [4].

Слід зазначити, що брокери – це професійні посередники, які здійснюють підприємницьку діяльність, для якої характерна певна специфіка [5].

Брокер – це важлива «шестерня» в фінансовому механізмі. Він пов'язує учасників фінансового ринку, дає їм можливість укласти угоди і заробляти та обов'язково має ліцензію на свою діяльність.

Головними умовами професійної діяльності брокера є: отримання позитивного економічного результату (у вигляді прибутку); систематичність професійної діяльності (вчинення суб'єктом протягом певного часу дій на фінансовому ринку); знання прав та обов'язків зазначених в законодавчих актах; самостійне керівництво власною діяльністю; взаємодія з клієнтами на основі укладеного договору та додаткових документів.

Зазначаємо, що специфікою брокерської діяльності є: обов'язково виконувати всі доручення клієнтів максимально якісно, в порядку надходження; у ситуаціях, коли в результаті конфлікту інтересів між брокером і клієнтом останній зазнав збитків, брокер повинен відшкодувати збиток; клієнтські кошти зберігаються на окремому банківському рахунку брокера; він може використовувати кошти клієнта і надавати йому позику; має право укласти договори, які є похідними фінансовими інструментами, а також операції з цінними паперами для кваліфікованих інвесторів.

Слід зазначити, що світовий досвід вказує, що для брокерської діяльності необхідне законодавче закріплення та відповідне регулювання, проте чинне законодавство України у сфері брокерської діяльності регулює не всі його види.

Брокерські компанії надають наступні послуги [6, с. 51]:

– Посередницькі: послуги з укладання угод, послуги з організації і надання доступу до торгів (в т.ч. послуги дилінгових залів), інформаційно-консультаційні послуги.

– Маржинальне кредитування: кредитування грошима, кредитування цінними паперами.

– Депозитарні: відкриття та ведення рахунки ДЕПО (рахунок, що відкривається для обліку цінних паперів, які передані власником цінних паперів на зберігання до депозитарія згідно з умовами депозитарного договору), реєстрація угод; надання інформації; інші депозитарні послуги.

– Довірче управління: управління активами фонду, управління фондовим портфелем приватного інвестора.

– Інші: послуги фінансового консультанта, навчання, надання торгових ідей тощо.

Розглянемо детальніше діяльність вітчизняних фінансових брокерів на різних ринках.

Брокерська діяльність на ринку цінних паперів визначається згідно Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» як – укладення торговцем цінними паперами цивільно-правових договорів (зокрема на підставі договорів комісії, доручення) щодо цінних паперів та інших фінансових інструментів від свого імені (від імені іншої особи), за дорученням і за рахунок іншої особи. Торговець цінними паперами може провадити брокерську діяльність – не менш як 1 мільйон гривень. Торговець цінними паперами, який здійснює брокерську діяльність, може надавати своїм клієнтам консультації щодо купівлі-продажу цінних паперів та інших фінансових інструментів. На кошти та цінні папери клієнтів, що передаються торговцям цінними паперами або знаходяться у них згідно з договорами на проведення брокерської діяльності, не може бути звернено стягнення за зобов'язаннями торговця цінними паперами, не пов'язаними із здійсненням ним функцій брокера [7].

Відповідно ст. 16 вище наведеного Закону України здійснювати брокерську діяльність на ринку цінних паперів можуть тільки юридичні особи, створені у формі господарського товариства (акціонерні товариства або товариства з обмеженою відповідальністю), для яких операції з цінними паперами є виключним видом діяльності [7].

Брокерська діяльність на ринку цінних паперів України є ліцензійним видом діяльності, державне регулювання та контроль за яким здійснює Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (далі – НКЦПФР).

Слід зазначити, що з метою наближення вітчизняного законодавства до положень відповідних актів ЄС прийнятий Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів», яким передбачено врегулювання відносин, що виникають під час розміщення та обігу цінних паперів, укладення й виконання деривативних контрактів і правочинів із ними. Новий законопроект покликаний сприяти комплексному врегулюванню принципів функціонування брокерської діяльності та запобігання маніпулюванню на них [8].

Згідно з законодавчим актом брокерська діяльність – це діяльність інвестиційної фірми з укладення деривативних контрактів та вчинення правочинів щодо фінансових інструментів за рахунок та від імені клієнтів або за рахунок клієнтів, але від свого імені. Субброкерська діяльність – це діяльність інвестиційної фірми з прийняття від клієнтів замовлень на укладення деривативних контрактів та вчинення правочинів щодо фінансових інструментів за рахунок клієнтів і надання відповідних замовлень для виконання іншої інвестиційної фірмі, яка здійснює брокерську діяльність [8].

З метою запобігання махінацій на ринку цінних паперів НКЦПФР також встановить нові вимоги до здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами та до договорів, які укладаються під час провадження такої діяльності. Також схвалено проекти двох



нормативних актів, які визначають порядок провадження торговцями цінними паперами професійної діяльності на фондовому ринку та адаптують його до міжнародних стандартів, зокрема: «Вимоги до договорів, які укладаються під час провадження професійної діяльності на фондовому ринку (ринку цінних паперів) – діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами» та «Вимоги (правила) щодо здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами»[9].

Слід зазначити, що нові нормативні акти передбачають наступні зміни в діяльності торговців: новий вид договору – генеральна угода, який покликаний замінити договір на брокерське обслуговування і є більш універсальним та може укладатися як з клієнтом так і з контрагентом торговця (залишається можливість укладання договору комісії, договору доручення та дилерського договору); врегулювання процедури вчинення особистих угод, надання інвестиційних порад або рекомендацій, проведення інвестиційного дослідження тощо; зміна підходу до визначення підозрілих угод; можливість оформляти угоди в електронному вигляді шляхом обміну електронними повідомленнями, що позбавляє необхідності використовувати паперові договори; обов'язкове оцінювання торговцем своїх клієнтів до надання послуг з метою віднесення їх до однієї з таких категорій: професійний клієнт, непрофесійний клієнт, прийнятний контрагент. Різними категоріям клієнтів передбачається надання торговцем різних рівнів захисту під час виконання замовлень; проведення торговцем оцінки відповідності й доречності послуг та фінансових інструментів, що надаються або пропонуються клієнтам; визначення вимог щодо дій торговців для отримання ними якомога кращого результату для своїх клієнтів; визначення вимог щодо інформації, яка надається клієнту або потенційному клієнту до надання послуги, під час її надання та після її надання [10].

На сьогодні з збільшенням кількості кредитних програм, появи новітніх видів кредитування, зростання банківської конкуренції та розширення спектра банківських продуктів обумовили появу такого виду бізнесу (підприємницької діяльності) як «кредитний брокеридж» – це вид підприємницького посередництва на кредитному ринку, який починає набирати оберти в Україні, хоча в різних країнах світу вони діють вже значний термін [9, с. 55].

В Україні відповідно ст. 6 Закону України «Про споживче кредитування» зазначено, що кредитний брокер – це юридична або фізична особа-підприємець, які від свого імені в інтересах кредитодавця здійснює за винагороду посередницьку діяльність у сфері споживчого кредитування. Кредитний брокер несе перед кредитодавцем відповідальність за повноту і достовірність даних, зібраних ним про споживача [11].

Споживчі кредити можуть надаватися за участю кредитних посередників. Кредитними посередниками можуть виступати кредитні брокери або кредитні агенти.

Перед укладенням договору про споживчий кредит кредитний посередник повинен надати споживачу в письмовій формі інформацію про: те, чи є кредитний посередник кредитним брокером чи кредитним агентом, сферу власних повноважень [11].

Іншими словами, кредитний брокер – це учасник кредитного ринку, що є фінансовим посередником на кредитному ринку, основним напрямком діяльності якого є надання консалтингових послуг потенційним позичальникам щодо вибору оптимальної програми кредитування для клієнта, підготовка та представлення в банківській установі необхідних документів для отримання кредиту, а кредитний брокеридж – це діяльність, пов'язана з посередництвом між позичальником та фінансовою кредитною установою при кредитуванні.

Здебільшого кредитні брокери в Україні функціонують у вигляді фінансових установ, регулювання та нагляд за якими до липня 2020 року здійснював Нацкомфінпослуг України. Усі фінансові установи вносяться у відповідний Державний реєстр фінансових установ. У червні 2017 року Національний банк України (далі – НБУ) так само впорядкував діяльність кредитних брокерів на ринку споживчого кредитування, шляхом прийняття Постанови Правління НБУ 08.06.2017 №50 «Про впорядкування діяльності кредитних посередників у сфері споживчого кредитування на ринку банківських послуг» та запровадження відповідного Реєстру кредитних посередників [12].

Всі дані про кредитних посередників на ринку споживчого кредитування представлена в розрізі банків, банки самостійно надають НБУ інформацію про кредитних посередників, за достовірність якої вони несуть повну відповідальність.

Кредитний посередник має право розпочати надання посередницьких послуг у сфері споживчого кредитування в інтересах банку – кредитодавця тільки після:

- включення його до Реєстру НБУ;
- отримання банком квитанції від НБУ з номером запису у Реєстрі;
- оприлюднення банком-кредитодавцем інформації про кредитного посередника на своїй веб-сторінці.

Основними завданнями кредитного брокера є:

- попередня оцінка кредитної історії та фінансових можливостей позичальника;
- підбір оптимальних для клієнта умов кредитування на основі аналізу ринку кредитних продуктів;
- розрахунок оптимальних витрат, пов'язаних з кредитом;
- допомога в підготовці та оформленні пакету документів, необхідних для оформлення кредиту;
- допомога в оформленні заявки для отримання кредиту;
- консультування клієнта з юридичних аспектів кредитування, прав та обов'язків клієнта в процесі кредитування, технологічних аспектів оформлення та супроводження кредиту;
- допомога у вирішенні інших проблем, які можуть виникнути під час дії кредитного договору [5].

В Україні також є і іпотечні брокери, що є фінансовими посередниками на ринку фінансових банківських послуг, основним завданням яких є пошук та оформлення для клієнта іпотечного кредиту. Втім, на сьогоднішній день їх законодавчо не врегульовано.

Стосовно страхового ринку поняття брокерської діяльності на ньому зазначено в ст. 15 Закону України «Про страхування» [13]: страхові брокери – юридичні особи або фізичні особи, які зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності та здійснюють за винагороду посередницьку діяльність у страхуванні від свого імені на підставі брокерської угоди з особою, яка має потребу у страхуванні як страхувальник. Страхові брокери – фізичні особи, які зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності, не мають права отримувати та перераховувати страхові платежі, страхові виплати та виплати страхового відшкодування. Також, цей Закон зазначає такий вид брокерської діяльності на страховому ринку, як перестрахові брокери.

Перестрахові брокери – юридичні особи, які здійснюють за винагороду посередницьку діяльність у перестрахованні від свого імені на підставі брокерської угоди із страховиком, який має потребу у перестрахованні як перестраховальник.

Дозволяється здійснення діяльності страхового та перестрахового брокера однією юридичною особою за умови виконання нею вимог щодо здійснення діяльності страхового та перестрахового брокера.

Порядок реєстрації страхових та перестрахових брокерів (за винятком страхових та перестрахових брокерів-нерезидентів) визначається Уповноваженим органом.

Страхові та/або перестрахові брокери-нерезиденти зобов'язані письмово повідомити Уповноваженому органу за встановленою ним формою про намір здійснювати діяльність на території України. Уповноважений орган оприлюднює в триденний термін зазначену інформацію на своїй офіційній веб-сторінці в Інтернеті та в друкованих засобах масової інформації [13].

Посередницька діяльність страхових та перестрахових брокерів у страхуванні та перестрахованні здійснюється як виключний вид діяльності і може включати консультування, експертно-інформаційні послуги, роботу, пов'язану з підготовкою, укладанням та виконанням (супроводом) договорів страхування (перестраховання), в тому числі щодо врегулювання збитків у частині одержання та перерахування страхових платежів, страхових

виплат та страхових відшкодувань за угодою відповідно із страховальником або перестраховальником, інші посередницькі послуги у страхуванні та перестрахованні за переліком, встановленим Уповноваженим органом [13].

Слід зазначити, що з 01 липня 2020 року НБУ став регулятором та наглядовим органом на ринку страхування, у тому числі за діяльністю страхових брокерів. Новий регулятор в особі НБУ застосовує нову концепцію регулювання діяльності страхових посередників ( у т.ч. і страхових брокерів ) на страховому ринку:

- з метою захисту інтересів страховальників і застрахованих осіб НБУ посилює регулювання діяльності страхових посередників. Впроваджена процедура авторизації страхових та перестрахових брокерів, страхових агентів та фінансових консультантів;

- для забезпечення професійної і прозорої діяльності страхових посередників НБУ встановив вимоги до їхньої діяльності та здійснює контроль за їх виконанням на регулярній основі. НБУ вимагає, щоб страхові посередники підтримували належний рівень професійних знань та компетентності, бездоганну ділову репутацію та дотримувалися стандартів ринкової поведінки;

- розширено перелік інформації, яку страхові посередники зобов'язані розкривати клієнтам. Регулятор вимагає, щоб страховий посередник, який управляє грошовими коштами клієнта, вживав достатніх заходів для безпеки цих коштів. Посередникам необхідно забезпечувати уникнення будь-яких конфліктів інтересів [14].

Також брокерські компанії надають консультативні послуги для організацій, що не мають професійного юриста та достатньої кількості часу, щоб провести аналіз законодавства, тому що брокери регулярно вивчають зміни державних актів. Це дозволяє їм отримувати дохід від консультаційних послуг. Клієнти можуть отримати від брокера відповіді на всі свої питання і пояснення щодо неясних моментів. Здійснюють ретельний аналіз ринку. Компанії мають достатньо досвіду, щоб швидко зібрати інформацію. Допоможуть вибрати оптимальний для використання варіант, підготувати пакет документів, підготувати угоди [9, с. 57].

Серед переваг такої співпраці можна зазначити, що це заощадження кількості часу на прийняття рішення щодо конкретного фінансового інструменту, уникнення допущення помилки при оформленні документів; упущення найбільш вигідних пропозицій; попередження збитків від угоди. Відсутність досвіду і знань як для фізичних, так і юридичних осіб може стати причиною серйозних фінансових втрат. Набагато краще звернутися до брокерів, ніж намагатися розібратися в тонкощах і нюансах процедури самостійно.

Висновок. Сучасне реформування вітчизняного інституту брокерських послуг має стати однією зі складових базису, що забезпечить функціонування в Україні стійкої й прозорої фінансової системи та її довгостроковому економічному зростанню, фінансовій безпеці країни, прискорити її інтеграцію в європейський економічний простір. В сучасних економічних умовах брокерська діяльність займає важливе місце у багатьох сферах економіки. Діяльність фінансових брокерів на фінансовому ринку сприяє його насиченню відповідними фінансовими ресурсами та зростанню темпів економічного зростання країни. Зміни в чинному законодавстві України, що регулює діяльність фінансових брокерів, забезпечить підвищення інтересів споживачів до брокерських, кредитних, страхових послуг, управління цінними паперами; стабільності розвитку ринку посередницьких послуг шляхом підвищення прозорості діяльності професійних учасників ринку фінансових послуг.

### Список використаних джерел

1. Благун І.І. Інфраструктура фінансового ринку України: стан та перспективи розвитку. *Фінанси і оподаткування. Облік і фінанси*. 2019. №4 (86). С. 63-69.
2. Желіхівська А.М. Визначення ефективності функціонування інститутів фондового ринку України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. №14. С. 3-21.

3. Про підприємства: Закон України від 29.01.2020 №698-XII-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text>.
4. Васильєва С.І., Бондар Н.С. Брокерська контора, роль і місце її в біржовій діяльності. URL: [http://www.rusnauka.com/18\\_EN\\_2009/Economics/48581.doc.htm](http://www.rusnauka.com/18_EN_2009/Economics/48581.doc.htm).
5. Особливості брокерської діяльності. URL: <http://banki31.ru/wholesomely/9273.html>.
6. Chizhik V.P., Elkin S.S., Kalinina N.M. Classification of services provided by brokerage companies. *Omsk scientific hedgehog*. Omsk. 2018. No. 5 (132). S. 50-53.
7. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 24.09.2020 №3480-IV / Верховна Рада України. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480\\$15#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480$15#Text).
8. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів: Закон України від 19.06.2020 №378-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/738-20#Text>.
9. Озерчук В.О., Клименко К.В. Окремі аспекти брокерської діяльності на фінансовому ринку України. *Економіка та держава. Економічна наука*. 2020. № 9. С. 52-58.
10. НКЦПФР: Нові вимоги до торговців цінними паперами дадуть їм більше можливостей і краще захищатимуть інвесторів. Київ, 2020. НКЦПФР. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/nktsprfr-novi-vymohy-do-torhovtsiv-tsinnymy-paperyamy-dadut-im-bilshe-mozhlyvostei-i-krashche-zakhyshchatymut-investoriv/>
11. Про споживче кредитування: Закон України від 15.11.2016 №1734\$VIII-ВР. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1734\\$19#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1734$19#Text).
12. Про впорядкування діяльності кредитних посередників у сфері споживчого кредитування на ринку банківських послуг: Постанова Правління НБУ від 08.06.2017 №50 / Верховна Рада України. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0050500\\$17#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0050500$17#Text).
13. Про страхування: Закон України від 10.12.2020 № 85/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#Text>
14. Біла книга. «Майбутнє регулювання ринку страхування в Україні», НБУ. Київ, Квітень 2020 28 с. / НБУ. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/White\\_paper\\_insurance\\_fin\\_pr\\_2020\\$04\\$22.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper_insurance_fin_pr_2020$04$22.pdf?v=4)

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента ГЕРБИЧ Л.А.

## **БРОКЕРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ**

**МАЙДАНИК Є., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Фінансове брокерство»**

*Статтю присвячено дослідженню брокерської діяльності на страховому ринку. Досліджено сутність брокерської діяльності на страховому ринку та особливості її регулювання в Україні. Проаналізовано динаміку кількості страхових брокерів та страхових компаній в Україні та європейських країнах. Розкрито механізм надання послуг страховими брокерами. Виявлено проблеми страхового брокерства в Україні та запропоновано напрями їх вирішення.*

*The article is devoted to the study of brokerage activities in the insurance market. The essence of brokerage activity in the insurance market and features of its regulation in Ukraine are investigated. The dynamics of the number of insurance brokers and insurance companies in Ukraine and European countries is analyzed. The mechanism of providing services by insurance brokers is revealed. The problems of insurance brokerage in Ukraine are revealed and the directions of their solution are offered.*

Актуальність проблеми. У багатьох розвинутих країнах страховики поряд з банківськими установами виступають основними інституційними інвесторами розвитку держав, а страхування є чи не єдиним захистом від будь яких ризиків. На даний момент страховий ринок України перебуває ще на початковому етапі розвитку, де існують проблеми і в діяльності самих суб'єктів страхового ринку, тобто страховиків, і в достатній проінформованості самих страхувальників і в діяльності посередників, зокрема страхових брокерів. Останні відіграють дуже важливу роль у розвитку страхового ринку, надаючи посередницькі послуги, створюючи конкуренцію між страховими компаніями, що, у свою чергу, стимулює розвиток самого страхового ринку. Теперішні об'єктивні реалії світової кризи вимагають послідовної й системної реалізації стратегії розвитку страхового ринку в Україні за допомогою таких посередників, як страхові брокери з урахуванням світового досвіду. Аналіз останніх досліджень. У вітчизняній економічній науці дослідженням проблем діяльності страхових брокерів займалися такі науковці і фахівці, як В. Базилевич [12], О.Гаманкова [1], Г.Гришин [2], Р. Пікус [12], О.Залетов [3], С.Расшивалов [9], К. Базилевич [12], але деякі питання пов'язані з розвитком брокерських послуг страхового ринку України й обґрунтуванням науково-методичних засад та розробкою практичних рекомендацій потребують подальшого дослідження.

Метою статті є розгляд та аналіз діяльності страхових брокерів на страховому ринку України, з урахуванням міжнародного досвіду та регулювання їх діяльності і виявлення проблем та перспектив розвитку вітчизняного інституту страхових брокерів.

Об'єктом дослідження є страховий брокер як один із видів страхових посередників.

Страхові компанії можуть створювати довгострокові інвестиції для розвитку національного господарства отже страхування є однією з головних передумов до створення конкурентоспроможної економіки. На жаль, ринок страхових послуг України, на цей час, не має широкого вибору послуг, споживачі не мають достатньо інформації про весь спектр страхових послуг та і взагалі не є досконалим порівняно з страховими ринками Європи.

Що ж до страхових посередників, вони відіграють важливу роль в просуванні страхових послуг від страхової компанії до споживача, і не важливо чи це страховий брокер чи агент, вони обидва супроводжують в консультаційному режимі споживача страхових послуг на етапі заключення, виконання, модифікації та припинення договору страхування.

Ми ж більш детально розглянемо страхового брокера страхова діяльність якого може включати консультування, інформаційно-експертні послуги, укладання та виконання договорів страхування або перестрахування, в тому числі щодо врегулювання збитків у частині одержання та перерахування страхових платежів, пов'язану з підготовкою, страхових виплат та страхових відшкодувань за угодою зі страхувальником або перестрахувальником [8].

Згідно ЗУ «Про страхування» страхові брокери – юридичні або фізичні особи, які зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності та здійснюють за винагороду посередницьку діяльність у страхуванні від свого імені на підставі брокерської угоди з особою, яка має потребу у страхуванні як страхувальник [6].

Страхові брокери – фізичні особи, які зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності, не мають права отримувати та перераховувати страхові платежі, страхові виплати та виплати страхового відшкодування.

Розглянемо більш детально страхового брокера, його історію становлення та регулювання на страховому ринку України, хто може стати брокером та його головні обов'язки, щоб зрозуміти його відмінність від інших страхових посередників.

Дуже багато науковців зазначають, що до основних обов'язків брокерів належать:

- представляти свого клієнта;
- діяти як консультант клієнта, інформувати його щодо кількості та якості страхових послуг, що ним пропонуються;
- вести переговори від імені свого клієнта на користь свого клієнта;
- забезпечувати повний цикл: від розміщення ризиків до регулювання збитків при їх виникненні;

- розподіляти ризик та надавати гарантії щодо страхового захисту, який він повинен забезпечувати та відповідати найвищим стандартам;
- створювати стійку схему заохочування клієнтів.

Страховими брокерами можуть бути:

- юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, офіційно зареєстровані в державному реєстрі страхових брокерів України;
- громадяни-підприємці, офіційно зареєстровані в державному реєстрі страхових брокерів України;
- представництва іноземних страхових брокерів, зареєстровані в Україні як платники податку та в державному реєстрі страхових брокерів України.[4]

Звичайним громадянам більшість посередників пропонує тільки страховки автомобіля та нерухомості й зовсім рідко – медичне страхування та життя. Головною відмінністю страхового брокера від страхового агента є те, що агент працює безпосередньо на страхову компанію, у той час як брокер не прив'язаний до жодної страхової компанії. Його головною метою є регулювання відносин між страховиком та страхувальником, діючи тільки в інтересах свого клієнта.

То ж розглянемо механізм роботи страхового брокера та його послуги, які він надає страхувальникам на страховому ринку України.

Як видно с рисунку 2, страхові брокери повинні сприяти залученню фінансових ресурсів до страховиків, завдяки надання консультацій страхувальникам, щодо видів страхових продуктів різних страхових компаній, тобто просуванню страхових продуктів на ринку страхування, а урегулювання збитків дає можливість залучити більше потенційних клієнтів до страхових компаній. Отже страховий брокер, допомагаючи страховим компаніям розширювати та розвивати свій ринок, виводить страховий ринок України до світового рівня розвитку.

Страховий брокер повинен насамперед надати гарантії за виплатами та відшкодувань за страховими випадками, що може змінити менталітет населення, щодо придбання страхових продуктів. Звернувшись до брокера, страхувальник економить час на пошук майбутнього страховика. Оскільки брокер постійно проводить відбір страхових компаній, то, прийшовши до посередника, клієнт отримує на вибір перелік з 6 – 7 уже перевічених брокером компаній з описом вартості та особливих якостей їх послуг, а самостійно клієнт (особливо якщо страхувальник зовсім не розуміється у фінансовій сфері) може витратити не менш, аніж тиждень а то і взагалі передумати страхуватись.

Також, брокер консультує клієнта. Якщо ціни страхування для клієнта на першому місці, то брокер має можливість допомогти знайти найдешевшу та надійну страховку, а якщо це якість, то він може доступно пояснити клієнту запропоновані декількома страховими компаніями поліси. Остаточний вибір компанії залишається за клієнтом, після чого вони з брокером підписують брокерську угоду. Відповідно до неї брокер бере на себе зобов'язання з обслуговування клієнта – він не просто приводить його у страхову компанію, а й зобов'язується консультувати при настанні страхового випадку.

Брокери допомагають своєму клієнту протягом усього терміну страхування. Страховий брокер може надати не тільки добру пораду, а й у випадку настання страхового випадку вимагає від страхової компанії виконати її зобов'язання щодо відшкодування збитку. Тому зараз багато страхових агентів намагаються бути схожими на брокерів, надаючи консультування від початку до настання страхового випадку. Якщо страхова компанія не виконує зобов'язання, брокер заносить цю компанію в «чорний список» й більше не рекомендує її своїм клієнтам. Таким чином, він створює конкуренцію між страховиками, робить їх більш прозорими та надійними до клієнтів.

Фінансова стабільність страховиків важлива і для брокера, і для його клієнта. Тобто розвиток страхових брокерів впливає на загальний розвиток страхового ринку в Україні, допомагає країні вийти на світовий страховий ринок та посісти на ньому гідне місце. Незважаючи на це, сьогодні розвиток участі страхових брокерів на страховому ринку України має повільний характер.

Так до 1996 року діяльність страхових посередників практично ні ким не регулювалась а згідно з діючим на той час Декретом «Про страхування», для проведення брокерської діяльності було достатньо зареєструватися як суб'єкт підприємницької діяльності та повідомити про це за 10 днів в Український комітет у справах нагляду за страховою діяльністю [8].

За неофіційними даними, у 1996 році в Україні налічувалося близько 5000 страхових агентів, з них 50 – юридичні особи, які діяли на правах агентів. Згідно з офіційними даними у 1996 році в Україні страхових брокерів практично не було.

Проте, вже у вересні 1997 р. була створена Асоціація професійних страхових посередників України (АПСПУ), що розпочала свою організаційну роботу зі створення ринку страхових посередницьких послуг, яка отримала визнання і в Україні, і за кордоном. Спільна співпраця АПСПУ з Лігою страхових організацій та з Укрстрахнаглядом дозволила запровадити реєстрацію ведення державного реєстру страхових брокерів, що сприяло створенню цивілізованого страхового посередницького ринку в Україні.

У квітні 1999 року Кабінет Міністрів України прийняв Постанову «Про впорядкування діяльності страхових брокерів» № 747, яка врегульовувала діяльність страхових брокерів, передбачала їх сертифікацію та порядок включення до державного реєстру страхових (перестрахових) брокерів

У 2007 році було прийнято розпорядження Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг України «Про затвердження порядку та вимог щодо здійснення посередницької діяльності на території України з укладання договорів страхування зі страховиками-нерезидентами» № 8170 [9]. У даному документі перераховані нормативно-правові акти для страхових і перестрахових брокерів, територія укладання договорів страхування зі страховиками-нерезидентами та контроль над дотриманням вимог страховими та перестраховими брокерами.

Протягом 10 років, починаючи з 2010 року, кількість страхових брокерів суттєво не збільшилась, а кількість страхових компаній і зовсім пішла на зниження. Співвідношення між кількістю страхових брокерів та кількістю страхових компаній в Україні та їх динаміка в 2010-2020 роках наведені в таблиці 1.

Як бачимо, співвідношення кількості страхових брокерів та страхових компаній у 2020 р. в Україні становило 1:3, а у 2018 р. становило 1:5, тобто на одного брокера припадало понад 5 страхових компаній. І одразу постає питання: це багато чи мало? Як показує світовий досвід, кількість незалежних страхових посередників має бути на порядок вище кількості страховиків. Наприклад, у сусідній Польщі на 1 страхову компанію доводиться 18 страхових брокерів, не рахуючи агентів. Станом на 31 грудня 2020 року в Польщі було зареєстровано 1458 страхових та перестрахових брокерів. З цього числа 896 брокерів були фізичними особами, а 562 – юридичними особами. І якщо взяти за ідеал цю формулу, за якою на одного страховика повинно припадати хоча б п'ятнадцять страхових брокерів, а страхових компаній візьмемо стільки, скільки маємо на 2020 рік то нам не вистачає 3162 зареєстрованих брокера на страховому ринку України [5].

*Таблиця 1*

**Динаміка співвідношення кількості страхових брокерів та страхових компаній в Україні в 2010–2020 роках**

| Рік  | Кількість страхових брокерів | Кількість страхових компаній | Співвідношення страхових брокерів та страхових компаній |                   |
|------|------------------------------|------------------------------|---|-------------------|
|      |                              |                              | К-ть СБ : К-ть СК                                       | К-ть СК : К-ть СБ |
| 2010 | 59                           | 456                          | 1:8   | 1:0,13            |
| 2011 | 60                           | 442                          | 1:7   | 1:0,14            |
| 2012 | 60                           | 414                          | 1:7   | 1:0,14            |
| 2013 | 56                           | 407                          | 1:7   | 1:0,14            |

| Рік  | Кількість страхових брокерів | Кількість страхових компаній | Співвідношення страхових брокерів та страхових компаній |                   |
|------|------------------------------|------------------------------|---|-------------------|
|      |                              |                              | К-ть СБ : К-ть СК                                       | К-ть СК : К-ть СБ |
| 2014 | 61                           | 382                          | 1:6   | 1:0,16            |
| 2015 | 53                           | 368                          | 1:7   | 1:0,14            |
| 2016 | 56                           | 310                          | 1:6   | 1:0,18            |
| 2017 | 56                           | 294                          | 1:5   | 1:0,19            |
| 2018 | 60                           | 281                          | 1:5   | 1:0,21            |
| 2019 | 61                           | 233                          | 1:4   | 1:0,26            |
| 2020 | 63                           | 215                          | 1:3   | 1:0,29            |

\*побудовано автором за даними [5,6]

Як бачимо, співвідношення кількості страхових брокерів та страхових компаній у 2020 р. в Україні становило 1:3, а у 2018 р. становило 1:5, тобто на одного брокера припадало понад 5 страхових компаній. І одразу постає питання: це багато чи мало? Як показує світовий досвід, кількість незалежних страхових посередників має бути на порядок вище кількості страховиків. Наприклад, у сусідній Польщі на 1 страхову компанію доводиться 18 страхових брокерів, не рахуючи агентів. Станом на 31 грудня 2020 року в Польщі було зареєстровано 1458 страхових та перестрахових брокерів. З цього числа 896 брокерів були фізичними особами, а 562 – юридичними особами. І якщо взяти за ідеал цю формулу, за якою на одного страховика повинно припадати хоча б п'ятнадцять страхових брокерів, а страхових компаній візьмемо стільки, скільки маємо на 2020 рік то нам не вистачає 3162 зареєстрованих брокера на страховому ринку України [5].

Також, розглянемо співвідношення страхових компаній та страхових брокерів у інших країнах Європи порівняно с Україною (рис. 1).



Рис 1 . Співвідношення страхових компаній та страхових брокерів у країнах Європи у 2020 році

\*побудовано автором за даними [14, 15]

З цього слідує, що кількість брокерів, що працюють на страховому ринку України, за стандартами навіть не найбільш розвинених країн Європи є досить низькою. До того ж частка премій, зібрана за участю страхових брокерів в Україні, на 2018 рік склала лише 1,86% від загальної кількості зібраних страхових премій, що свідчить про нерозвиненість вітчизняного інституту посередництва на страховому ринку України.



Слід зазначити, що діяльність страхових брокерів в Україні характеризується значною регіональною диспропорцією, яка до того ж збільшувалась з роками.

У той час, існують такі регіони, де ці інститути зовсім відсутні. Це свідчить про нерівномірність розповсюдження надання страхових послуг за регіонами України, і наслідком цього є погана поінформованість страхувальників інших не розвинутих регіонів.

З таблиці 2 ми бачимо, що у 2020 році в Україні зареєстровано 63 страхових брокери, 53 з яких знаходяться в Києві, це становить 84 % всіх брокерів України. ( Табл. 2)

В Україні більша частина населення страхується за необхідністю, (це оформлення кредитів, страхування авто та обов'язкове страхування) на жаль інститут брокерства поки що не прижився. Великих страхових брокерів України не більше десяти, і всі вони в основному працюють з корпоративними клієнтами.

*Таблиця 2.*

### **Територіальне розміщення страхових брокерів України у 2020 році**

| Область      | Кількість брокерів |
|--------------|--------------------|
| Київська     | 53                 |
| Харківська   | 4                  |
| Львівська    | 2                  |
| Одеська      | 1                  |
| Житомирська  | 1                  |
| Вінницька    | 1                  |
| Миколаївська | 1                  |

\* побудовано автором за даними [5]

Слід зазначити, що однією з проблем розвитку брокерської діяльності є недосконалість чинного законодавства в частині страхування та діяльності страхових посередників.

Наприклад Постанова Кабінету Міністрів України «Про порядок провадження діяльності страховими посередниками», складається з 4-х пунктів, в яких розкрито кілька визначень, трохи описані вимоги до страхових посередників, і вказані обмеження в діяльності посередника [7]. Для офіційного документа, який регулює як агентську, так і брокерську діяльність, цього недостатньо. В ньому не описані кваліфікаційні вимоги, порядок отримання комісії, принципи взаємодії страхових посередників зі страхувальниками і страховиками, відповідальність за порушення норм закону та багато іншого. А сама постанова була прийнята ще в 1997 році і редагувалась останній раз в 1999 році, що показує нам відношення держави до діяльності страхових брокерів та посередників загалом.

Висновки. Інститут страхового посередництва в Україні продовжує розвиватися, але повільними темпами, про що свідчить кількісний та якісний аналіз. Зараз кількість страхових посередників у 3 рази менше, ніж кількість страхових компаній, хоча порівняно з іншими роками відчувається прогрес, але на світовому ринку страхового посередництва зовсім інші відношення – там одну страхову компанію припадає 10-15 брокерів, а не навпаки. Завдяки цьому і створюється конкуренція на страховому ринку. Щодо страхових брокерів то їх кількість в Україні за останні 10 років коливається в межах від 53-63, що дуже мало у порівнянні з кількістю страхових компаній. Також є проблема з територіальним розташуванням брокерів: 84% яких розташовуються в Києві, в той час як інші регіони взагалі не отримують достатньої інформативної бази про спектр послуг страхових брокерів. Така статистика каже про необхідність створення сприятливих умов для брокерського бізнесу в нашій країні.

До того ж нормативна база щодо регулювання діяльності страхових та перестрахових брокерів та страхових агентів дуже обмежена та потребує значного доопрацювання. В рамках Євроінтеграції Україна вносить зміни до Закону України «Про страхування», але ці зміни створюють сприятливі умови для зарубіжних компаній, а не для вітчизняних. Необхідність впровадження Єдиного реєстру страхових посередників (страхових та перестрахових брокерів, страхових агентів) неодноразово наголошувалась представниками Асоціації страхових посередників України. Світовий досвід довів ефективність співпраці банківських та страхових організацій.

Отже, проблеми, які виникають на ринку брокерства, в основному пов'язані з неправильною політикою держави, зокрема недостатньою кількістю законів, актів, положень, які пояснюють, що повинен робити брокер при настанні будь-яких суперечностей і зі страховими компаніями та іншими брокерами, і з клієнтами. Також існує проблема поінформованості страхувальників та їх недовіри до вітчизняних брокерів, що призводить до зменшення попиту на послуги, які вони надають.

### Список використаних джерел

1. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України : теорія, методологія, практика. К. : КНЕУ, 2009. 283 с.
2. Гришын Г. Страховые брокеры – лишнее звено или надежный партнер? *Альманах. Страховый рынок Украины*. 2002. № 3. С. 57–63.
3. Залетов О.М. Страховое посредничество: теория і практика : навч. посібник / за ред. О.М. Залетова. К. : Міжнародна агенція «BeeZone», 2004. 416 с.
4. Навчальні матеріали онлайн. URL: [https://pidru4niki.com/12461220/strahova\\_sprava/strahovi\\_poseredniki\\_rinku\\_strahovih\\_poslug](https://pidru4niki.com/12461220/strahova_sprava/strahovi_poseredniki_rinku_strahovih_poslug)
5. Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/supervision/split/registers-lists>
6. Комплексна інформаційна система Національного банку (КІС НБУ). Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua>
7. Про порядок провадження діяльності страховими посередниками: постанова КМУ №1523 від 18.12.1996. URL: <http://www.rada.gov.ua>
8. Про страхування: Закон України від 10.12.2020 р. № 2642-VIII. Дата оновлення: 10.12.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр#Text>
9. Расшивалов Д. Посередницькі послуги у страхуванні. *Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Серія : Економіка*. 2008. № 106. С. 35–37.
10. Страховий брокер «Марш Юроп С.А.»: Офіційний сайт. URL: <http://marsh.com/>
11. Страховий брокер «Оукшотт Іншуренс Консалтантс Лімітед»: Офіційний сайт. URL: <http://oakeshott.com.ua/>
12. Страхування : підручник / В.Базилевич, К. Базилевич, Р.Пікус та ін. / за ред. В.Базилевича. Київський національний університет імені Тараса Шевченка. К. : Знання, 2008. 1019 с.
13. Хенке Ф. Концепція ЕС щодо підвищення кваліфікації страхових посередників і нагляду за їхньою діяльністю. Німецький досвід і рекомендації для України. *Страхова справа*. 2004. № 4 (16). С.76 – 80.
14. BIPAR Report. URL: <https://brokersireland.ie/wp-content/uploads/2020/01/BIPAR-report-Figures-on-insurance-intermediaries-Dec2019.pdf>
15. Statista. The Statistics Portal. URL: <https://www.statista.com/markets/>

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента ГЕРБИЧ Л.А.

# СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ ПРИВАТНОГО ІНВЕСТОРА

НАПАДОВСЬКИЙ І., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа, страхування»,  
спеціалізація «Фінансове брокерство»

*Статтю присвячено дослідженню стратегій формування інвестиційного портфелю приватного інвестора. Проаналізовано теоретичні та практичні положення тактик формування інвестиційного портфелю приватного інвестора. Визначено моделі формування оптимального інвестиційного портфелю приватного інвестора та розроблено пропозиції щодо його удосконалення.*

*The article discusses strategies of investment portfolio formation of a private investor. It analyses theoretical and practical provisions of tactics of forming the investment portfolio of a private investor. Models of formation of the optimal investment portfolio of a private investor are defined and its improvement is offered.*

Актуальність теми. Від середини ХХ сторіччя інвестування є звичним явищем для жителів країн Заходу, однак через особливості економіки та розвитку суспільства, в пострадянських країнах це явище зараз лише набуває популярності та поширення. Це зумовлено насамперед повільним переходом від заперечення приватної власності радянською системою та поступовим розвитком даного поняття із перебудовою економіки та фінансової свідомості населення. Досі найпопулярнішими інвестиційними інструментами на пострадянських теренах залишаються депозити, відкриття власного бізнесу та інвестування в нерухомість, дорогоцінні метали, витвори мистецтва тощо. Водночас, з'являються нові можливості для інвестування з розвитком та ростом популярності Західної моделі, яка знаходить підтримку в урядах держав – популяризація альтернативних видів інвестування: облігацій (наприклад, ОВДП), національних акцій. За останній час, для пересічних українців з'явилися можливості інвестувати на міжнародних ринках завдяки розвитку інвестиційних компаній і їх діяльності, зокрема, в Україні. Також стало можливим придбання крипто валют [1, с. 377-378].

Портфельні інвестиції – господарські операції, які передбачають придбання цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку (за винятком операцій із купівлі активів як безпосередньо платником податку, так і пов'язаними з ним особами, в обсягах, які перевищують 50 % загальної суми акцій, емітованих іншою юридичною особою, які належать до прямих інвестицій). Також вони передбачають одержання стабільного поточного доходу у вигляді різниці між ціною придбання і реалізації активу [2, п. 1.1, абз. 20].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування інвестиційного портфелю є предметом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних авторів В. Бернстайна [3], Р. Гібсона [4], Б. Мелкіла [5], Б. Грема [6], У. Баффета та Дж. Міллера [7], Д. Додда [8], П. Лінча [9], С. Вайна [10]; А. Пересади, О. Шевченка, С. Урванцевої [2] та інших. Детальне вивчення праць вказаних науковців та публіцистів дозволяє ґрунтовно підійти до вивчення даної теми.

Метою статті є розкриття теоретичних та практичних положень стратегій формування інвестиційного портфелю приватного інвестора та розробка пропозицій щодо його покращення.

Об'єктом дослідження є інвестиційний портфель приватного інвестора на прикладі вітчизняних та зарубіжних об'єктів інвестування.

Предметом дослідження є процес формування стратегії інвестиційного портфелю приватного інвестора.

Дослідження підходів до сутності поняття «інвестиційна стратегія» в науковій літературі надаються нами в Таблиці 1.

Таблиця 1

**Підходи науковців до сутності поняття «інвестиційна стратегія»\***

| № п/п | Автор / Джерело   | Зміст поняття «стратегія портфельного інвестування»   |
|-------|---|---|
| 1     | В. Бернстайн «Маніфест інвестора», «Розумний розподільовач активів» [3, с. 97-99]                     | «Портфель боягуза» – розмірений розподіл капіталу порівну між ETF-фондами, малими акціями США та іноземними цінними паперами  |
| 2     | Р. Гібсон «Формування інвестиційного портфеля» [4, с. 103-110, 116-130, 147-156]                      | Попередній аналіз взаємодії різних сегментів ринку загалом та максимальна диверсифікація активів задля мінімальних ризиків, особлива увага до персоналізації портфеля приватного інвестора  |
| 3     | Б. Мелкіл «Теорія випадкових прогулянок» [5, с. 187]  | «Теорія випадкових прогулянок» – зміни цін на акції мають однаковий розподіл і не залежать одна від одної. Минулий рух або тенденції цін на акції не можуть бути використані для прогнозу майбутнього руху. Фундаментальний аналіз є незадовільним через низьку якість зібраної інформації та здатність неправильно її тлумачити. Акції беруть випадковий та непередбачуваний шлях, що робить усі методи прогнозування цін акцій марними в довгостроковій перспективі |
| 4     | Б. Грем «Розумний інвестор» [6, с. 38-44]   | Ринок схильний до непостійності, тому слід звертатися до вартісного інвестування. Фундаментальний аналіз принесе найбільш точні результати для прогнозування перспектив й оцінки активів  |
| 5     | У. Баффет, Дж. Міллер «Правила інвестування У. Баффета» [7, с. 18-25]                                 | Виділення хаотичності коливань вартості цінних паперів, але на майбутнє – всі цінні папери будуть оцінені за їх собівартістю. Інвестиції в цінні папери та низькоризикові ETF   |
| 6     | Д. Додд «Аналіз цінних паперів» [8, с. 53]  | Вартісне інвестування в цінні папери на основі фінансової звітності компаній.   |
| 7     | П. Лінч «Метод Пітера Лінча» [9, с. 52-54, 87-88]   | Пошук перспективних інвестиційних можливостей – інвестиції в цінні папери компаній, які ретельно відбираються перевіркою часом, репутації та фінансової звітності. Пошук «десятикратників» – молодих компаній в певній ніші які мають вагомі підстави росту капіталу. Пошук ніші інвестування означає стати спеціалістом у кількох (небагатьох) напрямках і лише ними займатись   |
| 8     | С. Вайн «Інвестиції та трейдинг» [10, с. 110-112]   | Керування в основному технічним аналізом та зважаючи на фундаментальний – інвестування переважно в ризикові інвестиційні інструменти, цінні папери задля отримання якнайбільшого прибутку у коротший термін. З допомогою технічного аналізу можна спрогнозувати зміну вартості активу   |
| 9     | А. Пересада<br>О. Шевченко<br>С. Урванцева «Портфельне інвестування; навчальний посібник» [2, п. 9.1] | Інвестування в цінні папери щодо їх фінансової звітності, оцінка та аналіз фінансової звітності. Увага до технічного аналізу  |

\*Складено автором за джерелами [2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10].

Як видно з Таблиці 1, інвестиційна стратегія – це план інвестора щодо майбутніх інвестиційних рішень, заснованих на особистих цілях, схильності до ризику та майбутньої потреби в капіталі. Виділяють 3 види інвестиційних стратегій: агресивна, збалансована та консервативна.

Агресивна інвестиційна стратегія означає максимізацію прибутку через підвищення ризиків і з цього слідує, що основна мета її не в дохідності або в безпеці основної суми – а у підвищенні вартості капіталу. Таким чином, серед активів будуть переважати акції над фіксованим доходом та готівкою [11].

Збалансована інвестиційна стратегія означає розподіл та управління портфелем, який спрямований на збалансування ризику та доходу. Структура таких портфелів, як правило, розподіляється однаково між акціями та цінними паперами з фіксованим доходом [11].

Консервативна інвестиційна стратегія спрямована на збереження вартості інвестиційного портфеля шляхом інвестування в цінні папери меншого ризику. Вона захищає від інфляції, але не приносить реального прибутку [11].

Проте на сьогодні чимало аспектів формування інвестиційного портфелю залишаються малодослідженими. Зокрема, надзвичайно складно знайти системні національні дослідження портфельного інвестування загалом, низька цікавість населення до даного виду інвестування зумовлена надзвичайно слабким висвітленням даної теми в цілому та низькою фінансовою грамотністю населення. Складно знайти інформацію у вільному доступі мовами, якими володіє більшість населення, а саме підвищення інтересу до даного виду інвестування зумовлене наслідками західних тенденцій, підвищенням рівня володіння, насамперед – англійською мовою, зацікавленість у альтернативних видах інвестування, які були недостатньо або взагалі не розвивалися на пострадянських, зокрема – українських, теренах. Такий повільний перехід до альтернативного сталому інвестуванню є й наслідком сукупності негативних факторів та явищ в період побудови нової економіки незалежних країн. Перелік факторів, що мали найбільш значний вплив за останні 30 років та призвели до скептичного та загалом негативного ставлення до портфельного інвестування у населення, розглядаються нами в таблиці 2.

Таблиця 2

**Основні фактори, що призвели до негативного ставлення до портфельного інвестування у населення\***

| № п/п | Фактор   | Наслідки дії фактору   |
|-------|--|--|
| 1     | Поширення з 1990-х роках фінансових пірамід, де за умови вкладення значних коштів інвесторам обіцяли надприбуток [12]  | Результатом виявлялися великі втрати коштів серед населення.   |
| 2     | Нестабільність підприємницької та виробничої галузі [12]   | Недовіра людей та відчуття незахищеності власних фінансів: переконання, що значно безпечніше тримати накопичені кошти «під матрацом», аніж в банку або, що ще «небезпечніше» – інвестувати |
| 3     | Відсутність актуального в конкретний момент регулюючого законодавства [12]   |  |
| 4     | Часта пасивність органів та установ, які б мали допомагати населенню [13]  |  |
| 5     | Непрозорість діяльності та нестабільність банків та інших фінансових установ і доволі пізні актуальні розширення повноважень Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (лише після 2012 року) [12]                      | Посилення недовіри, а, часом – і зневіра населення в інвестування загалом  |
| 6     | Часте упереджене ставлення та непрофесійне маніпулювання вітчизняними та міжнародними ЗМІ – створення негативного іміджу конкретним діячам (відомим інвесторам або фінансистам), поширення неправдивої інформації [13] | Призводить до особливого упереджено негативного ставлення людей до сфери інвестування та стигматизації інвестиційної діяльності  |

\*Складено автором за джерелами [12, 13].

Як видно з таблиці 2, із 1990-х рр. українці були схильні до ризикового (агресивної інвестиційної стратегії) інвестування, адже головною метою було отримання максимального прибутку за найкоротший термін, незважаючи на найвищі ризики [12].

Зараз переважна більшість українців захоплюється ризиковими інвестиціями під якими часто приховуються букмекери, азартні ігри та фінансові піраміди. Небагато інвесторів торгують на національній та міжнародних біржах або купують облігації й дорогоцінні метали, тобто оцінюють доходи відповідно до ризику й обирають більш стабільний спосіб [13].

Дані чинники, зокрема, стали й причиною повільного розвитку інвестиційної діяльності (в тому числі й портфельного інвестування) в Україні та інших пострадянських країнах.

З вирішенням даної ситуації може допомогти правильне інформування населення, покращення інвестиційного клімату, розвиток економіки, ріст доходів людей, розширення гарантій та вимог для інвесторів та посередників тощо.

Головною метою портфельного інвестування (і перевагою перед звичайним інвестуванням) є диверсифікація цінних паперів – тобто інвестор, збираючи власний інвестиційний портфель намагається підвищити дохідність та насамперед знизити власні ризики і захистити таким чином свої активи. Відповідно до темпераменту інвестора можна підібрати інвестиційну стратегію [6, с. 32-42].

«Основний закон» портфельного інвестування, започаткований Б. Гремом, визначає, що інвестор не повинен вкладати менше 25% і більше 75% в акції і відповідно не більше 75% і не менше 25% в облігації. З цього закону було визначено, що оптимальне співвідношення між цими цінними паперами повинно приблизно бути 50:50 [6, с. 38-44].

Традиційно розумною підставою для збільшення частки акцій в портфелі вважається досягнення ринком рівня «вигідних цін» в результаті тривалого медвежого ринку. І навпаки, зменшення частки акцій є доцільним, якщо інвестор вважає рівень цін на фондовому ринку небезпечно високим [6, с. 32-42].

Також, пересічний українець може придбати криптовалюту. Однак, через велику волатильність це не можна назвати інвестуванням, а більш подібним до «казино» або «buy and hold». За рахунок нестабільності це надто небезпечно та неможливо до визначення цін у майбутньому інвестиція [1, с. 377-378].

Висновок: Отже, інвестор, обираючи саме портфельне інвестування, намагається знизити ризик та підвищити дохідність. Рівень дохідності вкладень залежить від ступеню ризику, який готовий нести інвестор.

Тому в Україні необхідно розвивати фінансову грамотність населення, покращувати висвітлення теми альтернативних інвестицій та надавати більше інформації за даною темою.

Мною було досліджено різні підходи до формування інвестиційного портфеля приватного інвестора, також я розібрав стратегії формування інвестиційного портфеля на підставі різних поглядів вчених та відомих інвесторів. Найбільшою проблемою є відсутність достатньої інформації українською мовою та невелика кількість вітчизняних досліджень, адже переважна більшість ефективних стратегій та практичних напрацювань – результат інвесторів зі США.

### Список використаних джерел

1. Термінологічний словник з питань запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму, фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення та корупції / А. Г. Чубенко, М. В. Лошицький, Д. М. Павлов, С. С. Бичкова, О. С. Юнін. – К.: Ваіте, 2018. – ISBN 978-617-7627-10-3.
2. Портфельне інвестування, Навч. посібник / А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева. – К.: КНЕУ, 2004. – 408 с. – <https://buklib.net/books/21928/>
3. Бернстайн У. – Манифест інвестора / Уильям Бернстайн; Пер. с англ. – Т. Гутман. – М.: Альпина Паблішер, 2013. – 230 с.

4. Гибсон Р. – Формирование инвестиционного портфеля / Роджер Гибсон; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 280 с.
5. Бертон Мэлкил – Случайное блуждание на Уолл-стрит: испытанная временем стратегия успешных инвестиций / © by W. W. Norton & Company, Inc. © Пер. с англ. – Минск: Попурри, 2019. – <https://avidreaders.ru/read-book/sluchaynoe-bluzhdanie-na-uoll-strit-ispytannaya.html>
6. Грэм Б. – Разумный инвестор: Полное руководство по стоимостному инвестированию / Бенджамин Грэм; Пер. с англ. – 5-е изд. – К.: Альпина Паблишер, 2020. – 568 с.
7. Миллер Дж. – Правила инвестирования Уоррена Баффета / Джереми Миллер; Пер. с англ. В. Ионова. – 2-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2020. – 372 с.
8. Грэхем Б., Додд Д. – Анализ ценных бумаг/ Бенджамин Грэхем, Дэвид Додд; Пер. с англ. – 3-е изд. – К.: Комп'ютерне видавництво «Діалектика», 2020. – 880 с.
9. Линч П. – Метод Питера Линча: Стратегия и тактика индивидуального инвестора/ Питер Линч при участии Джона Ротчайлда; Пер. С англ. – 3-е изд. – М.: Интеллектуальная литература, 2021. – 265 с.
10. Вайн С. – Инвестиции и трейдинг: Формирование индивидуального подхода к принятию инвестиционных решений / Саймон Вайн. – 6-е изд. – М.: Альпина паблишер, 2021. – 451 с.
11. Investment strategy / James Chen – rev. by Gordon Scott – <https://www.investopedia.com/terms/i/investmentstrategy.asp>
12. Новий МММ: хто збере врожай у «Країні дурнів»? / Роман Лебедь – BBC Україна 6 червня 2012 – [https://www.bbc.com/ukrainian/entertainment/2012/06/120605\\_mmm\\_popularity](https://www.bbc.com/ukrainian/entertainment/2012/06/120605_mmm_popularity)
13. Афери з фінансами в Україні /Кіберполіція – Національна поліція України -Енциклопедія шахрайств та лохотронів <https://history.lohotron.in.ua/category/afery-z-finansamy/>

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, МВА  
ЖУРАХОВСЬКОЇ Л.В.

## **ОЦІНКА ТЕНДЕНЦІЙ БРОКЕРСЬКИХ ПОСЛУГ НА ФІНАНСОВМУ РИНКУ УКРАЇНИ**

**СОНДАК А., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Фінансове брокерство»**

*Статтю присвячено дослідженню нормативно-правової бази регулювання діяльності брокерських послуг в Україні. Проаналізовано зміни основних показників брокерських послуг за останні шість років. Визначено проблеми та шляхи розвитку брокерської діяльності на фінансовому ринку.*

*The article is devoted to the study of the legal framework for regulating the activities of brokerage services in Ukraine. Changes in the main indicators of brokerage services over the past six years are analyzed. Problems and ways of development of brokerage activity in the financial market are determined.*

Актуальність теми. Нормальне функціонування фінансового ринку є ключовою умовою зростання економіки будь-якої країни. Одним із основних елементів повноцінного фінансового сектору є розвинутий ринок брокерських послуг.

У складний для України період ефективний ринок брокерських послуг міг би стати каталізатором забезпечення економічної стабільності та здійснення структурних і комплексних реформ в структурі ринку капіталу. В сучасних реаліях широкий вибір нових фінансових інструментів на фінансовому ринку, умов їх емісії (видачі), погашення й виплати доходу, різні схеми торгівлі та взаємозв'язків між суб'єктами страхового, фондового, кредитного, валютного ринків повинні забезпечувати максимальну мобілізацію фінансових ресурсів, їх раціональний розподіл і перерозподіл та ефективно використання.

Розвинений ринок брокерських послуг відіграє важливу роль у економічному зростанні фінансового ринку будь-якої країни. Розбудова повноцінно функціонуючого сегменту брокерських послуг на фінансовому ринку є вкрай відповідальним завданням, яке наразі стоїть перед Україною у світлі її інтеграції в європейську і світову економічну спільноту.

З огляду на це, визначення напрямів стабілізації й оздоровлення вітчизняного фінансового ринку в контексті проведення реформування економіки належить до загальнодержавних завдань на середньострокову перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Брокерська діяльність є об'єктом досліджень багатьох зарубіжних і вітчизняних науковців, котрі зробили вагомий внесок у розроблення окресленої проблематики. Зокрема фундаментальні положення ефективного розвитку брокерської діяльності як складової фінансового посередництва викладено такими вченими: Базилевич В.Д. [6], Васильєва С.І. [8], Бондар Н.С. [8], Орленко Б.М. [12], Приказюк Н.В. [14], та інші.

Метою дослідження є аналіз видів брокерської діяльності на фінансовому ринку згідно національного законодавства, визначення сучасних тенденцій розвитку брокерської діяльності на фінансовому ринку, проблем її функціонування та розробка пропозицій з їх усунення.

Об'єктом дослідження є процес надання брокерських послуг в Україні.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні аспекти функціонування брокерів на фондовому ринку України.

Розглянемо підходи до трактування брокерської діяльності вітчизняними науковцями. На думку В.Д. Базилевича, брокерська діяльність полягає в укладенні фінансовим посередником цивільно-правових договорів (зокрема на підставі договорів доручення чи комісії) щодо цінних паперів від свого імені (від імені клієнта) за дорученням і за рахунок клієнта [1].

Васильєва С.І. та Бондар Н.С. визначають брокерську діяльність як діяльність щодо укладання угод з цінними паперами на основі угод чи комісії або доручення [2]. На думку Орленко Б.М., брокерська діяльність в Україні є посередницькою діяльністю, автор зокрема констатує, що:

- 1) брокер надає послуги;
- 2) брокер діє за дорученням клієнта;
- 3) брокер укладає угоди з цінними паперами за рахунок клієнта;
- 4) за виконання доручених дій брокер отримує комісійну винагороду;
- 5) відносини між брокером та клієнтом можуть здійснюватися не на постійній основі (після виконання доручення клієнта відносини між ними припиняються) [3].

Залежно від сфери здійснення брокерську діяльність на фінансовому ринку можна розрізняти за такими видами:

- на ринку цінних паперів,
- на страховому ринку;
- на кредитному ринку (кредитний брокеридж);
- на валютному ринку.

Світовий досвід засвідчує, що для брокерської діяльності необхідне законодавче закріплення та відповідне регулювання, проте чинне законодавство України у сфері брокерської діяльності регулює не всі його види.



Зокрема брокерська діяльність визначається згідно Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» як – укладення торговцем цінними паперами цивільно-правових договорів (зокрема на підставі договорів комісії, доручення) щодо цінних паперів та інших фінансових інструментів від свого імені (від імені іншої особи), за дорученням і за рахунок іншої особи.

За законодавством України здійснювати брокерську діяльність на ринку цінних паперів можуть тільки юридичні особи, створені у формі господарського товариства (відповідно до ст. 16 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» [5] акціонерні товариства і товариства з обмеженою відповідальністю), для яких операції з цінними паперами є виключним видом діяльності.

Поняття брокерської діяльності на страховому ринку закріплено у ст. 15 Закону України «Про страхування» [4], а саме: страхові брокери – юридичні особи або фізичні особи, які зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності та здійснюють за винагороду посередницьку діяльність у страхуванні від свого імені на підставі брокерської угоди з особою, яка має потребу у страхуванні як страхувальник.

В межах дослідження розглянемо деякі статистичні дані брокерства в Україні, що є відкритими та доступними для вільного користування та представленні в офіційних річних звітах НКЦПФР та Нацкомфінпослуг. Згідно з Державним реєстром страхових та перестрахових брокерів України (реєстр НБУ) станом на кінець 2020 р. зареєстровано 62 брокери [9], що відповідно на 1 одиницю більше за попередній рік або (+1,64%) (рис. 1). Щодо кількості ліцензій в рамках діяльності з торгівлі цінними паперами (зокрема брокерська діяльність) згідно НКЦПФР станом на кінець 2020 р. зареєстровано 214 брокерські ліцензії, що відповідно на 20 одиниць менше за попередній рік або (-8,54%) (рис. 1).

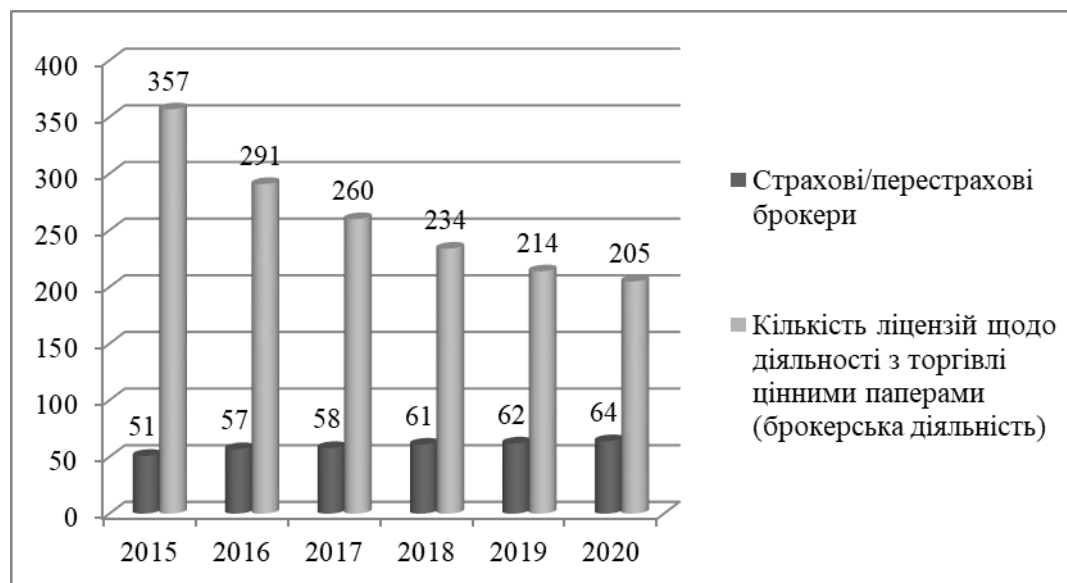


Рис. 1. Динаміка кількості страхових (у т.ч. перестрахових) брокерів та ліцензій щодо діяльності з торгівлі цінними паперами (брокерська діяльність) України за 2015–2020 рр., од.

\* побудовано автором за даними [10].

Світова практика показує, що мінімальне співвідношення страхових компаній та страхових брокерів має бути на рівні 10:1. Тобто на одну страхову компанію має припадати 10 страхових брокерів [13].

Сучасний стан розвитку брокерської діяльності на страховому ринку України не відповідає світовим стандартам та тенденціям. Україна має одні з найнижчих показників по інституту брокерів серед європейських держав. Динаміка розвитку страхового брокерства у співвідношенні до кількості страхових компаній представлена у таблиці 1.

Таблиця 1

**Співвідношення страхових брокерів до страхових компаній на страховому ринку України за 2015–2020 рр., од.**

| Рік  | Кількість страхових компаній | Кількість страхових брокерів | Співвідношення |
|------|------------------------------|------------------------------|----------------|
| 2015 | 361                          | 51                           | 1:7            |
| 2016 | 310                          | 57                           | 1:5,4          |
| 2017 | 294                          | 56                           | 1:5,2          |
| 2018 | 281                          | 61                           | 1:4,6          |
| 2019 | 233                          | 62                           | 1:3,75         |
| 2020 | 225                          | 64                           | 1:3,51         |

Як бачимо, співвідношення кількості страхових брокерів та страхових компаній у 2020 році в Україні становило 1:3,51, тобто на одного брокера припадає понад 3,51 страхових компаній. Це значно більше, ніж у 2015 році, в якому на одного брокера припало 7 страхових компаній. Але таке поліпшення показника пов'язано не тільки з незначним приростом страхових брокерів, але й з значним зменшенням кількості страхових компаній [16].

Зміст правил і процедур, що описують дії системи брокерського обслуговування, має відповідати вимогам нормативних документів, що регламентують порядок здійснення брокерської діяльності, і крім того, враховувати загально банківську систему управління і прийняття рішень, що склалася в банку.

При управлінні брокерським обслуговуванням комплекс проблем полягає в оптимізації цього процесу на основі зниження сукупних витрат, зниження ризиків, забезпечення керованості кожної окремої операції в рамках загального функціонування брокерського обслуговування в комерційному банку. Є досить суттєва необхідність технологічного оновлення брокерської діяльності та наданні брокерських послуг.

Незважаючи на досить високу технологічність сфери біржової торгівлі, брокери та дилери в усьому світі не схильні до впровадження новітніх технологій у процес своєї діяльності. Однак, певні тенденції у інноваційному розвитку професійної діяльності на ринку цінних паперів варто виділити:

– кіберзахист – західні брокерські компанії витрачають великі суми грошей на покращення захисту персональних даних своїх клієнтів, на оцінку ризику втрати конфіденційності даних, управління і навчання персоналу роботи з великими масивами даних. В Україні вказана проблема не стоїть так гостро, однак випадки кіберзлочинів на фінансовому ринку трапляються все частіше [17].

– хмарні сервіси – використання програмного забезпечення для зберігання великого масиву даних на віртуальному Інтернет-сервері. Компанії встановлюють таке забезпечення для максимально швидкого доступу до інформаційного ресурсу свого персоналу. Більше того, такі програми дозволяють працювати навіть віддалено від місця роботи (офісу), що дуже зручно для малих та середніх компаній [7]. В Україні такий вид інновацій активно запроваджується провідними брокерськими компаніями.

– High Frequency Trading (з англ. – високошвидкісний трейдинг) – використання спеціальних алгоритмів для створення роботизованих торгових систем, які здатні виконувати мільйони операцій за хвилину на фондових біржах. Для таких технологій важливим є розміщення серверів брокера максимально близько до серверів фондової біржі, що дозволяє

прискорити виконання торгових заявок на 2-3 мілісекунди швидше, ніж за звичайного підключення через мережу Інтернет. В Україні високошвидкісний трейдинг майже не використовується, що обумовлено низькою ліквідністю фондового ринку. Однак, більшість Інтернет-брокерів встановили свої сервери поряд с серверами фондових бірж.

Вище охарактеризовано лише кілька прикладів технологій, які будуть змінювати форми ринків капіталу і впливати на діяльність брокерів–дилерів в найближчі роки. Залежно від розміру, бюджетів, та профілів клієнтів брокерських компаній деякі з цих ІТ-потреб можуть бути більш нагальними, ніж інші.

Висновки. Підсумовуючи викладене, варто зауважити, що реформований вітчизняний ринок брокерських послуг має стати однією зі складових фундаменту, котрий забезпечить розбудову в Україні стійкої й прозорої фінансової системи, котра сприятиме подоланню викликів і загроз, які постали перед нашою країною, її довгостроковому економічному зростанню, фінансовій безпеці, а також уможливить її інтеграцію в європейський економічний простір. Такий комплексний підхід до реформування ринку посередницьких послуг дасть потужний імпульс для досягнення високого рівня розвитку національної економіки.

Перспективи подальших досліджень окресленої проблематики вбачаються в розробленні доктринальної моделі проекту Середньострокова програма розвитку ринку посередницьких послуг в Україні, яка повинна бути стратегічно переглянута і ґрунтуватися на цілісній інтегративній моделі верховенства закону і галузевих правових принципах, є одним з компонентів. Це повинен бути вектор розвитку внутрішній ринок посередницьких послуг з відповідними затвердженими фінансовими показниками.

### Список використаних джерел

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів: Закон України від 17.10.2019 №2284. Верховна Рада України. URL: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=67117](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67117) (дата звернення: 01.08.2020).
2. Про впорядкування діяльності кредитних посередників у сфері споживчого кредитування на ринку банківських послуг: Постанова Правління НБУ від 08.06.2017 №50 / Верховна Рада України. URL: [https:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0050500\\$17#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0050500$17#Text) (дата звернення: 01.08.2020).
3. Про споживче кредитування: Закон України від 15.11.2016 №1734\$VIII / Верховна Рада України. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1734\\$19#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1734$19#Text) (дата звернення: 15.01.2021).
4. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 №85/96\$BP / Верховна Рада України. URL: <https:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 01.08.2020).
5. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 №3480\$IV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/348015#Text> (дата звернення: 01.08.2020).
6. Базилевич В., Шелудько В. Вірченко В. та ін. Фондовий ринок: підручник / за ред. В. Базилевича. Київ: Знання, 2015. 621 с.
7. Біла книга. «Майбутнє регулювання ринку страхування в Україні», НБУ. Київ, Квітень 2020 28 с. URL: / [White\\_paper\\_insurance\\_fin\\_pr\\_2020\\$04\\$22.pdf?v=4](http://White_paper_insurance_fin_pr_2020$04$22.pdf?v=4)] (дата звернення: 03.08.2020).
8. Васильєва С.І., Бондар Н.С. Брокерська контора, роль і місце її в біржовій діяльності. URL: [http:// www.rusnauka.com/18\\_EN\\_2009/Economics/48581.doc.htm](http://www.rusnauka.com/18_EN_2009/Economics/48581.doc.htm) (дата звернення: 05.07.2020).
9. Національний банк та Нацкомфінпослуг уклали меморандум про співпрацю / НБУ. URL: [https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy\\$bank\\$ta\\$natskomfinposlug\\$uklali\\$memorandum\\$pro\\$spivpratsyu](https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy$bank$ta$natskomfinposlug$uklali$memorandum$pro$spivpratsyu)(дата звернення: 03.08.2020).

10. НКЦПФР: Нові вимоги до торговців цінними паперами дадуть їм більше можливостей і краще захищатимуть інвесторів. Київ, 2020. НКЦПФР. URL: [https:// www.nssmc.gov.ua/nkt](https://www.nssmc.gov.ua/nkt)(дата звернення: 02.08.2020).
11. Озерчук О.В. Види брокерської діяльності на фінансовому ринку України: Модернізація фінансово-кредитної системи: матеріали всеукр. наук.практ. конф.(Київ, 27 березня 2018 р.) / відп. ред. Н.П. Шульга. Київ, Київ. нац. торг.екон. ун-т, 2018. С. 97–99.
12. Орленко Б.М. Брокерство та дилерство на ринку цінних паперів в Україні та США: порівняльний аналіз. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право*. 2015. Вип. 33 (1). С. 172–177.
13. Офіційний сайт НБУ URL: <https://bank.gov.ua/>
14. Приказюк Н.В. Діяльність страхових брокерів в Україні та її регулювання. *Ефективна економіка*. 2013. №2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1780> (дата звернення: 20.01.2021).
15. Реєстр (перелік) кредитних посередників банків / НБУ. URL: [https://bank.gov.ua/ca\\_view/](https://bank.gov.ua/ca_view/) (дата звернення: 15.01.2021).
16. Фонд «Індекс Української біржі». Кінто URL: <http://www.kinto.com/etf/ux.html>
17. Хто такий брокер (брокерська компанія) простими словами – огляд поняття + види брокерів, їх функції і принцип роботи. URL:(дата звернення: 16.01.2021).
18. Top Cloud Services for Small Businesses URL:<http://www.pcmag.com/artic>

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук, доцента ГЕРБИЧ Л.А.

## **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ БРОКЕРСЬКИХ ПОСЛУГ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ**

**ШЕВЧУК Я., 1 курс ФФО КНТЕУ,  
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
спеціалізація «Фінансове брокерство»**

*Статтю присвячено дослідженню теоретичних основ управління якістю брокерських послуг на страховому ринку. Особлива увага приділена особливостям брокерської діяльності страхових брокерів, а також створенню рекомендацій щодо формування системи управління якістю брокерських послуг.*

*The article is devoted to the study of the theoretical foundations of quality management of brokerage services in the insurance market. Particular attention is paid to the peculiarities of brokerage activities of insurance brokers, as well as the creation of recommendations for the formation of a quality management system for brokerage services.*

Актуальність теми. Страховий ринок є одним з найбільш потужних фінансових ринків, який стимулює виникнення великого розмаїття посередників, в т.ч. і брокерських компаній. Досвід функціонування та розвитку європейських страхових ринків доводить, що саме страхові посередники є рушійною силою підвищення ефективності діяльності страхових компаній та забезпечення страхувальників гарантіями максимальної безпеки. Проте страхове посередництво в Україні не набуло належного розвитку та не відповідає сучасним вимогам, що стримує подальше зростання страхового ринку. Створення ефективної системи управління якістю страхових послуг за допомогою посередників є сьогодні пріоритетними задачами страхових та брокерських компаній. Особлива роль відводиться саме брокерським компаніям як новим формам посередництва на ринку України.

Брокерська діяльність є об'єктом досліджень багатьох зарубіжних і вітчизняних науковців, котрі зробили вагомий внесок у розроблення окресленої проблематики. Зокрема

фундаментальні положення ефективного розвитку брокерської діяльності як складової фінансового посередництва викладено такими вченими: Базилевич В.Д., Васильєва С.І., Бондар Н.С., Орленко Б.М., Ольховик Л.А., Приказюк Н.В., Райчева Д.В., Шовкопляс Г.М. та інші.

Дослідженню особливостей та проблем діяльності посередників на страховому ринку присвячені численні праці таких вітчизняних учених, як В.Д. Базилевич, І.А. Габідулін, О.О. Гаманкова, О.М. Залєтов, Р.В. Пікус, С.С. Осадець, А.Ф. Філонюк, В.М. Фурман, Я.П. Шумелда та ін. Вивченню питань щодо управління якістю обслуговування фінансових установ присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема В.Д. Базилевич, Л.А. Бернер, Н.В. Зозуля, Р.В. Пікус, Н.В. Приказюк, Г.Ю. Тлуста, Ф.С. Сорока, К. Борх, Б. Бюйвилер, Д. Дикинсон та інші. Проте, незважаючи на значні наукові напрацювання у цій сфері, аналіз наукових праць свідчить про практичну відсутність в них досліджень питань управління якістю брокерських послуг.

Метою статті є проведення теоретичного дослідження сутності поняття «управління якістю брокерських послуг» та його особливостей на страховому ринку, а також визначення підходів до складових та процесу управління якістю обслуговування.

Об'єктом дослідження є якістю брокерських послуг на страховому ринку.

Предметом дослідження є процес управління якістю брокерських послуг.

Виклад основного матеріалу. Брокерська діяльність на страховому ринку, пов'язана посередницькою діяльністю на страховому ринку від свого імені на підставі доручень страхувальника або страховика. Брокер виступає посередником, що діє від імені клієнта та за його дорученням і отримує винагороду у вигляді комісійних. У відповідності із п. 1 ст. 15 Закону України «Про страхування» [1] «страхова діяльність в Україні може проводитися за участю страхових посередників, страховими посередниками можуть бути страхові або перестрахові брокери, страхові агенти». Відповідно до п. 3 ст. 15 Закону «страхові брокери – юридичні особи, які здійснюють за винагороду посередницьку діяльність у страхуванні від свого імені на підставі брокерської угоди із особою, яка має потребу у страхуванні як страхувальник».

Відповідно до законодавства біржовими посередниками є брокерські фірми.

Страхові брокери відрізняються від інших посередників, що функціонують на страховому ринку, рядом ознак. Основні характеристики страхових брокерів наступні [2, с. 107]:

1. Брокери здійснюють посередницьку діяльність від свого імені на підставі доручень страхувальника.

2. Діяльність страхових брокерів обов'язково підлягає ліцензуванню.

3. Для страхових брокерів обов'язковою є державна реєстрація.

4. Посередницька діяльність на страховому ринку є одиничним видом діяльності брокера (фахова діяльність).

5. Комісійну винагороду отримують від страховика або страхувальника, і вона є вищою ніж у інших посередників, оскільки брокери вважаються більш кваліфікованими посередниками (проте, сам розмір комісійних обговорюється безпосередньо з окремим клієнтом, і в деяких випадках може бути нижче, ніж у страхового агента).

6. Страхові брокери працюють з багатьма страховиками.

7. Страхові брокери мають справу зі складними ризиками (з індивідуальними продуктами).

Страховим брокерам в Україні, щоб залучити та утримати клієнта потрібно докладати масу зусиль та пропонувати широкий спектр послуг. Так, досліджуючи електронні сайти страхових брокерів України, можна зробити висновок, що, в основному, страхові брокери надають наступні послуги [3]: маркетингові дослідження страхового ринку; консультування по будь-яким видам страхування та по всім питанням, що пов'язані зі страхуванням; постійний моніторинг страхових продуктів та цін на страхування; підготовка та супровід договорів страхування від початку страхування до його закінчення; організація виплати страхового відшкодування; оцінка ризиків перед страхуванням; оцінка страхової вартості об'єктів перед страхуванням; допомога в організації та проведенні розслідування страхових

випадків; послуги аварійних комісарів; оперативна технічна допомога в дорожніх умовах; проведення тендерів; страховий аудит; постійне відслідковування показників страхових компаній; контроль за станом конкретної страхової компанії та ринку загалом; формування своїх особистих рейтингів, що дозволяє клієнту не турбуватися про надійність розміщення ризиків.

Саме управління якістю брокерських послуг є важливою складовою брокерської діяльності, яке можна визначити як складний багатогранний процес, що вимагає системного підходу до вирішення багатьох питань, як внутрішнього, так і зовнішнього характеру стосовно організаційних, економічних і соціальних напрямків діяльності брокерських компаній.

Дійсно, страховий посередник проводить роботу з формування своєї постійної клієнтури, в інтересах якої він укладає угоди з купівлі, продажу або обміну страхового продукту. Він також укладає угоди для підприємств або організацій, які не є його постійними клієнтами. На нашу думку, якість послуг характеризується чесністю брокера по відношенню до клієнта. Також, невід'ємною умовою успішної, ефективної роботи кожного брокера є його постійна робота з відповідною інформацією, що є складовою системи якості обслуговування. Також, важливе значення має оволодіння методами аналізу кон'юнктури та дослідження ринку. Загалом, результативність діяльності брокерських контор та окремих брокерів забезпечується завдяки ефективному проведенню посередницьких операцій на замовлення клієнтів і ґрунтується на відпрацьованих елементах їхньої торгової стратегії.

Система управління якістю брокерських послуг базується на методологічній основі формування систем керування якістю концепції стандарту ISO 9004 «Загальне управління якістю та елементи системи якості» [4, с. 153]. Міжнародний стандарт характеризує основні елементи, які забезпечують розробку та впровадження системи загального управління якістю брокерських послуг. Вибір елементів, встановлених даним стандартом, і ступінь їх використання залежить від умов попиту, виду брокерських послуг тощо. Система загального управління якістю повинна відповідати двом вимогам [4, с. 154]:

- потребам та інтересам установи. Потрібно досягати та підтримувати необхідний рівень якості при оптимальних витратах. Виконання цього завдання пов'язане із запланованим ефективним використанням технічних, людських і матеріальних ресурсів;
- потребам і вимогам клієнта. Споживач повинен бути впевнений у можливостях установи надавати брокерських послуги необхідного рівня якості та підтримувати досягнутий рівень якості.

Кожна із зазначених вище вимог до системи загального управління якістю передбачає надання об'єктивних даних про якість системи та брокерських послуг.

В результаті адаптації підходів до управління якістю інших компаній [4, с. 132], процес управління якістю обслуговування у страхових брокерів припускає:

- розробку політики роботи (місії, цінності, управлінські принципи);
- розробку системи управління якістю (функцій, методів, елементів, принципів), націленої на забезпечення, планування та поліпшення якості брокерських послуг;
- облік законодавчої і нормативної бази, потреб клієнтів у процесі розробки політики управління якістю брокерських послуг;
- узгодження основних елементів системи керування якістю із систем керування установою у цілому.

Розвиток системи управління якістю можливе лише в умовах розвитку вільних ринкових відносин, в умовах конкурентного середовища, що стимулюють кожну установу у сфері брокерських послуг створити власний імідж, зайняти свою нішу на ринку, а кожного працівника – досягти кращих результатів у роботі.

У сучасному менеджменті якості сформувалися універсальні моделі, що визначають основні елементи управління якістю послуг і методи ефективного досягнення цілей, які можна використовувати в сфері фінансового брокерства з урахуванням особливостей технології обслуговування, специфіки брокерських послуг як продукту праці. Серед них

варто виділити розповсюджену за кордоном модель «П'ять М», яку запропонував Ф. Котлер і «Петля якості» Е. Демінга, яка була прийнята за основу у міжнародних стандартах ISO 9000 [5, с. 112].

Вчений Безродна С. М. [5, с. 113] визначає, що «система управління якістю це сукупність взаємозалежних методів і засобів в управлінні брокерськими послугами по забезпеченню систематичного контролю, оцінці й аналізу ситуацій, пов'язаних з формуванням і організацією виконання цілеспрямованих управлінських рішень по задоволенню вимог до якості і зниження витрат на якість».

Очевидно, що задоволення споживача може бути досягнуто лише за наявності гармонії між відповідальністю керівництва, персоналом та матеріальними ресурсами і структурою системи якості. Керівництво повинно розподілити конкретні обов'язки між усім персоналом, що задіяний у процесі надання брокерських послуг, у тому числі передбачити отримання оцінок з боку споживача [6, с. 97].

На нашу думку, управління якістю повинно стати невід'ємною частиною надання брокерських послуг. Воно повинно складатися з таких елементів:

- вимірювання і перевірка ключових видів діяльності в рамках процесу надання брокерських послуг;

- самоконтроль залученого до надання брокерських послуг персоналу;

- остаточне оцінювання постачальником брокерських послуг, що надається.

Підтримка високої якості надання брокерських послуг є однією з передумов запобігання страховим брокером збитковості і впливу клієнтів. Для розв'язання цієї проблеми необхідно застосовувати комплексний підхід до налагодження функціонування моделі управління якістю брокерських послуг, який передбачає розробку методики оцінки якості брокерських послуг, стандартів якості та її аудиту, підготовку персоналу та його мотивацію (рис. 1).

Як видно з рис 1, управління якістю брокерських послуг вимагає реалізації комплексного системного підходу. Система управління якістю функціонує одночасно з усіма іншими системами управління, які впливають на якість брокерських послуг, та взаємодіють з ними, а її вплив поширюється на всі етапи – від вивчення ринку і до кінцевого задоволення вимог та потреб клієнта. Види діяльності, які супроводжують процес управління якістю, охоплюють такі сфери:

- маркетинг (пошук і вивчення ринку);

- проектування і розробка брокерських послуг;

- матеріально-технічне забезпечення;

- підготовка і розробка технологічного процесу обслуговування;

- надання брокерських послуг;

- контроль якості (проведення випробувань);

- реалізація брокерських послуг;

- технічне обслуговування;

- підвищення рівня кваліфікації персоналу [7].

Управління характеристиками брокерських послуг може бути досягнутим лише за рахунок управління процесом надання брокерських послуг. Тому важливу роль у досягненні і підтриманні необхідної якості брокерських послуг відіграють вимірювання параметрів процесу та управління ним.

Процес надання брокерських послуг може коливатися в межах від високо-механізованого до повністю персоніфікованого. Чим повніше може бути описаний процес (зазначенням засобів діджиталізації чи в детальних методиках), тим більшою є можливість застосування структурних і впорядкованих принципів систем якості.



Рис. 1. Пропонована модель управління якістю брокерських послуг

\*Примітка: розроблено на основі [5, с. 125]

Сьогодні існує нагальна необхідність щодо системної організації процесу управління якістю брокерських послуг на основі розробки і впровадження інформаційно-програмних продуктів управління якістю у діяльність страхових брокерів. Основою цих програм є орієнтація на високоефективну світову практику управління якістю брокерських послуг. Загалом, принцип забезпечення якості брокерських послуг можна сформулювати таким чином: для забезпечення якості брокерських послуг необхідно три головних фактори: необхідна матеріальна база, кваліфікований та зацікавлений у гарній роботі персонал і чітко організована робота, в тому числі управління якістю брокерських послуг.

Висновок. На основі проведених досліджень особливостей брокерської діяльності на страховому ринку нами визначена специфіка послуг страхових брокерів, що впливає на якість діяльності. Доведено, що управління якістю брокерських послуг є важливою складовою брокерської діяльності, яке можна визначити як складний багатогранний процес, що вимагає системного підходу до вирішення багатьох питань, як внутрішнього, так і зовнішнього характеру стосовно організаційних, економічних і соціальних напрямків діяльності брокерських компаній. На основі досліджень праць вчених визначено, що система управління якістю брокерських послуг базується на методологічній основі формування систем керування якістю концепції стандарту ISO 9004 «Загальне управління якістю та елементи системи якості». З'ясовано, що універсальними моделями управління якістю послуг є наступні: модель «П'ять М» і «Петля якості», які були прийняті за основу у міжнародних стандартах ISO 9000.



У процесі досліджень, нами визначені етапи процесу управління якістю обслуговування у страхових брокерів, а також запропонована модель управління якістю брокерських послуг, яка базується на розробки і впровадження інформаційно-програмних продуктів, а також підходів до формування висококваліфікованого персоналу брокерських компаній.

### Список використаних джерел

1. Про страхування: закон України від 07.03.1996 / URL: // <http://www.rada.gov.ua>
2. Приказюк Н.В. Діяльність страхових брокерів в Україні та її регулювання. Ефективна економіка. 2013. – №2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1780>
3. Хто такий брокер (брокерська компанія) прости ми словами – огляд поняття + види брокерів, їх функції і принцип роботи. URL: <https://biznecat.com/informatsiia/81khtotakijbroker.html>
4. Базилевич В., Шелудько В. Вірченко В. та ін. Фондовий ринок: підручник / за ред. В. Базилевича. Київ: Знання, 2015. – 621 с. URL: <http://econom.univ.kiev.ua/ru/departments/finance/staff/sheludko/>
5. Управління якістю : навч. посіб. для студентів економічних спеціальностей / Безродна С. М. – Чернівці: ПБКФ «Технодрук», 2017. – 174 с.
6. Озерчук О.В. Види брокерської діяльності на фінансовому ринку України: Модернізація фінансово кредитної системи: матеріали всеукр. наук.практ. конф. (Київ, 27 березня 2018 р.) / відп. ред. Н.П. Шульга. Київ, Київ. нац. торг.екон. унт, 2018. С. 97–99.
7. Васильєва С.І., Бондар Н.С. Брокерська контора, роль і місце її в біржовій діяльності. URL: [http://www.rusnauka.com /18\\_EN\\_2019 / Economics/48581.doc.htm](http://www.rusnauka.com /18_EN_2019 / Economics/48581.doc.htm)

Робота виконана під науковим керівництвом канд. екон. наук,  
доцента МАСЛОВОЇ Н.О.

*Наукове видання*

# **ФІНАНСОВІ УСТАНОВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ДИСБАЛАНСІВ**

**Збірник наукових статей студентів,  
які здобувають освітній ступінь «магістр»  
за спеціальністю «Фінанси, банківська справа  
та страхування»  
спеціалізаціями: «Управління банківським бізнесом»,  
«Фінансове посередництво», «Фінансове брокерство»**

---

Формат 60×84/8. Ум. друк. арк. 22,44. Тираж 76 пр. Зам. 221.

Видавець і виготовлювач

Київський національний торговельно-економічний університет  
вул. Кіото, 19, м. Київ-156, Україна, 02156