



## № 7 (185) Липень 2011

Здано до друку 30.06.2011 р.

Засновник і видавець:  
Національний банк України

Адреса: вул. Інститутська, 9,  
Київ-8, 01008, Україна

Журнал зареєстровано Держкомвидавом України  
09.06.1994 р., свідоцтво КВ № 691

Постановою президії ВАК України  
від 10.02.2010 р. № 1-05/1  
журнал "Вісник Національного банку України"  
внесено до "Переліку  
наукових фахових видань України,  
в яких можуть публікуватися результати дисертаційних  
робіт на здобуття наукових ступенів доктора  
і кандидата наук" (економічні науки)

Журнал рекомендовано до друку Вченою радою  
Київського національного економічного  
університету ім. Вадима Гетьмана та  
Вченою радою Університету банківської справи  
Національного банку України (м. Київ)

Видається у комплекті з електронною версією  
на CD-диску додатка "Законодавчі  
і нормативні акти з банківської діяльності"

### АДРЕСА РЕДАКЦІЇ

просп. Науки, 7, Київ-28, 03028, Україна  
тел./факс: (044) 524-96-25  
тел.: (044) 527-39-44, 527-38-06, 525-38-25  
E-mail: litvinova@bank.gov.ua  
http: //www.bank.gov.ua

Передплатний індекс 74132

© Вісник Національного банку України, 2011

# ВІСНИК

## Національного банку України

Щомісячний науково-практичний журнал  
Національного банку України

Видається з березня 1995 року

### ЗМІСТ

#### ЦЕНТРАЛЬНИЙ БАНК

**С.Арбузов**

Вітання з Днем бухгалтера ..... II стор. обкладинки

#### ФІНАНСОВИЙ РИНОК

**І.Школьник**

Глобальні фінансові активи: структурні зміни ..... 3

**Н.Шпанковська, Ю.Труш, А.Труш**

Удосконалення класифікації факторів впливу на результати  
діяльності банку із застосуванням системного підходу ..... 7

**С.Волосович**

Особливості і тенденції формування системи  
іпотечного страхування в Україні ..... 19

**В.Хохлов**

Факторно-кореляційний аналіз депозитів домашніх господарств  
у кризовий період ..... 33

Офіційний курс гривні щодо іноземних валют, який встановлюється  
Національним банком України один раз на місяць (за травень 2011 року) ..... 57

Офіційний курс гривні щодо іноземних валют, який встановлюється  
Національним банком України щоденно (за травень 2011 року) ..... 58

Основні монетарні параметри грошово-кредитного ринку України  
у травні 2011 року ..... 70

Ринок державних цінних паперів України у травні 2011 року ..... 71

#### БАНКИ УКРАЇНИ

**Л.Правдива**

Удосконалення корпоративного управління в банках та управління  
комплаєнс-ризиком ..... 10



## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

|                      |                  |
|----------------------|------------------|
| КІРЄЄВ О.І. (голова) | ПАТРИКАЦ Л.М.    |
| БАЖАЛ Ю.М.           | ПЕТРИК О.І.      |
| БАРАНОВСЬКИЙ О.І.    | РАЙЗЕР Мартін    |
| БОРОВЕЦЬКИЙ Ришард   | РАЄВСЬКИЙ К.Є.   |
| ВОЖЖОВ А.П.          | РИЧАКІВСЬКА В.І. |
| ГАЛЬЧИНСЬКИЙ А.С.    | САВЛУК М.І.      |
| ГЕЄЦЬ В.М.           | СЕНИЩ П.М.       |
| ГРУШКО В.І.          | СМОВЖЕНКО Т.С.   |
| КОЗЬМЕНКО С.М.       | СТЕЛЬМАХ В.С.    |
| КРОТЮК В.Л.          | СТЕПАНЕНКО А.І.  |
| КРУГЛИК С.В.         | ТРИДІД О.М.      |
| ЛЮТИЙ І.О.           | ШАРОВ О.М.       |
| МІТТНІК Стефан       | ШЕВЧУК А.В.      |
| МІЩЕНКО В.І.         | ШУЛЬГА Н.П.      |
| МОРОЗ А.М.           | ШУМИЛО І.А.      |

## РЕДАКЦІЯ ПЕРІОДИЧНИХ ВИДАНЬ НБУ

|                                                  |                                     |
|--------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Головний редактор                                | ПАТРИКАЦ Л.М.                       |
| Заступник головного редактора                    | КРОХМАЛЮК Д.І.                      |
| Начальник відділу з випуску журналу "Вісник НБУ" | ПАПУША А.В.                         |
| Заступник начальника відділу                     | ЗАЄЦЬ О.С.                          |
| Редактори:                                       | ПАЦЕРА М.М.,<br>ПІДВИСОЦЬКИЙ Р.В.   |
| Відповідальний секретар                          | ЛІПІНСЬКА С.М.                      |
| Головний художник                                | КОЗИЦЬКА С.Г.                       |
| Дизайнер                                         | ХАРУК О.В.                          |
| Коректор                                         | ТРИФОНОВА О.М.                      |
| Оператор                                         | ЛИТВИНОВА Н.В.                      |
| Реклама:                                         | ГРИЦЕНКО М.Р.                       |
| Розповсюдження:                                  | НЕВСЬКИЙ Д.О.                       |
| Фото:                                            | НЕГРЕБЕЦЬКИЙ В.С.,<br>МОЗГОВИЙ Я.І. |
| Черговий редактор                                | ПАЦЕРА М.М.                         |

.....

Дизайн: редакція періодичних видань НБУ  
Надруковано з готового оригінал-макета відділом забезпечення друкованою продукцією головного управління господарського забезпечення та організації будівництва Національного банку України

Адреса друкарні:  
просп. Науки, 7, Київ-28, 03028, Україна

Формат 60 × 90 / 8  
Друк на цифровому обладнанні  
Фіз. друк. арк. 9.0  
Умовн. друк. арк. 9.0  
Обл.-вид. арк. 11.2

При передруку матеріалів, опублікованих у журналі, посилання на "Вісник Національного банку України" обов'язкове.

Редакція може публікувати матеріали в порядку обговорення, не поділяючи думку автора. Відповідальність за точність викладених фактів несе автор, а за зміст рекламних матеріалів – рекламодавець.

Зміни і доповнення до Державного реєстру банків, внесені у травні 2011 р. .... 24

Банки, включені до Державного реєстру банків у травні 2011 р. .... 24

## А.Гідулян

Підходи до визначення суб'єктів малого і середнього бізнесу та їх застосування в банківській практиці ..... 40

## О.Набок

Організація оперативного контролінгу в банках за центрами відповідальності ..... 46

## Т.Шалига

Підходи до проектування інфраструктури банківського дистанційного обслуговування ..... 60

## Ю.Іващенко

Порядок проведення взаєморозрахунків за участі державних банків ..... 64

Основні показники діяльності банків України на 1 червня 2011 року ..... 69

## МАКРОЕКОНОМІКА

### О.Другов

Основні проблеми та напрями розвитку інвестиційного забезпечення інтелектуалізації економіки України ..... 14

### М.Пацера

Оптимальні шляхи посткризового розвитку ..... 55

## МІЖДЕРЖАВНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

### О.Єременко

Мета і діяльність Групи двадцяти (G-20) ..... 25

## ДОРОГОЦІННІ МЕТАЛИ

### Н.Бодрова

Світові ринки дорогоцінних металів: сучасний стан та основні чинники впливу ..... 26

## ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА

### Л.Патрікац

Молодь шукає роботу чи робота шукає фахівця? ..... 38

## СВІТОВА ЕКОНОМІКА

### І.Софіщенко

Юань і євро: перспективи у лізі міжнародних резервних валют ..... 50

## БАНКНОТИ І МОНЕТИ

Про введення в обіг пам'ятної монети "Олександр Богомолець" ..... 68

Конкурс на кращу монету року ..... 68

АНОТАЦІЇ ..... 72



## Дослідження/

**Інна Школьник**Проректор Української академії  
банківської справи  
Національного банку України,  
доктор економічних наук, професор

# Глобальні фінансові активи: структурні зміни



*У дослідженні аналізуються глобальні фінансові активи, їх стан у періоди перед кризою та відновлення світового фінансового ринку. Аналізуючи регіональну структуру світових фінансових активів, автор робить висновок, що найбільші негативні наслідки кризи проявилися в країнах із граничними ринками, які, на відміну від розвинутих ринків, що вже поступово відновлюються, досі перебувають у складному стані.*

## “ПЕРЕВИРОБНИЦТВО” ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ – ОСНОВНА ПРИЧИНА ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

В умовах зростаючого впливу глобалізаційних процесів головну роль відіграє міжнародний фінансовий ринок, який є перерозподільним механізмом світових фінансових потоків. При цьому масштабність перетікання капіталу відображається на подальшому відокремленні сфери обігу від сфери виробництва. Суттєве переважання фінансових потоків над матеріальними потоками періодично призводить до фінансових криз у тих чи інших регіонах світу. “Кризи перебивають цей процес, скидають надлишково накопичену масу фінансів (порівняно з реальною економікою) із тим, щоб у період піднесення були досягнуті нові верхні рівні за обсягами та оцінкою фінансових активів” [4]. Кризи, характерні для країн із ринковою економікою, в класичній економічній теорії кінця XIX – початку XX сторіччя були зумовлені і відповідно теоретично обґрунтовані проблемами перевиробництва товарів, тобто основною причиною кризових явищ був реальний сектор економіки.

Наприкінці XX – на початку XXI сторіччя головну роль у стабільності економіки відіграли проблеми, що виникають у фінансовому секторі, фактично мова йде про “перевироб-

ництво” фінансових активів. Інтенсивний розвиток фінансових інновацій, лібералізація державного регулювання фінансового ринку та фінансових послуг сприяли суттєвому прискоренню розвитку глобалізації в сфері фінансів, сформували умови глобальної фінансової нестабільності. “Зростання ринків (у т.ч. і з використанням боргових інструментів) повинні підтримуватись і балансуватись реальними заощадженнями, а не спекулятивно-фіктивним зростанням вартості активів, що при кредитному стисненні призводить до обвалу ринків і девальвації національної валюти” [1].

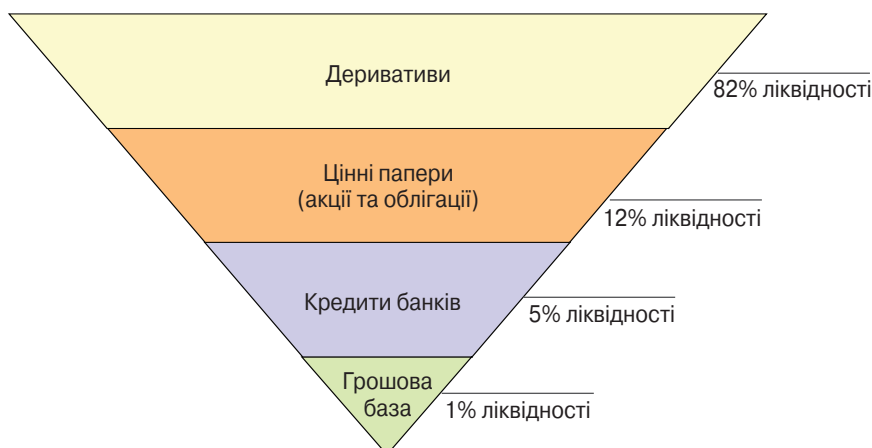
Варто зазначити, що фінансові інновації відіграли важливу роль у зміні деяких товарних ринків, зокрема ринків енергоресурсів, ціни на які сьогодні формуються практично через операції з деривативами, нетісно пов’язаними з реальною ситуацією. Водночас державне та ринкове регулювання операцій із фінансовими деривативами не “встигало” за їх швидкою появою. “В умовах інноваційного фінансового буму економічна та політична еліта втратила контроль за рухом фінансових інструментів. Тому нинішню фінансову кризу можна визначити як “бунт фінансових інновацій” – бунт машин проти своїх творців” [2].

Величезна грошова маса, не забез-

печена трансакціями з потоками товарів, ресурсів та реальних активів, неминуче спрямовується в сферу фінансів. Невисокі ставки за позиками, що супроводжують значну емісію грошей, сприяли не зростанню цін на товари та послуги, а в поєднанні з процесами сек’юритизації активів та зростання ринку похідних фінансових інструментів безпрецедентно прискорили збільшення вартості фінансових активів [5]. Безперечно, що їх обсяг суттєво переважає обсяг реального сектору економіки, а структура глобальних фінансових активів свідчить про їх невідповідність реальним потокам. Якщо побудувати так звану “піраміду ліквідності”, то вона матиме вигляд перевернутої піраміди, найбільшу частку якої займають саме деривативи – понад 80% від загального обсягу фінансових активів (див. схему). При цьому грошова база становить лише 1% ліквідності від “сумарної світової ліквідності”.

Як відомо, на фінансовому ринку формуються ті фінансові потоки, які забезпечують економічне зростання країни і перш за все впливають на зростання ВВП, якщо йдеться про емісію цінних паперів та кредити реальному сектору економіки, оскільки саме вони є фінансовою базою для розширеного виробництва, модернізації і технологічного оновлення наявної матеріально-технічної бази.

Перевернута піраміда ліквідності, 2009 рік



Джерело: [6].

Таблиця 1. Фінансові активи у відсотках до ВВП за регіонами світу

| Показники                             | 2002 р. | 2003 р. | 2004 р. | 2005 р. | 2006 р. | 2007 р. | 2008 р. | 2009 р. |
|---------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| <b>Сумарні активи ринку капіталу</b>  |         |         |         |         |         |         |         |         |
| Світ                                  | 467.7   | 342.3   | 353.9   | 341.5   | 395     | 421.1   | 352     | 401.5   |
| Європейський Союз                     | 610.7   | 405.4   | 413     | 433.6   | 534.4   | 548.8   | 488.3   | 554.7   |
| – Німеччина                           | 616.9   | 332.8   | 334.7   | 315.4   | 376     | 427.7   | 357.8   | 362.2   |
| – Великобританія                      | 706     | 492.9   | 482.1   | 545.5   | 680.9   | 678     | 678.4   | 836.1   |
| США                                   | 509.3   | 373     | 397.7   | 402.9   | 428.3   | 441.8   | 390.5   | 431.3   |
| Країни з граничними ринками:          | 204.7   | 162.7   | 171.4   | 171.2   | 206.1   | 253.3   | 166.9   | 186.4   |
| – країни Азії                         | 282.2   | 232.9   | 250.6   | 246.8   | 285.4   | 369.8   | 245.7   | 245.4   |
| – країни Європи                       | 94.3    | 67.1    | 69.8    | 72.4    | 136.5   | 146.8   | 87.4    | 107.7   |
| <b>Капіталізація фондового ринку</b>  |         |         |         |         |         |         |         |         |
| Світ                                  | 68.64   | 86.28   | 90.90   | 94.42   | 105.44  | 119.36  | 55.01   | 81.58   |
| Європейський Союз                     | 63.84   | 73.76   | 75.54   | 74.61   | 95.78   | 93.89   | 42.63   | 65.14   |
| – Німеччина                           | 34.46   | 44.80   | 43.36   | 43.74   | 56.48   | 63.39   | 30.24   | 38.71   |
| – Великобританія                      | 114.97  | 136.78  | 134.33  | 137.17  | 158.45  | 139.28  | 69.71   | 128.34  |
| США                                   | 105.83  | 129.86  | 139.11  | 136.49  | 148.31  | 144.29  | 81.28   | 106.79  |
| Країни з граничними ринками:          | 24.75   | 47.24   | 52.11   | 54.92   | 83.05   | 121.23  | 41.54   | 55.17   |
| – країни Азії                         | 36.54   | 76.02   | 78.80   | 81.74   | 109.55  | 184.20  | 59.84   | 69.00   |
| – країни Європи                       | 7.21    | 9.48    | 11.71   | 13.37   | 71.18   | 68.54   | 14.90   | 29.65   |
| <b>Боргові цінні папери, державні</b> |         |         |         |         |         |         |         |         |
| Світ                                  | 51.40   | 55.97   | 56.41   | 51.87   | 53.18   | 52.49   | 51.97   | 62.93   |
| Європейський Союз                     | 57.11   | 59.70   | 59.21   | 52.13   | 56.40   | 56.01   | 51.92   | 65.55   |
| – Німеччина                           | 43.19   | 48.37   | 50.07   | 45.39   | 51.01   | 51.20   | 44.83   | 55.41   |
| – Великобританія                      | 30.27   | 28.56   | 31.78   | 30.75   | 35.14   | 33.03   | 31.16   | 56.84   |
| США                                   | 43.50   | 45.74   | 47.12   | 47.59   | 47.24   | 47.76   | 54.65   | 67.13   |
| Країни з граничними ринками:          | 20.10   | 22.61   | 23.53   | 24.20   | 27.53   | 28.40   | 22.87   | 27.26   |
| – країни Азії                         | 19.08   | 20.55   | 21.81   | 22.41   | 32.34   | 34.17   | 30.73   | 31.09   |
| – країни Європи                       | 29.80   | 27.15   | 27.74   | 25.01   | 24.00   | 21.74   | 17.09   | 21.58   |
| <b>Боргові цінні папери, приватні</b> |         |         |         |         |         |         |         |         |
| Світ                                  | 83.41   | 87.72   | 85.34   | 80.76   | 89.41   | 93.85   | 85.14   | 96.26   |
| Європейський Союз                     | 88.55   | 99.27   | 97.75   | 93.79   | 113.66  | 123.87  | 119.10  | 152.73  |
| – Німеччина                           | 117.76  | 119.63  | 115.37  | 101.30  | 116.29  | 117.61  | 104.62  | 116.61  |
| – Великобританія                      | 88.38   | 105.10  | 82.79   | 83.88   | 102.57  | 106.00  | 116.99  | 159.43  |
| США                                   | 138.52  | 145.53  | 144.97  | 143.81  | 155.38  | 168.64  | 157.64  | 157.05  |
| Країни з граничними ринками:          | 14.49   | 14.64   | 13.54   | 13.23   | 15.49   | 16.85   | 15.06   | 15.16   |
| – країни Азії                         | 23.64   | 24.03   | 22.66   | 21.71   | 23.85   | 26.04   | 23.56   | 19.03   |
| – країни Європи                       | 2.97    | 3.04    | 3.26    | 3.27    | 4.21    | 4.92    | 4.68    | 5.91    |
| <b>Активи комерційних банків</b>      |         |         |         |         |         |         |         |         |
| Світ                                  | 264.28  | 112.35  | 121.25  | 125.26  | 147.00  | 155.44  | 159.86  | 160.73  |
| Європейський Союз                     | 401.17  | 172.63  | 180.46  | 213.07  | 268.55  | 275.01  | 274.70  | 271.30  |
| – Німеччина                           | 421.48  | 119.99  | 125.93  | 125.01  | 152.20  | 195.51  | 178.08  | 151.52  |
| – Великобританія                      | 472.32  | 222.42  | 233.20  | 293.65  | 384.71  | 399.67  | 460.51  | 491.45  |
| США                                   | 221.41  | 51.89   | 66.55   | 75.01   | 77.34   | 81.07   | 96.92   | 100.31  |
| Країни з граничними ринками:          | 145.41  | 78.17   | 82.24   | 78.81   | 80.06   | 86.82   | 87.45   | 88.79   |
| – країни Азії                         | 202.96  | 112.29  | 127.38  | 120.93  | 119.61  | 125.39  | 131.53  | 126.27  |
| – країни Європи                       | 54.36   | 27.44   | 27.14   | 30.71   | 37.12   | 51.60   | 50.06   | 50.56   |

Джерело: дані МВФ.

## ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОЇ ГЛИБИНИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ ЗРІС

Згідно з даними Міжнародного валютного фонду, сумарні фінансові активи складаються з капіталізації фондового ринку, розміру державних та приватних боргових цінних паперів, а також активів комерційних банків.

Основним показником стану світового фінансового ринку є фінансова глибина, яка відображає відношення фінансових активів до ВВП (див. таблицю 1). Виходячи з наведених даних, можна стверджувати, що в цілому в світі відбувається суттєве перевищення обсягу глобальних фінансових активів над світовим ВВП (майже в 4 рази). При цьому економічно розвинуті країни значно більшою мірою насичені фінансовими інструментами порівняно з країнами з граничними ринками, а отже, здатні краще фінансувати економічне зростання. Фактично такі країни Європейського Союзу, зокрема Німеччина, а також США та Великобританія визначають рівень фінансової глибини світу. Криза 2008 року дещо призупинила темпи випередження фінансовими активами ВВП. На світовому рівні падіння показника фінансової глибини у 2008 році порівняно з 2007 роком становило 20%, але в регіональному розрізі поведінка даного показника неоднозначна.

Так, якщо поглянути на США, звідки й розпочалася криза, то падіння показника фінансової глибини становить лише 12%, і в 2009 році він уже зріс порівняно з 2008 роком на 10%, майже досягнувши рівня 2007-го. На показники фінансової глибини Великобританії криза практично не вплинула, оскільки динаміка сумарних активів у відсотках до ВВП протягом 2007–2008 років не змінилась, а в 2009 році суттєво зросла — більш як на 20%. Водночас значно постраждали країни з граничними ринками, особливо країни Азії та Європи, в яких у 2008 році знизився показник фінансової глибини більш як на 60%. Причини цього полягають у тому, що “розвинутих економік стає більше (сьогодні понад 30, завтра — 40–50); вбудована інфляція штовхає ціни фінансових активів угору; домінування в найближчі 5–10 років англо-саксонської моделі фінансів (з її значним вторинним фінансовим обігом, деривативами, сек’юритизацією, фінансовими ін-



новаціями); глобалізація, втягування в оборот нових ринків; відмова грошових систем від золота як “якоря” у 1970-х рр., скасування фіксації курсів та цін; сек’юритизація світу, заміщення реального обігу фінансовими ринками прав на товар; дематеріалізація фінансів (прискорення обігу), “демократизація” фінансових ринків, їх доступність” [4].

Слід зауважити, що динаміка показника фінансової глибини як загалом у світі, так і в розрізі окремих країн та регіонів не дає об’єктивної оцінки ситуації, яка на сьогодні склалася. Якщо проаналізувати динаміку поведінки окремих фінансових активів, то виявимо, що вона відповідає заходам, які застосовувалися країнами з метою виведення національних фінансових систем із кризи, зокрема — пріоритетам підтримки певних сегментів фінансового ринку.

Співвідношення основних складових сумарних фінансових активів і ВВП у розрізі окремих регіонів також неоднозначне. Найбільшим (майже вдвічі) було падіння після фінансової кризи саме капіталізації фондового ринку. Значно сильніше криза проявилася на граничних ринках, де падіння було в середньому більшим, ніж у три рази. А в європейських країнах із граничними ринками падіння відбулося більш як у 4.5 рази. Це частково пояснюється тим, що ці ринки передусім використовувались інвесторами, в тому числі іноземними, як майданчики для спекулятивних операцій. Аналогічна ситуація виникла і в Україні, коли в результаті передусім відпливу “гарячих грошей” обсяг ринкової капіталізації скоротився більш як у 4.5 рази. Важливий і той факт, що економічно розвинуті країни світу вже практично відновлюють докризовий рівень показників, чого поки що не скажеш про країни з граничними ринками.

Відносно інших складових елементів глобальних фінансових активів, то в частині боргових зобов’язань та активів банків дуже суттєвих коливань не було, але їх якість значно погіршилась, як і фінансові результати діяльності банків та інших фінансових установ.

Як зазначалося вище, рівень фінансових активів суттєво перевищує рівень реального сектору економіки. Найтісніший зв’язок із валовим внутрішнім продуктом мають боргові цінні папери — як державні, так і приватні (див. таблицю 2). Найниж-

Таблиця 2. Кореляція обсягів фінансових активів до показника ВВП за регіонами світу

| Регіон                       | Капіталізація фондового ринку | Боргові цінні папери, державні | Боргові цінні папери, приватні | Активи комерційних банків | Загальний обсяг фінансових активів |
|------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|---------------------------|------------------------------------|
| Світ                         | 0.5847                        | 0.9466                         | 0.9749                         | 0.6490                    | 0.9062                             |
| Європейський Союз            | 0.5071                        | 0.9173                         | 0.9233                         | 0.7047                    | 0.8734                             |
| – Німеччина                  | 0.5490                        | 0.9319                         | 0.9442                         | 0.0258                    | 0.5069                             |
| – Франція                    | 0.7726                        | 0.9189                         | 0.9592                         | 0.7905                    | 0.9030                             |
| – Великобританія             | 0.5085                        | 0.5904                         | 0.7136                         | 0.7094                    | 0.7936                             |
| США                          | 0.3170                        | 0.8717                         | 0.9774                         | -0.0868                   | 0.7517                             |
| Країни з граничними ринками: | 0.6706                        | 0.9681                         | 0.9859                         | 0.9146                    | 0.9003                             |
| – країни Азії                | 0.6042                        | 0.6042                         | 0.9472                         | 0.9152                    | 0.8800                             |
| – країни Європи              | 0.6002                        | 0.9473                         | 0.9656                         | 0.9561                    | 0.8746                             |

Джерело: розраховано автором.

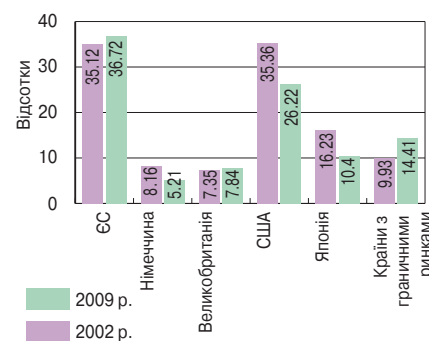
чий рівень кореляційної залежності у показника капіталізації фондового ринку, який у середньому в світі становить близько 50%. Така ситуація зумовлена тим, що останнім часом головною метою фінансового менеджменту корпорацій є зростання ринкової вартості компанії, яке іноді абсолютно не виправдане і є причиною зростання капіталізації фондового ринку.

У другій половині ХХ ст. “мода” на виплату реальних дивідендів минула, адже двовідсоткова дохідність не приваблювала учасників фінансового ринку, коли зростання ринкової вартості активів за рік у середньому становило близько 20%. Хоча саме в період фінансової кризи, зокрема в 2008 році, компанії суттєво підвищили рівень дивідендної дохідності, намагаючись довести акціонерам ефективність своєї діяльності, особливо в країнах із граничними ринками. Так, якщо середнє значення показника “дивідендний вихід” протягом останніх 10 років (за період 2000–2010 рр.) у країнах із граничними ринками становило 2.5%, то в 2008 році — 4.1%.

## РЕГІОНАЛЬНА СТРУКТУРА ГЛОБАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ

Глобальне фінансове середовище складається з конкуруючих фінансових центрів, що працюють у різних умовах національного регулюючого механізму за різними стандартами бухгалтерського обліку і методами функціонування ринку. Сполучені Штати Америки на сучасному етапі — це безумовно найбільший ринок капіталу, що становить близько 40% глобальних активів і боргового капіталу (див. графік). Очевидним є й те, що на великі економічно розвинуті країни, такі як США, Японія, країни Європейського Союзу, в 2002 році припа-

Питома вага обсягів фінансових активів за регіонами світу



дало понад 85% світових фінансових активів, а вже в 2009 році їх частка зменшилася і становила 73%.

При цьому певний вплив на зміни, що відбуваються на міжнародному фінансовому ринку, мають нові ринки капіталу, які сформувалися за останні роки в країнах, що розвиваються. До них також належить і Україна. Справді, спочатку, коли фінансові ринки обслуговували передусім реальний сектор економіки (вони допомагали страхувати корпорації від валютного ризику), за їх допомогою фінансувалися реальні інвестиційні проекти. Розвиток фінансового ринку підпорядковувався розвитку економіки країни, передусім розвитку реального сектору економіки. Але поступово ситуація почала змінюватися, і нині вона абсолютно протилежна, оскільки у світовому просторі саме розвиток фінансового ринку зумовлює темпи розвитку економіки країни. За аналізований період частка країн із граничними ринками поступово зростає — з майже 10% у 2002 році вона збільшилася до 15% в 2009-му, головну роль у цих змінах відіграють країни Азії, а саме Китай та Індія.

Дослідивши сформовану структуру глобальних фінансових активів, мо-

Таблиця 3. Структура фінансових активів за регіонами світу

| Показники                          | 2002 р. | 2003 р. | 2004 р. | 2005 р. | 2006 р. | 2007 р. | 2008 р. | 2009 р. |
|------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| <b>Світ</b>                        |         |         |         |         |         |         |         |         |
| Капіталізація фондового ринку      | 14.68   | 25.21   | 25.69   | 26.80   | 26.69   | 28.34   | 15.63   | 20.32   |
| Боргові цінні папери, державні     | 10.99   | 16.35   | 15.94   | 14.72   | 13.46   | 12.46   | 14.76   | 15.67   |
| Боргові цінні папери, приватні     | 17.83   | 25.62   | 24.12   | 22.92   | 22.63   | 22.28   | 24.19   | 23.97   |
| Активи комерційних банків          | 56.50   | 32.82   | 34.26   | 35.55   | 37.21   | 36.91   | 45.42   | 40.03   |
| <b>Європейський Союз</b>           |         |         |         |         |         |         |         |         |
| Капіталізація фондового ринку      | 10.45   | 18.19   | 18.29   | 17.21   | 17.92   | 17.11   | 8.73    | 11.74   |
| Боргові цінні папери, державні     | 9.35    | 14.73   | 14.34   | 12.02   | 10.55   | 10.21   | 10.63   | 11.82   |
| Боргові цінні папери, приватні     | 14.50   | 24.49   | 23.67   | 21.63   | 21.27   | 22.57   | 24.39   | 27.53   |
| Активи комерційних банків          | 65.69   | 42.59   | 43.70   | 49.14   | 50.25   | 50.11   | 56.25   | 48.91   |
| <b>Німеччина</b>                   |         |         |         |         |         |         |         |         |
| Капіталізація фондового ринку      | 5.59    | 13.46   | 12.95   | 13.87   | 15.02   | 14.82   | 8.45    | 10.69   |
| Боргові цінні папери, державні     | 7.00    | 14.53   | 14.96   | 14.39   | 13.57   | 11.97   | 12.53   | 15.30   |
| Боргові цінні папери, приватні     | 19.09   | 35.95   | 34.47   | 32.11   | 30.93   | 27.50   | 29.24   | 32.19   |
| Активи комерційних банків          | 68.32   | 36.06   | 37.62   | 39.63   | 40.48   | 45.71   | 49.77   | 41.83   |
| <b>Великобританія</b>              |         |         |         |         |         |         |         |         |
| Капіталізація фондового ринку      | 16.29   | 27.75   | 27.86   | 25.15   | 23.27   | 20.54   | 10.28   | 15.35   |
| Боргові цінні папери, державні     | 4.29    | 5.79    | 6.59    | 5.64    | 5.16    | 4.87    | 4.59    | 6.80    |
| Боргові цінні папери, приватні     | 12.52   | 21.33   | 17.17   | 15.38   | 15.06   | 15.63   | 17.25   | 19.07   |
| Активи комерційних банків          | 66.91   | 45.13   | 48.37   | 53.84   | 56.50   | 58.95   | 67.89   | 58.78   |
| <b>США</b>                         |         |         |         |         |         |         |         |         |
| Капіталізація фондового ринку      | 20.78   | 34.81   | 34.97   | 33.88   | 34.63   | 32.66   | 20.81   | 24.76   |
| Боргові цінні папери, державні     | 8.54    | 12.26   | 11.85   | 11.81   | 11.03   | 10.81   | 14.00   | 15.57   |
| Боргові цінні папери, приватні     | 27.20   | 39.01   | 36.45   | 35.69   | 36.28   | 38.18   | 40.37   | 36.41   |
| Активи комерційних банків          | 43.48   | 13.91   | 16.73   | 18.62   | 18.06   | 18.35   | 24.82   | 23.26   |
| <b>Країни з граничними ринками</b> |         |         |         |         |         |         |         |         |
| Капіталізація фондового ринку      | 12.09   | 29.04   | 30.40   | 32.09   | 40.29   | 47.86   | 24.88   | 29.60   |
| Боргові цінні папери, державні     | 9.82    | 13.90   | 13.73   | 14.14   | 13.36   | 11.21   | 13.70   | 14.62   |
| Боргові цінні папери, приватні     | 7.07    | 9.00    | 7.90    | 7.73    | 7.51    | 6.65    | 9.02    | 8.13    |
| Активи комерційних банків          | 71.02   | 48.06   | 47.97   | 46.05   | 38.84   | 34.28   | 52.39   | 47.64   |

Джерело: дані МВФ.

жемо зробити висновок, що світова фінансова система має борговий характер, адже близько 40% цих активів становлять боргові цінні папери (як державні, так і приватні), 40% – активи комерційних банків, основна маса яких – кредити. Дані, наведені в таблиці 3, зокрема частка показника капіталізації фондового ринку (20%) та активів комерційних банків (40%) у структурі глобальних фінансових активів, ще раз підтверджують тезу про

те, що в сучасних умовах домінує банкоцентричний характер фінансового ринку. Тобто банки відіграють головну роль у регулюванні світових фінансових потоків, що й підтвердили першопричини світової фінансової кризи (іпотечна криза в США, проблеми транснаціональних банків “Леман Бразерс”, “Сіті груп” та інших). Слід також підкреслити, що роль банків у банкоцентричній та ринково орієнтованій моделях фінансового ринку сут-

тєво відрізняється. Тим більше банки в банкоцентричній моделі (характерна для країн Європейського Союзу та країн з граничними ринками) є основними учасниками операцій і на фондовому ринку, що ще більше посилює їх значущість у глобальній фінансовій системі.

Водночас, у розрізі ключових фінансових центрів існують суттєві розбіжності в структурі фінансових активів – зокрема протилежні дані маємо щодо структури фінансових активів США, де функціонує класичний фінансовий ринок, і відповідно частка активів комерційних банків найменша.

Отже, проведене дослідження дає змогу зробити висновки, що світова криза призвела до “лопання” фінансової бульбашки лише частково, в країнах із граничними ринками. Фінансові ринки економічно розвинутих країн поступово відновлюються. Такі тенденції потребують перегляду та застосування жорсткіших підходів до фінансового регулювання та нагляду, зокрема й у глобальному масштабі. В цьому контексті важливого значення набуває запровадження нових вимог Базельського комітету з банківського нагляду, відомих як Базель III, прийнятих у вересні 2010 року, які є насамперед більш жорсткими щодо якості та розкриття інформації рейтинговими кредитними агентствами.



### Література

1. Корнєєв В.В. Регулювання ринків капіталу: проблема таргетування кредиту / В.В. Корнєєв // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – № 1 (48). – С. 16–21.
2. Мау В. Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису / В. Мау // Вопросы экономики. – 2009. – № 2. – С. 4–23.
3. Мошенский С. Рынок ценных бумаг. Трансформационные процессы / С.З. Мошенский. М.: Экономика, 2010. – 240 с.
4. Россия и мир: 2010. Экономика и внешняя политика. Ежегодный прогноз. // ИМЭМО РАН – Режим доступа: <http://www.imemo.ru>.
5. Смирнов А. Кредитный “пузырь” и перколяция финансового рынка / А. Смирнов // Вопросы экономики. – 2008. – № 10. – С. 4–31.
6. Creditless bubbles and logical fallacies. Independent strategy // Режим доступа: [http://www.instrategy.com/creditless\\_bubbles.Pdf](http://www.instrategy.com/creditless_bubbles.Pdf).

**Ніна Шпанковська**Кандидат економічних наук,  
професор кафедри обліку і аудиту  
Національної металургійної академії України**Юлія Труш**Кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту  
Національної металургійної академії України**Артем Труш**Директор дніпропетровського відділення  
ПАТ "Кредобанк"

# Удосконалення класифікації факторів впливу на результати діяльності банку із застосуванням системного підходу

*Банківська установа – складна соціально-економічна система, природа функціонування якої передбачає необхідність постійного розвитку, зокрема – розробки і впровадження нових продуктів, привабливих для клієнтів послуг, що є важливим чинником довіри до установи та її конкурентоспроможності на ринку. Для вибору оптимального напрямку розвитку важливо досліджувати різноманітні фактори, які впливають на результати діяльності банку. Автори статті розглядають способи вдосконалення класифікації факторів впливу на діяльність банку, вивчають їх взаємозв'язки, пропонують підхід до визначення основних груп факторів впливу за допомогою інструментів системного аналізу.*

**В**иявлення та кількісна оцінка впливу окремих факторів на загальні результати діяльності тієї чи іншої установи (наприклад, банку) – класична задача, що традиційно розв'язується за допомогою факторного аналізу [1]. Проте на практиці у багатьох випадках важливо не лише визначити вплив певних факторів на загальний результат, а й виявити взаємозалежність, взаємозв'язки між ними. Адже часом зміна одного фактора спричиняє відповідні зміни деяких інших, а то й усіх інших факторів впливу на остаточний результат діяльності установи. Аналіз факторів впливу з урахуванням їх взаємозалежності можливий завдяки застосуванню системного підходу [2].

Аналізу банківської діяльності останнім часом приділяє увагу дедалі більша кількість українських учених і практиків. Серед них – І.М.Парасій-Вергуненко, Л.О.Примостка, Л.П.Снігурська, Н.Р.Галайко, О.С.Доценко, І.В.Волошко, Т.М.Ковальчук, Н.І.Некрасова та багато інших.

Чимало праць присвячено власне класифікації факторів впливу на результат діяльності комерційного банку. Так, І.М.Парасій-Вергуненко [3] пропонує при аналізі роботи банківської установи проводити ситуаційний аналіз впливу політичних, соціальних, географічних і правових факторів. Дослідниця поділяє факто-

ри на загальні, що створюють однакові умови функціонування для всіх суб'єктів господарювання, та специфічні, які впливають на діяльність конкретних економічних суб'єктів.

Л.О.Примостка вважає за доцільне "досліджувати вплив чинників, згрупувавши їх за середовищем виникнення, – на зовнішні щодо банку та внутрішньобанківські" [4, с. 7], а також доречно акцентує увагу на тому, що зовнішнє середовище, в якому змушений працювати банк, "слід оцінювати й з погляду можливості впливу з боку банку" [4, с. 12, 13]. За цією ознакою зовнішнє середовище поділяється нею на два види: середовище, на яке банк активно впливати не може, а тому має до нього пристосовуватися (політико-правова, соціально-культурна сфери), і на яке банк може вплинути, змінити або "обійти" (сфера економічних відносин, комунікаційно-інформаційне середовище тощо).

Н.Р.Галайко [5] поділяє фактори впливу на ефективність банківської діяльності на зовнішні й внутрішні. До групи зовнішніх факторів він відносить законодавчо-правові та адміністративні, ринкові, комерційно-ділові, регіональні; до групи внутрішніх – економічні, технологічні, соціальні, управлінські, маркетингові.

О.С.Доценко [6] в рамках статистичного аналізу діяльності банків поділяє фактори на економічні, полі-

тичні, правові, соціально-економічні, а також на зовнішні й внутрішні.

У дослідженні групи авторів [8] слушно зазначається, що уявлення про підприємницьке середовище банку можна отримати лише завдяки ретельному аналізу його мікросередовища з обов'язковим урахуванням усіх чинників макрооточення, до яких передусім належать демографічні, науково-технічні, політичні, культурні, природні та економічні фактори.

І.О.Карєва [9] розрізняє фактори впливу за їх належністю до макро- чи мікросередовища, в якому діє банк. Зокрема, фактори макросередовища вона класифікує за економічною, політико-правовою, соціальною, природно-кліматичною та науково-технологічною сферами зовнішнього оточення банку, а фактори мікросередовища пропонує розглядати через призму взаємозв'язків банку із суб'єктами, які його наповнюють.

У праці [10] фактори впливу на складові процентного прибутку банку поділяються на макроекономічні, які мають об'єктивний характер і не залежать від зусиль окремих банківських установ, та мікроекономічні, що значною мірою визначаються результатами діяльності конкретного банку та платоспроможністю його клієнтів.

Недоліком класифікацій, запропонованих у науковій літературі [3–9], є їх різноманітність, про що свідчать



розбіжності в термінології та у трактуванні одних і тих же понять, відірваність від уже набутого досвіду економічного аналізу результатів діяльності банків.

Нині назріла необхідність упорядкувати класифікацію факторів впливу на результати банківської діяльності, вдосконалити її шляхом виявлення нових класифікаційних ознак, формування відповідних груп факторів, що розширить можливості поглибленого факторного аналізу результатів діяльності банків із застосуванням інструментарію системного підходу.

Для проведення такого аналізу необхідно передусім виявити фактори, які впливають на загальні результати діяльності банківської установи і класифікувати їх за різними ознаками. Класифікація виявлених факторів, з одного боку, допоможе уточнити термінологію факторного аналізу, що надасть однозначності в розумінні їх сутності, а з другого – дасть змогу виявити взаємозв'язки між факторами різних класифікаційних груп.

Зробимо таку спробу в цій статті.

Описані у розглянутих вище наукових працях різновиди класифікації факторів, що впливають на результати діяльності банку, нами узагальнено, впорядковано і викладено в таблиці 1.

Вважаємо за доцільне окремо розглянути особливості формування груп факторів та їх змістовне наповнення за ознакою “Сутність і природа виникнення впливу”, оскільки в науковій літературі щодо цього викладено дуже різні точки зору. Їх узагальнено в таблиці 2.

Як бачимо у таблиці 2, складений за результатами аналізу джерел [3–6, 8, 9], наявні численні відмінності в назвах груп факторів.

Так, визначені в праці [4] фактори

| Таблиця 1. Класифікація факторів, які впливають на результати діяльності банку                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Ознака класифікації                                                                                                                | Групи (підгрупи) факторів та окремі фактори                                                                                                                                                                                                                              |                                                    |
| Специфіка діяльності                                                                                                               | <b>Загальні</b> , які створюють однакові умови функціонування для всіх суб'єктів господарювання [3]<br><b>Специфічні</b> , які впливають на діяльність конкретних економічних суб'єктів, наприклад, банків [3]                                                           |                                                    |
| Рівень управління національною економікою                                                                                          | <b>Мікроекономічні</b> , які залежать від результатів діяльності окремого банку та платоспроможності його клієнтів [8, 9, 10]<br><b>Макроекономічні</b> , які мають об'єктивний характер і не залежать від результатів діяльності окремих банківських установ [8, 9, 10] |                                                    |
| Середовище виникнення факторів, які можуть впливати на результати діяльності банку, можливість впливу банку на значущість факторів | <b>Внутрішні</b> (ендогенні), на які комерційний банк активно впливає [4, 5, 6, 7]<br><b>Зовнішні</b> (екзогенні) [4, 5, 6, 7]                                                                                                                                           |                                                    |
|                                                                                                                                    | на які комерційний банк може впливати, пристосовуватися до них, змінювати або “обходити” [4]                                                                                                                                                                             | міждержавні<br>державні<br>галузеві<br>регіональні |
| Ставлення до банку                                                                                                                 | <b>Суб'єктивні</b> , вплив яких залежить від кадрового складу банку, який можна охарактеризувати рівнем професіоналізму і кваліфікації персоналу тощо<br><b>Об'єктивні</b> , вплив яких не залежить від ефективності роботи персоналу банку                              |                                                    |
| Можливість оцінки впливу факторів на результати діяльності банку                                                                   | <b>Кількісні</b> , оцінка яких можлива шляхом прямого вимірювання<br><b>Якісні</b> , оцінку яких можуть зробити лише експерти                                                                                                                                            |                                                    |
| Засоби, які виконують роль каталізатора в банківській діяльності                                                                   | <b>Теоретичні</b> (концептуальні), які є підґрунтям для застосування у банківській діяльності новітніх методик, технологій, “ноу-хау” [7]<br><b>Фізичні</b> (платіжні системи, засоби зв'язку та комунікації, біржі, фінансові інструменти тощо) [7]                     |                                                    |
| Сутність і природа виникнення впливу                                                                                               | <b>Економічні</b> [5, 6, 8, 9]                                                                                                                                                                                                                                           |                                                    |
|                                                                                                                                    | <b>Управлінські</b> [4, 5, 8, 9]                                                                                                                                                                                                                                         |                                                    |
|                                                                                                                                    | <b>Маркетингові</b> [4, 5]                                                                                                                                                                                                                                               |                                                    |
|                                                                                                                                    | <b>Соціально-психологічні</b> [3–6, 8, 9]                                                                                                                                                                                                                                |                                                    |
|                                                                                                                                    | <b>Політико-правові</b> [3–6, 8, 9]                                                                                                                                                                                                                                      |                                                    |
|                                                                                                                                    | <b>Географічні або регіональні</b> [3–5, 8, 9]                                                                                                                                                                                                                           |                                                    |
|                                                                                                                                    | <b>Екологічні</b>                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                    |

комунікаційно-інформаційного середовища за своїм сутнісним наповненням відображають способи організації автоматизованої мережі передачі та одержання інформації, вибір яких є управлінським завданням. Управлінські, технологічні та комерційно-ділові групи факторів, виокремлені в дослідженні [5], об'єднані в єдину групу “Управлінські”, оскільки технологічні фактори визначають особливості організації банківської діяльності, комерційно-ділові фактори за своїм сутнісним наповненням характеризують організацію ділових контактів із контра-

гентами банку, а організація є основною функцією управління [11], тобто об'єднання факторів зазначених груп здійснено за ширшим поняттям.

Перелічені в праці [4] фактори сфери економічних відносин визначають поведінку банку на ринку, вивчення і коригування якої є завданням маркетингу [12]. Маркетингові та ринкові групи факторів, досліджені в праці [5], об'єднані в одну групу – “Маркетингові”, оскільки маркетинг вивчає ринок як одну зі своїх складових [7].

Назву групи факторів “Соціальні” змінено у таблиці 2 на назву “Соці-

Таблиця 2. Визначення груп факторів за ознакою класифікації “Сутність і природа виникнення впливу на результати діяльності банку”

| Назва визначених науковцями груп факторів | Автор, джерело             |                                         |                                               |                      |                           |                      |
|-------------------------------------------|----------------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------|---------------------------|----------------------|
|                                           | І.М.Парасій-Вергуненко [3] | Л.О.Примостка [4]                       | Н.Р.Галайко [5]                               | О.С.Доценко [6]      | О.А.Кириченко та інші [8] | І.О.Карєва [9]       |
| Економічні                                | –                          | –                                       | Економічні                                    | Економічні           | Економічні                | Економічні           |
| Управлінські                              | –                          | Комунікаційно-інформаційне середовище   | Управлінські, технологічні, комерційно-ділові | –                    | Науково-технічні          | Науково-технологічні |
| Маркетингові                              | –                          | Економічні відносини                    | Маркетингові, ринкові                         | –                    | –                         | –                    |
| Соціально-психологічні                    | Соціальні                  | Соціально-культурні особливості нації   | Соціальні                                     | Соціально-економічні | Демографічні, культурні   | Соціальні            |
| Політико-правові                          | Політичні, правові         | Політико-правова сфера                  | Законодавчо-правові та адміністративні        | Політичні, правові   | Політичні                 | Політико-правові     |
| Географічні або регіональні               | Географічні                | Соціально-культурні особливості регіону | Регіональні                                   | –                    | Природні                  | Природно-кліматичні  |
| Екологічні                                | –                          | –                                       | –                                             | –                    | –                         | –                    |



ально-психологічні”, оскільки на діяльність банку (особливо під час фінансово-економічних криз і загальної нестабільності національної економіки) впливає психологічний настрій суспільства, здатність людей з певною швидкістю реагувати на зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі. Розширена назва цієї групи факторів дала змогу віднести до її складу соціально-культурні особливості нації [4], демографічні і культурні фактори [8], оскільки культурні особливості нації значною мірою проявляються через її менталітет, який є невід’ємною складовою психології, а дія демографічних факторів зумовлена соціально-психологічним станом суспільства.

В єдину групу — “Політико-правові фактори” — об’єднано політичні [3, 6, 8], правові [3, 6], політико-правові [4, 9], законодавчо-правові та адміністративні [5] фактори, оскільки політика, право й адміністрування нерозривно пов’язані між собою: з політиків формуються законодавчі органи країни; вони безпосередньо розробляють і приймають нормативно-правові документи, встановлюють процедури реєстрації, ліцензування, ведення і регулювання діяльності суб’єктів господарювання.

Група факторів “Географічні або регіональні” отримала таку назву, оскільки географія діяльності комерційного банку характеризується його представництвом у різних регіонах країни, континенту або світу, а особливості кожного регіону (в тому числі соціально-культурні [4], природні [8], природно-кліматичні [9]), в якому функціонує банківська установа або її представництва, впливають на загальний результат діяльності банку. Нагадаємо, що проблема визначення регіональних факторів та їх впливу на ефективність функціонування банку з розгалуженою регіональною мережею детально висвітлена в праці [13].

До розглянутих у науковій літературі груп факторів впливу пропонуємо додати групу “Екологічні”, оскільки суспільство на сучасному етапі розвитку відчуває суттєве погіршення стану навколишнього природного середовища, а банки як частина соціуму і складова грошово-кредитної системи країни мають брати активну участь у фінансуванні екологічних програм залежно від масштабів діяльності на рівні окремих суб’єктів господарювання, їх об’єднань, держави чи світу.

Таблиця 3. Фактори впливу групи “Маркетингові”, визначені за ознакою “Сутність і природа виникнення впливу”

| Назва підгрупи факторів           | Назва фактора                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Банківська система                | Розмір бюджетного дефіциту                                                                                                                                                                                                                 |
|                                   | Рівень інфляції                                                                                                                                                                                                                            |
|                                   | Динаміка валютних курсів                                                                                                                                                                                                                   |
|                                   | Рівень розвитку банківської системи                                                                                                                                                                                                        |
|                                   | Рівень розвитку фінансових ринків                                                                                                                                                                                                          |
|                                   | Довіра клієнтів до банківської системи                                                                                                                                                                                                     |
|                                   | Обсяг і структура ринку банківських продуктів і послуг (БПП)                                                                                                                                                                               |
|                                   | Зайнятість ніш на ринку БПП                                                                                                                                                                                                                |
|                                   | Кількість та конкурентні переваги банків системи                                                                                                                                                                                           |
|                                   | Динаміка кон’юнктури на ринку БПП                                                                                                                                                                                                          |
| Банк                              | Доступ до інформації про залучення та розміщення коштів                                                                                                                                                                                    |
|                                   | Досвід роботи банку                                                                                                                                                                                                                        |
|                                   | Діловий імідж банку серед суб’єктів господарювання та населення                                                                                                                                                                            |
|                                   | Швидкість та якість обслуговування клієнтів у банку                                                                                                                                                                                        |
|                                   | Довіра клієнтів до банку                                                                                                                                                                                                                   |
|                                   | Рекламна діяльність банку                                                                                                                                                                                                                  |
|                                   | Види й обсяг пропонованих клієнтам БПП                                                                                                                                                                                                     |
| Потенційні і наявні клієнти банку | Питома вага на ринку БПП                                                                                                                                                                                                                   |
|                                   | Інвестиційна привабливість галузей економіки                                                                                                                                                                                               |
|                                   | Фінансовий стан наявних і потенційних споживачів БПП                                                                                                                                                                                       |
|                                   | Обізнаність клієнтів з БПП                                                                                                                                                                                                                 |
| Банківські продукти і послуги     | Обсяг потреб клієнтів у якісних БПП                                                                                                                                                                                                        |
|                                   | Престижність і прогресивність пропонованих БПП                                                                                                                                                                                             |
|                                   | Урахування вимог споживачів щодо якості БПП                                                                                                                                                                                                |
|                                   | Ціни на БПП                                                                                                                                                                                                                                |
|                                   | Кількісні та якісні параметри БПП (наприклад, щодо кредиту: кількісні — сума і строк позички, втрати банку при реалізації кредитної операції; якісні — характер наданого забезпечення, цільове призначення, кредитна історія позичальника) |

Класифікація факторів впливу на результати діяльності банку за ознакою “Сутність і природа виникнення впливу” є найбільш деталізованою, однак через строкатість поглядів на склад груп факторів та їх змістовне наповнення ця класифікація потребує структуризації.

З позицій системного підходу фактори кожної групи (економічні, управлінські, ринкові, соціально-психологічні, політико-правові, географічні або регіональні та екологічні) ми розглядаємо як фактори другого рівня за їх впливом на результати діяльності банку.

Для виявлення якомога більшої кількості факторів окремих груп класифікації та глибшого розуміння їх сутності доцільним є поділ факторів на підгрупи за характерними ознаками, наприклад: за суб’єктом або об’єктом, напрямою впливу або складовими банківської діяльності. Один із прикладів такого поділу щодо групи факторів впливу “Маркетингові” наведено в таблиці 3.

У подальших дослідженнях необхідно визначити фактори всіх груп, класифікованих за ознакою “Сутність і природа виникнення впливу”, та відповідно вдосконалити класифікацію

за іншими ознаками, наведеними в таблиці 1. Це дасть змогу конкретизувати і, можливо, розширити перелік факторів, встановити взаємозв’язки між ними, що сприятиме поліпшенню системної оцінки їх впливу на результати діяльності банків.



#### Література

1. Шпанковська Н.Г., Король Г.О., Петров В.М., Мушнікова С.А. Економічний аналіз. Частина 1. Теорія економічного аналізу: Навч. посібник. — Дніпропетровськ: НМетАУ, 2006. — 55 с.
2. Шпанковська Н.Г., Петров В.М., Мушнікова С.А. Наукові основи економічного аналізу: Опорний конспект лекцій. — Дніпропетровськ: НМетАУ, 2002. — 54 с.
3. Парасій-Вергуненко І.М. Стратегічний аналіз в банках: методологія та практика: Автореферат. — К.: КНЕУ, 2009. — 32 с.
4. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент банку: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1999. — 280 с.
5. Галайко Н.Р. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності діяльності банку: Автореферат. — Л.: НАН України. Ін-т регіон. дослідж., 2008. — 20 с.
6. Доценко О.С. Статистичний

аналіз діяльності банків України: Автореферат. — К.: Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України, 2007. — 20 с.

7. Примостка Л.О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі: Монографія. — К.: КНЕУ, 2002. — 316 с.

8. Банківський менеджмент: Навчальний посібник / Кириченко О.А. та ін. — К.: Знання-Прес, 2002. — 438 с.

9. Карева І.О. Фінансовий менедж-

мент підприємницької діяльності комерційних банків: Автореферат. — Донецьк: Донец. нац. ун-т. — 2002. — 20 с.

10. Шевцова О.Й., Кошевий М.М., Єсенін О.С. Процентний прибуток банку: механізм та фактори його формування // Вісник Дніпропетровського університету. — 2008. — № 10/1. — Випуск 2.

11. Медведев И.А., Бельгольский Б.П., Зайцев Е.П. Организация, планирование и управление производством на

металлургических предприятиях. — 2-е изд., перераб. и доп. — Донецк: Высш. шк. Головное изд-во, 1984. — 400 с.

12. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. — М.: "Ростинтэр", 1996. — 704 с.

13. Панченко Є., Немой О. Модель функціонування регіональної мережі комерційного банку в Україні // Вісник Національного банку України. — 1999. — №1. — С. 60–62.



Людмила Правдива

ЕКОНОМІСТ

## Дослідження/

# Удосконалення корпоративного управління в банках та управління комплаєнс-ризиком

*Комплаєнс – це, власне, етична поведінка, законслухняність. Комплаєнс у банківській сфері, по суті, є усвідомленим прагненням до відповідності банківської діяльності законодавчим і нормативним вимогам, встановленим правилам і процедурам, кодексам і стандартам. Нині, в епоху глобалізації економіки, комплаєнс-функція набуває дедалі більшого значення для успішного ведення бізнесу. А особливою є її роль у корпоративному управлінні, тобто в керуванні процесами, до яких причетні численні учасники.*

*Як і в усьому світі, комплаєнс набуває широкого застосування в Україні. Стосовно банківської сфери, то комплаєнс-функцію найповніше розроблено і регламентовано Національним банком України в “Методичних рекомендаціях щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України”, затверджених постановою Правління Національного банку України від 28.03.2007 р. № 98.*

*У статті аналізуються основні положення цих рекомендацій, зокрема – поради щодо управління комплаєнс-ризиком; проводиться їх порівняння з відповідними вимогами міжнародних фінансових організацій; розглядаються шляхи подальшого вдосконалення комплаєнс-функції у практичній діяльності українських банків.*

## ОСНОВНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО УПРАВЛІННЯ КОМПЛАЄНС-РИЗИКОМ

З “Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України” випливає, що комплаєнс-ризик — це ризик юридичних санкцій, фінансових збитків або втрати репутації внаслідок невиконання банком вимог законодавства України, нормативно-правових актів, внутрішніх положень

і правил, а також — стандартів і кодексів саморегулювальних організацій, що стосуються діяльності банків [8].

“Методичні рекомендації” містять вимоги щодо створення адекватних систем дотримання нормативно-правових актів та визначають органи, які відповідають за належне управління комплаєнс-ризиком (див. таблицю 1).

Зауважимо, що “Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках

України” чітко не регламентують організацію комплаєнс-функції. Певною мірою її можуть виконувати працівники різноманітних підрозділів банківської установи. Загальна координація цієї роботи, як і координація у сфері управління комплаєнс-ризиком, є відповідальністю голови правління. Цього, на нашу думку, недостатньо для побудови ефективної управлінської вертикалі. Підтвердженням сказаного може бути рекомендація Базельського комітету,

| Розподіл повноважень у сфері управління комплаєнс-ризиком                                                                   |                      |                 |                  |                  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|-----------------|------------------|------------------|
| Повноваження                                                                                                                | Відповідальний орган |                 |                  |                  |
|                                                                                                                             | Спостережна рада     | Правління банку | Голова правління | Внутрішній аудит |
| Затвердження політики банку з дотримання законодавства та внутрішніх процедур                                               | X                    |                 |                  |                  |
| Регулярна оцінка ефективності дотримання законодавства та внутрішніх процедур                                               | X*                   |                 |                  |                  |
| Розробка політики банку з дотримання законодавства та внутрішніх процедур                                                   |                      | X               |                  |                  |
| Забезпечення реалізації політики банку з дотримання законодавства та внутрішніх процедур                                    |                      | X               |                  |                  |
| Звітання перед спостережною радою за управлінням комплаєнс-ризиком                                                          |                      | X               |                  |                  |
| Загальна координація дій з виявлення та управління комплаєнс-ризиком у банку                                                |                      |                 | X                |                  |
| Координація роботи працівників, які виконують функції у сфері дотримання законодавства України та внутрішніх процедур банку |                      |                 | X                |                  |
| Періодична перевірка ефективності діяльності системи комплаєнс                                                              |                      |                 |                  | X                |

\* Можливо за посередництва відповідного комітету.  
Джерело: [8].

викладена в так званому консультативному документі “Комплаєнс та комплаєнс-функція в банках” (Compliance and the compliance function in banks) [2], яким передбачено наявність у банківській установі керівного працівника, відповідального за здійснення комплаєнс-функції. Це — або голова комплаєнс-підрозділу (Head of Compliance), або старший комплаєнс-офіцер (Senior Compliance Officer). Зазначений працівник може належати до вищого менеджменту або безпосередньо підпорядковуватися представнику вищого менеджменту. Суттєва вимога до керівника комплаєнс-підрозділу — відсутність у його безпосередньому підпорядкуванні бізнес-ліній, що важливо у контексті уникнення конфлікту інтересів. Очевидно, розробники “Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України” виходили з того, що голова правління будь-якого банку і є тією посадовою особою, яка не має в безпосередньому підпорядкуванні бізнес-ліній, тому відповідальність за здійснення комплаєнс-функції покладено саме на нього. Однак реальна практика засвідчує, що не в усіх українських банках керівник правління не має безпосереднього відношення до бізнес-підрозділів. Тому в подальшому положення щодо відповідальності за здійснення комплаєнс-ризиків, на нашу думку, слід більшою мірою адаптувати до рекомендацій Базельського комітету.

На сьогодні у банківській системі України функціонують служби фінансового моніторингу, структура

яких доволі схожа на пропонувані Базельським комітетом організаційні засади комплаєнс-функції: службу фінансового моніторингу очолює відповідальний працівник, підзвітний керівникові банку. Вимоги Базельського комітету про інформування органу банківського нагляду у випадку звільнення комплаєнс-офіцера також близькі до вимог щодо відповідальності особи за фінмоніторинг. Очевидно, є сенс у вітчизняних банках формувати структуру комплаєнс-функції саме на засадах, аналогічних формуванню системи фінансового моніторингу, тим більше, що сфера діяльності цієї системи фактично входить до сфери комплаєнс.

Порівнюючи рекомендації Базельського комітету і положення “Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України”, виявимо суттєву відмінність щодо підходу до статусу комплаєнс-підрозділу. Так, “Методичні рекомендації” вимагають наявності “систем дотримання законодавства та внутрішніх процедур”; документ Базельського комітету передбачає створення і підтримання постійно та ефективно діючої *функції* комплаєнс, яка на систематичній основі здійснює моніторинг відповідності й забезпечує надання інформації про виявлені відхилення менеджменту відповідного рівня. У консультативному документі Базельського комітету наголошується на обов’язковій формалізації статусу комплаєнс-функції, який має бути закріплений у відповідних внутрішніх документах банку [2].

Тим часом “Методичні рекомендації” систему комплаєнс визначають як сукупність органів (спостережна рада, правління та відповідні підрозділи банку) (пункт 2.1), що, на нашу думку, є надто спрощеним підходом з огляду на поняття системи.

Отже, можна зробити висновок, що “Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України” у цілому не дають деталізованого пояснення того, що розуміється під комплаєнс-функцією, тобто під системою досягнення відповідності банківської діяльності законодавчим і нормативним вимогам.

Звернемося до світового досвіду.

У згаданому вже консультативному документі Базельського комітету [2] виокремлено такі основні принципи системи комплаєнс:

- комплаєнс — складова організаційної культури;
- операційні підрозділи приймають комплаєнс-ризиків;
- комплаєнс починається з вищого керівництва, яке власним прикладом демонструє відданість забезпеченню відповідності;
- ефективність функції комплаєнс;
- незалежність функції комплаєнс;
- постійне вдосконалення системи управління комплаєнс-ризиком.

На окрему увагу заслуговує питання ресурсів, необхідних для здійснення комплаєнс-функції.

У “Методичних рекомендаціях” йдеться про персонал, однак зазначається, що обов’язки з дотримання законодавства України, правил і стандартів не обов’язково мають виконуватися “комплаєнс-відділом” або “службою комплаєнс”, їх можуть виконувати працівники різних підрозділів. Це визначення формально повторює відповідне положення документа Базельського комітету, проте, будучи вирваним із контексту, спотворює його суть. Вона насамперед полягає в тому, що комплаєнс-функція має бути незалежною і забезпеченою необхідними людськими ресурсами. Один із атрибутів принципу незалежності — відсутність конфлікту інтересів у працівників, які виконують комплаєнс-функцію. Тобто ці працівники не можуть бути причетними до виконання операційних функцій.

Звісно, дизайн комплаєнс-функції залежить від багатьох чинників — загальної організаційної структури банку, його розміру, масштабів діяльності



тощо. Допускається поєднання працівниками комплаєнс-функцій з іншими функціями за умови усунення конфлікту інтересів. На практиці таке поєднання можливе у підрозділах, що займаються внутрішнім контролем (крім служби внутрішнього аудиту, оскільки окрема вимога передбачає організаційне відокремлення цих двох функцій). Базельський комітет, зокрема, припускає можливість локалізації управління комплаєнс-ризиком як усередині підрозділу управління операційним ризиком, так і окремо від нього. Крім того, допускається розподіл між підрозділами окремих комплаєнс-функцій (наприклад, висновки і рекомендації керівництву банку стосовно окремих законодавчих вимог може надавати юридична служба, а функції власне моніторингу ризику виконує спеціалізований підрозділ комплаєнс). У будь-якому випадку такий розподіл має бути обґрунтованим, задокументованим і доведеним до відома персоналу.

З принципу незалежності випливає, що комплаєнс-функція має бути забезпечена й іншими ресурсами, насамперед — інформаційними. Згідно з рекомендаціями Базельського комітету працівники комплаєнс повинні мати можливість з власної ініціативи вступати в контакт із будь-яким працівником для отримання інформації, документів, електронних записів з метою виконання покладеної на них функції.

“Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України”, затверджені постановою Правління Національного банку від 02.08.2004 р. № 361, містять підходи до загальних засад функціонування систем ризик-менеджменту, а також рекомендації щодо управління окремими ризиками (кредитним, ліквідності, зміни процентної ставки, ринковим, валютним, операційно-технологічним, репутацій, юридичним та стратегічним). Методичні рекомендації щодо корпоративного управління розглядають організацію управління ризиками та систему забезпечення відповідності окремо, так, ніби остання і не входить до системи ризик-менеджменту. У багатьох економічно розвинутих країнах інший підхід: функціонери їх центральних банків запевняють, що комплаєнс дає змогу посилювати захист банку проти юридичного та репутаційного ризиків (див., наприклад, [3]).

Окремо слід сказати про кодекси поведінки — документи, що визначають етичні норми, які не можуть регламентуватися службами банківського нагляду.

Дотримання принципів корпоративної етики у “Методичних рекомендаціях” розглядається як сфера компетенції служби внутрішнього аудиту та/або комітету з корпоративного управління. На нашу думку, до цього положення доцільно було б внести певні корективи, запозичивши досвід інших держав, де й у фінансовій індустрії, і в інших галузях програми комплаєнс та етики зазвичай існують під одним “дахом” — під керівництвом та наглядом комплаєнс-офіцера. Це дало б змогу досягти більшої відповідності духу вимог Базеля та сучасної практики комплаєнс.

З метою узагальнення досвіду запровадження принципів управління комплаєнс-ризиком на замовлення Базельського комітету було проведено огляд практики у країнах — членах комітету. Згідно з ним найчастіше до сфери відповідальності комплаєнс-функції в цих державах відносять пруденційне законодавство; стандарти ринкової поведінки; управління конфліктами інтересів; порядне ставлення до клієнтів, зокрема забезпечення адекватності надаваних їм консультацій та порад; запобігання легалізації коштів, набутих злочинним шляхом та фінансування тероризму [4].

Ще один аспект визначення сфери діяльності комплаєнс пов’язаний з тим, що частина операцій банків підпадає під сферу регулювання Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР). Крім того, релевантними для банків можуть бути вимоги й інших державних органів управління, що зумовлює необхідність координації вимог різних регуляторів.

Крім сфери діяльності, важливо визначити також конкретні види робіт, що охоплюються системою комплаєнс. Наприклад, у огляді, про який ішлося вище, основними завданнями комплаєнс-функції визначено:

- надання рекомендацій вищому менеджменту щодо відповідності законодавству, правилам та стандартам;
- надання роз’яснень та навчання персоналу;
- ідентифікація, вимірювання та оцінка ризику відповідності;
- розвиток нових продуктів та

нових видів бізнес-практики;

- моніторинг і тестування відповідності;
- надання вищому керівництву регулярної звітності з питань відповідності;
- впровадження програми комплаєнс [4].

Окреслення зазначених аспектів у рекомендаціях Національного банку сприяло б адекватному розумінню засад формування систем комплаєнс в українських банках.

Основним механізмом реалізації цілей управління комплаєнс-ризиком Базельський комітет вважає Програму комплаєнс. Основними її елементами є:

- культура комплаєнс: тон задається згори;
- структура: ролі та відповідальність;
- роль спостережної ради та вищого менеджменту;
- оцінка ризику;
- політика та процедури;
- моніторинг нових нормативно-правових актів та змін у законодавстві;
- нагляд та моніторинг;
- постановка проблем та проведення розслідувань;
- тестування;
- тренінг та обізнаність персоналу;
- інспектування регуляторів;
- добрі відносини з регулятором;
- підзвітність;
- адекватні ресурси і технології;
- кваліфікація персоналу [5].

Мета зазначеної програми полягає в тому, щоб створити видимий (такий, що піддається ідентифікації) процес управління комплаєнс-ризиком.

У наших “Методичних рекомендаціях” передбачається розробка політики з дотримання законодавства та внутрішніх процедур, а також створення Положення “Про систему комплаєнс”. Крім того, передбачається складання річних планів управління основними комплаєнс-ризиками на основі їх оцінки [10].

Загалом, за оцінкою фахівців, зусилля, які банкам необхідно здійснити стосовно комплаєнс, порівнянні за обсягом та важливістю із заходами з запровадження вимог Базеля II [1]. На жаль, суттєвою слабкістю є те, що “Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління” є документом “слабкого” впливу, оскільки НБУ лише рекомендує банкам дотримуватися їх та зазначати ступінь відпо-



відності їм під час публікування у ЗМІ інформації про результати діяльності банку, в тому числі у публічному річному звіті. Документ не містить посилань на використання рекомендацій для оцінки в рамках банківського нагляду.

Тим часом консультативний документ Базельського комітету прямо вказує на необхідність оцінки системи комплаєнс саме в рамках банківського нагляду: “служби банківського нагляду мають бути задоволені ефективністю політики та процедур комплаєнс, а також тим, як менеджмент здійснює відповідні коригуючі дії у разі виявлення невідповідності” [2]. Як зазначається у проаналізованому вище огляді, саме обов’язковість встановлених вимог (законодавча або на рівні підзаконних актів) має суттєве значення для оцінки впровадження рекомендацій Базельського комітету.

У світовій практиці функціонування системи управління комплаєнс-ризиком є предметом оцінки регуляторів. Наприклад, підхід Федеральної резервної системи щодо управління комплаєнс-ризиком реалізується в рамках оцінки адекватності загальної системи ризик-менеджменту. ФРС оцінює якість організаційних систем ідентифікації, вимірювання та управління ризиком. Перевірки, що проводяться ФРС, спрямовуються на оцінку адекватності структури та процесів, які використовуються фінансовими інститутами для управління комплаєнс-ризиком. Головна мета — зрозуміти, чи наявні в організації адекватні системи управління ризиком. Наголос робиться на нагляді з боку вищих органів управління, політиці та процедурах, організації внутрішнього контролю, моніторингу та звітності, а також — тренінгу персоналу [6].

### ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ БАЗИ КОМПЛАЄНС-ФУНКЦІЇ

**К**омплаєнс-ризик швидко стає одним із основних ризиків, на які наражаються банки. У “Методичних рекомендаціях щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України” Національний банк зробив перший крок до впровадження власне поняття “система комплаєнс” у вітчизняну банківську практику. Ми вважаємо це позитивним моментом, суттєвим наближенням до апробованого у між-

народній практиці підходу до управління регуляторними ризиками та поліпшення корпоративного управління. Проте низка методичних недоліків та невирішених питань ускладнює використання комплаєнс-функції як інструмента банківського нагляду. Сподіваємося, що подані нижче пропозиції у випадку їх реалізації сприятимуть вдосконаленню нормативно-правової бази управління комплаєнс-ризиком. Насамперед необхідно:

1. Чітко сформулювати вимогу про створення постійно діючої ефективної комплаєнс-функції, що діє за принципами, визначеними Базельським комітетом;

2. Уточнити сферу відповідальності комплаєнс-функції, віднісши до неї питання етичної поведінки, запобігання конфлікту інтересів;

3. Чітко сформулювати вимогу про призначення на корпоративному рівні відповідальної особи за здійснення функції — комплаєнс-офіцера та забезпечення комплаєнс-функції адекватними ресурсами;

4. Закріпити принцип незалежності функції комплаєнс, зокрема чітко сформулювати принцип недопустимості поєднання комплаєнс- та операційної бізнес-активності працівниками та керівниками функції комплаєнс;

5. Визначитися щодо місця та ролі служб фінансового моніторингу у функції комплаєнс і доопрацювати відповідні нормативно-правові акти;

6. Ввести положення про призначення комплаєнс-офіцера в базу нормативно-правових актів з питань реєстрації та ліцензування банків;

7. Розробити критерії оцінки адекватності систем управління комплаєнс-ризиком банківським наглядом (у тому числі — вимоги до програми комплаєнс) та закріпити їх у відповідних нормативно-правових актах НБУ;

8. Розвивати активну комунікацію служби банківського нагляду з представниками комплаєнс-функцій у банках;

9. Координувати розробку вимог щодо комплаєнс-функції у банках з іншими регуляторами (ДКЦПФР, Антимонопольний комітет тощо).

Перспективи розвитку комплаєнс в українських банках пов’язані зі збігом інтересів приватного сектору в частині підтримання довгострокової привабливості торговельної марки та інтересів офіційних органів у забезпеченні прозорості й чесності ринкової практики. Це створює передумови для довгострокового діалогу та співробітництва у встановленні й впровадженні стандартів для забезпечення ефективного управління комплаєнс-ризиком.

### Література

1. *Banks and compliance challenge: Speech by Professor A.Shilder, Chairman of the BCBS Accounting Task Force and Executive Director of the Governing Board of the Netherlands Bank, at the Asian Banker Summit, Bangkok, 16 March 2006 // BIS Review. — 2006. — Vol. 20. — www.bis.org.*

2. *Compliance and the compliance function in banks / Basel Committee on Banking Supervision. — April, 2005. — www.bis.org.*

3. *Enterprise-wide compliance programs: Speech by S.S. Bies, Member of the Board of Governors of the US Federal Reserve System, at the Bond Market Association's Legal and Compliance Conference, New York, 4 February 2004. — BIS Review. — 2004. — Vol 8. — www.bis.org.*

4. *Implementation of the compliance principles: A survey / Basel Committee on Banking Supervision. — August, 2008. — www.bis.org.*

5. *The Compliance Function in Diversified Financial Institutions. Harmonizing the Regulatory Environment for Financial Services Firms / The Anthony T.Cluff Research Fund of The Financial Services Roundtable. — www.fsround.org.*

6. *What are examiners looking for when they examine banks for compliance?: Remarks by Mr Mark W'olson, Member of the Board of Governors of the US Federal Reserve System, to the Financial Services Roundtable and the Morin Center for Banking and Financial Services, Washington, DC, 16 May, 2006 // BIS Review. — 2006. — № 56. — www.bis.org.*

7. *What can we learn from the U.S. Federal Sentencing Guidelines for Organisational Ethics? // www.itcilo.org.*

8. *Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України: затверджені постановою Правління Національного банку України від 28.03.2007 р. № 98.*

9. *Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: затверджені постановою Правління Національного банку від 02.08.2004 р. № 361*

10. *Положення “Про здійснення банками фінансового моніторингу”: затверджене постановою Правління Національного банку України від 14.05.2003 р. № 189.*

## Дослідження/

**Олексій Другов**

Кандидат економічних наук, доцент,  
заступник директора з наукової роботи  
Львівського інституту банківської  
справи Університету банківської  
справи Національного банку України

## Основні проблеми та напрями розвитку інвестиційного забезпечення інтелектуалізації економіки України

*У статті автор розкриває результати дослідження теоретичних засад і сучасного стану інвестиційного забезпечення інтелектуалізації економіки України. Розглянуто напрями його розвитку, основний з яких – підвищення ефективності взаємодії вищої освіти і науки, їх збалансування та координація шляхом створення науково-навчальних комплексів.*

Для сучасного етапу розвитку світової економічної системи притаманні такі чинники, як підвищення ролі знань та інформації, нематеріальних активів, які є важливими і для української економіки. Відповідно зростає роль та значення інтелектуалізації як суспільно-економічного процесу. Постала загальна необхідність розроблення її фундаментальних засад, дослідження сучасних проблем та механізмів інвестиційного забезпечення.

Інвестиційне забезпечення інтелектуалізації має принципово важливе значення, його пріоритети повинні бути узгодженими, а розвиток в Україні потребує скоординованого керівництва. Наразі ж інвестування в основні сфери інтелектуалізації – вищу освіту і науку [1] – здійснюються переважно епізодично, залежно від поточної ситуації та фінансових умов, що знижує його ефективність і темпи розвитку самого процесу інтелектуалізації економіки.

Питання інтелектуалізації економіки та її інвестиційного забезпечення під різним кутом зору розглядалися багатьма українськими вченими. Зокрема, чимало уваги дослідники приділяють розвитку та інвестуванню в науку й вищу освіту. В Україні цю проблематику розробляли В.М.Геєць,

А.С.Гальчинський, Б.М.Данилишин, О.І.Барановський, Т.М.Боголіб, І.О.Варкарчук, В.М.Кремінь, А.Я.Кузнецова, Т.С.Смолженко, Л.К.Семів, М.А.Козоріз, В.П.Соловійов, Л.І.Федулова, Л.Т.Шевчук, Є.І.Бойко, М.І.Крупка, С.М.Ніколаєнко. Серед російських учених у цьому контексті варто виділити праці Д.С.Львова, Г.П.Георгієва, В.Л.Іноземцева.

Незважаючи на велику кількість праць, питання організації інвестиційного забезпечення інтелектуалізації економіки повністю не розкрито. Переважно увага науковців концентрується на окремих питаннях фінансування чи розвитку сфер вищої освіти і науки. Тому актуальним є розроблення теоретичних засад інвестиційного забезпечення інтелектуалізації економіки України, дослідження його основних проблем та напрямів розвитку.

### УЗГОДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Зазначимо, що незважаючи на чималий науковий доробок науковців у сфері інвестування в освіту, науку, інформаційні технології, комплексного визначення по-

няття інвестицій в інтелектуалізацію економіки досі не зроблено. Найоптимальнішим його варіантом слід вважати: вкладення матеріальних і нематеріальних цінностей у процес накопичення в суспільстві знань та вмінь їх застосовувати, що, як правило, сприяє економічному зростанню, спричиняє структурні зміни в економіці, збільшуючи частку сфер нематеріального виробництва, інтелектуальної праці, інформаційних і високих технологій, підвищуючи продуктивність праці.

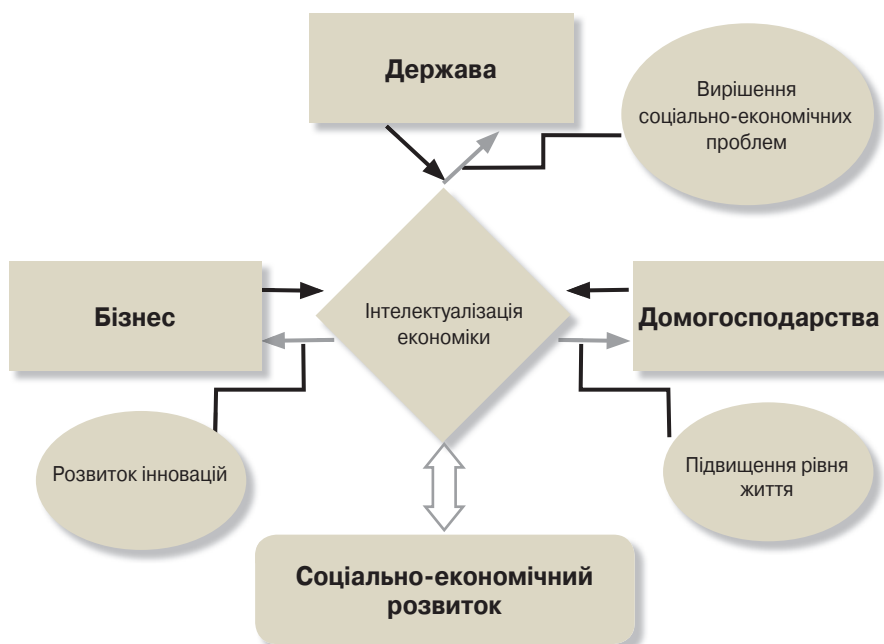
На основі проведеного аналізу нами було визначено основні суб'єкти і цілі інвестиційного забезпечення інтелектуалізації економіки (див. схему 1).

### СТИСЛИЙ АНАЛІЗ СТАНУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

З метою визначення сучасного стану та величини проблеми інвестиційного забезпечення інтелектуалізації економіки нами було проаналізовано рівень інвестування в її основні сфери: вищу освіту і науку.

Основним показником, що характеризує рівень інвестування у вищу освіту в країні, є співвідношення витрат на вищу освіту до валового вну-

Схема 1. Суб'єкти і цілі інвестиційного забезпечення інтелектуалізації економіки



трішнього продукту. Цей показник за період 2000–2009 рр. мав велику стійку динаміку до збільшення (див. графік 1). Винятками є 2004 та 2007 роки, коли загальне фінансування дещо скорочувалося. Найбільше зростання цього показника було зафіксовано у 2002 та 2009 роках. Зробимо також припущення, що у 2009 році цей показник зростає переважно завдяки загальному зниженню ВВП на тлі стабільного приросту держбюджетних витрат на вищу освіту. Проте якщо ми врахуємо при цьому інфляцію, співвідношення зміниться – цілком очевидно, що реального зростання витрат фактично не було. У 2010 році цей показник зменшився на 0.2 в. п.

Суттєве занепокоєння викликають недостатні суми публічного інвестування, виділені на розвиток. Загалом для Міністерства освіти і на-

уки вони в 2009 році становили 1 127 млн. грн. (порівняно з 1 570 млн. грн. у 2008 р.). У відносному вимірі вони зменшилися з 10 до 6%. Відповідно цілком очевидно є тенденція до “проїдання” публічних коштів замість їх вкладення в майбутнє.

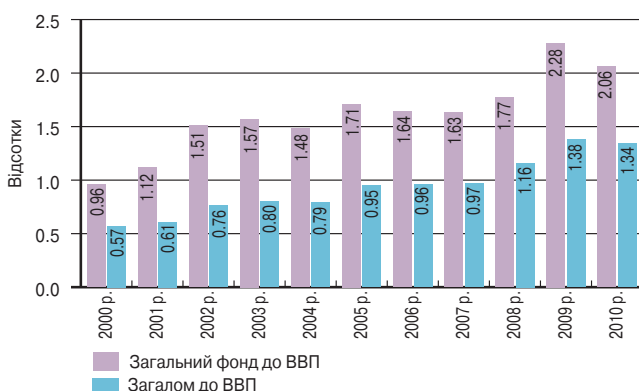
Показник співвідношення фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) щодо ВВП України, який є основним індикатором динаміки фінансування наукової діяльності в країні, починаючи з 1996 року має тенденцію до зниження. Тоді він становив 1.35%, а у 2007 році – тільки 0.93% (див. графік 2). У 2008 році цей показник ще знизився і становив лише 0.9%. У 2009 році він дещо підвищився – до 0.95%. Та це явище було спричинене не так приростом виконаних НДДКР (8.65 млн. грн. порівняно з 8.53 млн.

грн. у 2008 році), як зниженням рівня ВВП країни. У 2010 році він знову зменшився до 0.9%.

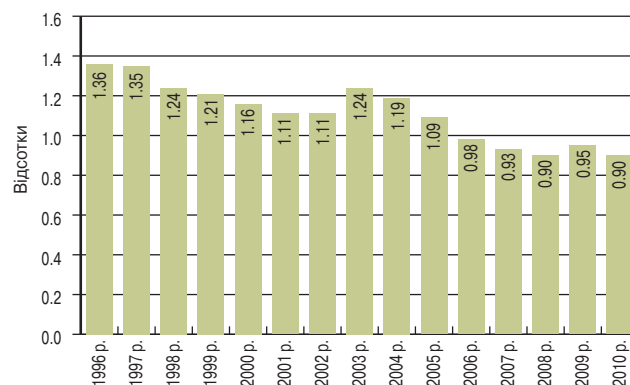
Для порівняння з рівнем інвестування в інших країнах світу можна брати за основу показник витрат на дослідження і розвиток (research and development, R&D). Методологія їх розрахунку дещо відрізняється, але завдяки такому порівнянню можна зробити висновки про загальні тенденції. Згідно з вимогами Лісабонської стратегії показник витрат на дослідження і розвиток уже до 2010 року мав становити 3%. Однак цього досягти не вдалося – в 2007 році він становив 1.85%. У Сполучених Штатах Америки він був значно вищим і становив 2.67%. Найвище значення показника було зафіксовано серед країн ЄС: у Швеції – 3.6%, у Фінляндії – 3.47%. Серед інших країн світу: в Японії – 3.17%, у Південній Кореї – 2.99%. Натомість у деяких країнах ЄС, таких як Польща та Румунія, цей показник є значно нижчим і становить дещо більше 0.5%.

Ситуація з державним фінансуванням інвестицій у науку в Україні погіршується. У 2009 році бюджетне фінансування науки передбачалося на рівні, нижчому, ніж у попередньому році. Національній академії наук України було виділено 1.9 млрд. грн., у тому числі 500 млн. грн. за рахунок спецфонду (власних доходів), а загальний фонд становив лише 89% від аналогічного показника 2008 року. У Національній академії наук України сума річних асигнувань на прикладні наукові та науково-технічні розробки у 2009 році зменшилася на 138 млн. грн. і становила 75% від показника 2008 року. В 2010 році державне фінансування НАН України було дещо збільшено – до 2.487 млрд. грн., 424 млн. грн. з яких було виділено за рахунок коштів спеці-

Графік 1. Витрати державного бюджету на вищу освіту щодо ВВП у 2000–2010 роках



Графік 2. Співвідношення інвестицій у науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи щодо ВВП України в 1996–2010 роках





ального фонду. З урахуванням інфляційних процесів у 2010 році загалом було збережено показники рівня 2008 року, що адекватно динаміці показника інвестицій у НДДКР щодо ВВП.

### ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ, ЩО ПЕРЕШКОДЖАЮТЬ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Результати дослідження праць науковців [2–7] дають змогу визначити основні проблеми, що стримують розвиток інвестиційного забезпечення інтелектуалізації економіки. У вищій освіті – це:

- низький рівень автономії вищих навчальних закладів (ВНЗ);
- складна демографічна ситуація в Україні;
- відсутність фондів розвитку ВНЗ;
- державна форма власності;
- несформована структура системи вищої освіти;
- низький досвід грантової діяльності.

У сфері науки основними проблемами є:

- зтягування з переходом на грантову систему фінансування;
- старіння матеріально-технічної бази;
- зниження наукового потенціалу;
- брак прогресивних тенденцій у міжнародній кооперації;
- низькоефективна структура наукової системи.

Окрім того, в Україні порівняно з країнами із високорозвинутою економікою сконцентрована відносно невелика сума інвестиційних ресурсів. Це зумовлює проблему конфліктів інтересів у сфері інвестування вищої освіти і науки, що знижує ефективність дії механізму інвестиційного забезпечення.

У процесі інвестування у вищу освіту і науку суперечності проявляються у двох формах:

- інвестор і отримувач інвестицій мають бути зацікавлені в реалізації проекту, натомість ще на етапі підписання угоди виникає конфлікт їхніх інтересів;
  - підвищення рівня інвестування науки має сприяти розвитку вищої освіти і навпаки. Але при цьому вони є фактичними конкурентами за отримання публічних та інвестиційних коштів, що перешкоджає їх розвитку.
- Зрозуміло, що повністю вирішити

ці суперечності в умовах ринкової економіки неможливо. Вони навіть певним чином стимулюють їхніх учасників до ефективнішого використання залучених ресурсів (у даному разі – інвестицій). Та все ж їх загострення негативно позначається на розвитку вищої освіти і науки. Отже, необхідно вживати певних заходів для локалізації конфліктів інтересів.

### ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА ТА МЕТОДИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Зазначені вище суперечності спонукають до розроблення та впровадження способів розвитку інвестиційного забезпечення основних сфер інтелектуалізації економіки (див. схему 2). Ми вважаємо, що першочерговими серед них є необхідність підвищення ефективності роботи і співпраці вищої освіти і науки. Досягнути цієї цілі неможливо без посилення взаємодії між ними.

У більшості високорозвинутих кра-

їн, таких як Сполучені Штати Америки, Великобританія, Франція, Німеччина та інших, наукові дослідження і розробки здійснюються переважно в системі вищої освіти, тобто в університетах [8–11]. В Україні створення знань відбувається здебільшого в системі Національної академії наук. Це посилює проблему їх передачі від творців до користувачів. Якщо в західних країнах знання створюються викладачами на кафедрі, вони потім без будь-яких проблем можуть використовувати їх у навчальному процесі, тобто втрати часу та суті отриманих знань при їх передачі є мінімальними. В Україні Національна академія наук створює знання, а вищі навчальні заклади навчають студентів. Викладач для того, щоб упровадити останні розробки науки в навчальний процес, має їх спочатку отримати. Науково-педагогічні працівники не завжди можуть оперативно знайомитися з усіма останніми науковими розробками, крім того, сам процес отримання науковцем нових знань та момент їх опублікування розділені значним часо-

Схема 2. Система джерел та методів розвитку інвестиційного забезпечення інтелектуалізації економіки України

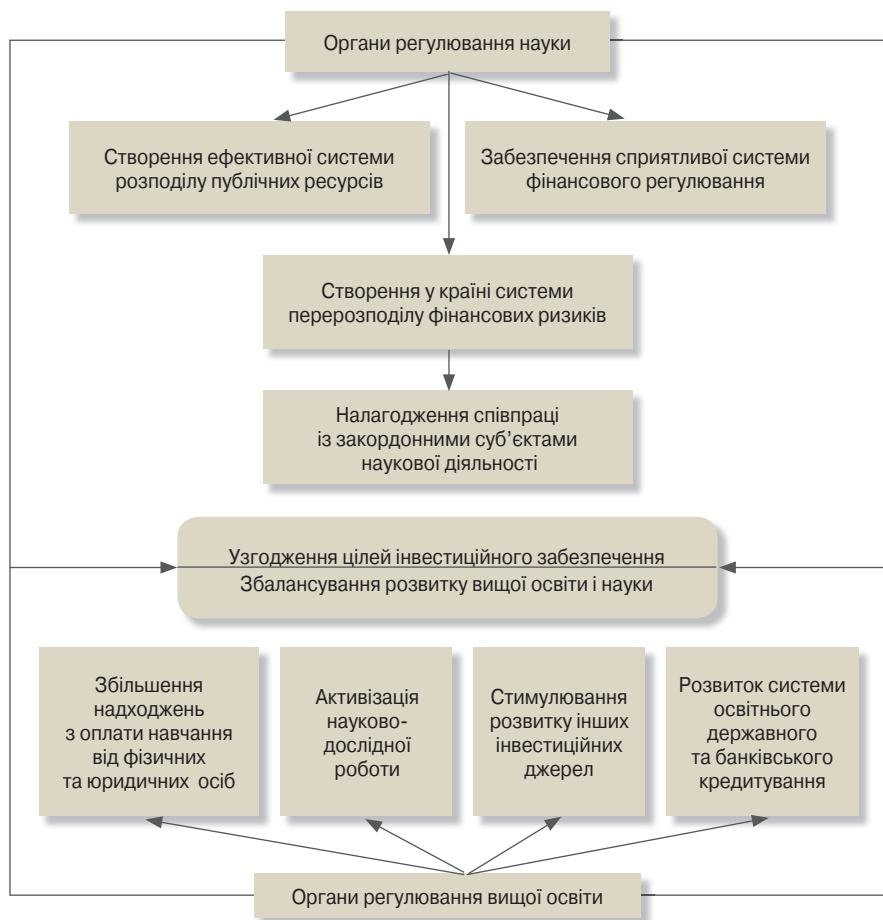


Схема 3. Структура та напрями діяльності науково-навчального комплексу “Економосвіта”



вим інтервалом. З викладеного вище стає зрозумілим, що український підхід до поширення в суспільстві знань є дещо ускладненим порівняно з європейським чи американським.

Крім того, в Україні немає належної координації цілей розвитку вищої освіти і науки. Головними цілями науково-технологічного та інноваційного розвитку [12] України визначено:

- підвищення ролі наукових і технологічних факторів у подоланні кризових явищ у соціально-економічному розвитку України та забезпеченні її економічного зростання, утвердженні духовності в суспільстві, удосконаленні державотворення;
- створення ефективних механізмів збереження, ефективного використання та розвитку національного науково-технологічного потенціалу;
- технологічне переобладнання і структурна перебудова виробництва з метою нарощування випуску товарів, конкурентоспроможних на світовому і внутрішньому ринках;
- збільшення експортного потенціалу за рахунок наукомістких галузей виробництва, зменшення залежності економіки України від імпорту тощо.

Основними цілями розвитку вищої освіти є:

- підвищення якості навчального процесу;
- приєднання до Болонського процесу та реалізація його принципів;
- створення рівних умов доступу до вищої освіти.

Як бачимо, вища освіта в українському суспільстві вирішує одні проблеми, наука — інші, а наслідком цього є зниження ефективності їхньої роботи. Зважаючи на розподіл сфер освіти і науки в Україні за органами регулювання, необхідними є заходи, які дадуть змогу без значних втрат часу та змісту імпортувати отримані знання в навчальний процес, особливо у ВНЗ. Тобто потрібна інтеграція сфер науки та вищої освіти шляхом створення науково-навчальних (освітніх) комплексів. Їх суть має ґрунтуватися на формальному та реальному налагодженні взаємовигідних відносин між ВНЗ і науковими установами.

Прикладом такої співпраці є створений на теренах Західної України науково-навчальний комплекс “Економосвіта”. До його складу ввійшли: Університет банківської справи Національного банку України, Інститут регіональних досліджень НАН України, Інститут економіки і менеджменту Національного університету “Львівська політехніка”, Тернопільський національний економічний університет, Ярославська державна вища професійна школа (м. Ярослав, Польща), Львівська державна фінансова академія, Львівська комерційна академія, Луцький національний технічний університет. Шляхи об’єднання, взаємодії та пріоритетні напрями співпраці таких комплексів зображено на схемі 3.

Як свідчать наведені результати, продуктивна діяльність комплексу

дає змогу зробити висновок про загальом позитивний досвід створення таких об’єднань. Для підвищення продуктивності їхньої роботи доцільно, на нашу думку, створити для них нормативно-правове підґрунтя, зокрема розробити і впровадити Державну програму розвитку науково-освітніх комплексів.

Щодо її наповнення, то вона має містити наукове обґрунтування, перелік основних цілей, показників та заходів, спрямованих на виконання завдань, виконавців (розпорядників бюджетних коштів). Метою програми доцільно визначити стимулювання інтеграції навчальних закладів і наукових установ для підвищення ефективності сфер вищої освіти і науки.

Відповідно до мети визначимо пріоритетні завдання програми:

- координація позицій ВНЗ і наукових установ щодо здійснення наукових досліджень;
- оновлення навчально-методичного забезпечення відповідно до останніх наукових розробок;
- підвищення якості підготовки персоналу вищої кваліфікації шляхом обміну передовим досвідом;
- активізація спільних наукових і науково-технічних розробок;
- спільна видавнича діяльність;
- координація проведення наукових і науково-практичних заходів.

Основними заходами, що дадуть змогу оперативно впроваджувати в навчальний процес останні наукові розробки, є:

- проведення науково-навчальних семінарів, на яких представники наукових інститутів зможуть поділитися новітніми здобутками з науково-педагогічними працівниками (прикладом такого семінару є науково-практичний семінар об’єднання “Економосвіта”, на якому представники НУ “Львівська політехніка”, Львівської комерційної академії та Університету банківської справи НБУ мають змогу перейняти досвід й обмінятися останніми науковими здобутками з представниками академічної науки — Інституту регіональних досліджень НАН України);
- здійснення спільних наукових досліджень. Це можна робити на засадах спільного опрацювання наукових тем або залучення до роботи над темою, яку досліджує установа-виконавець, працівників ВНЗ чи партнерів;
- спільна видавнича діяльність — випуск у співавторстві працівниками

наукової установи та ВНЗ монографій, підручників, навчальних посібників.

Необхідно зосередити увагу на ще одній важливій проблемі, яка перешкоджає оперативному впровадженню продуктів наукової діяльності в навчальний процес. При викладанні курсів їх навчально-методичною основою здебільшого є підручники або навчальні посібники. У них викладено вже апробований матеріал, який не містить результатів останніх наукових розробок. Такі розробки є в монографіях. Однак вони не завжди доступні науково-педагогічним працівникам через малі тиражі. Із цієї ситуації є два виходи: надавати додаткове фінансування для випуску монографій більшими накладками або використовувати для поширення знань сучасні інформаційні технології. Український інститут науково-технічної та економічної інформації (УкрІНТЕІ) нині формує базу дисертацій для підвищення якості їх рецензування Вищою атестаційною комісією (ВАК). Таким чином, буде створено електронну базу монографій. Після забезпечення відповідної системи їхнього електронного захисту можна створити портал, на якому їх зміст стане доступний найширшому колу читачів. Це дасть змогу підвищити якість не тільки навчального, а й наукового процесу в країні. Науковці так само отримають доступ до нових знань. Оскільки в цьому полягає також інтерес держави щодо підвищення якості наукової та навчальної роботи, проінвестувати такий проект необхідно за кошти державного бюджету, а витрати на нього слід закласти в описану вище державну цільову програму.

Таким чином, наведений перелік завдань та основних заходів має бути включений до Державної цільової програми з інтеграції досліджень наукових установ і навчального процесу ВНЗ. Розробником критеріїв та подальшим розпорядником коштів державного бюджету має бути Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України як найбільш зацікавлена в успішності програми державна установа. Створення об'єднань має відбуватися переважно за регіональним принципом, оскільки це спрощує процес особистого спілкування. Однак сучасні телекомунікаційні та інформаційні технології дають змогу частково вирішити проблему відстаней завдяки практиці проведення Інтернет-конференцій. На початковому етапі створення 5–6 таких об'єднань на теренах західної, східної, південної і центральної частин

України дасть змогу закласти надійні засади для вирішення такої важливої теоретичної та прикладної проблеми.

При створенні об'єднань ініціатива повинна йти від ВНЗ і наукових установ. Потрібно створити конкурсну комісію при МОН України, яка має відібрати найцікавіші та найперспективніші проекти. Критерієм при цьому має бути науковий потенціал учасників та обсяги навчального процесу. За основу тут можна взяти систему рейтингування вищих навчальних закладів, що здійснюється Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України.

## ВИСНОВКИ

1. Комплексного визначення поняття інвестицій в інтелектуалізацію економіки на сьогодні немає. Найоптимальнішим його варіантом слід вважати: вкладення матеріальних і нематеріальних цінностей у процес накопичення в суспільстві знань та вміння їх застосовувати, що, як правило, сприяє економічному зростанню, спричиняє структурні зміни в економіці, збільшуючи частку сфер нематеріального виробництва, інтелектуальної праці, інформаційних і високих технологій, підвищуючи продуктивність праці.

2. Зважаючи на результати проведеного емпіричного аналізу, зробимо висновок, що сучасний стан інвестиційного забезпечення інтелектуалізації економіки не відповідає потребам української економіки та світовим стандартам.

3. Розвиток інвестиційного забезпечення інтелектуалізації економіки України насамперед потребує збалансованого підходу до регулювання та розвитку сфер вищої освіти та науки. Основними проблемами, що перешкоджають цьому в Україні, є:

- відсутність чіткої координації цілей розвитку науки та вищої освіти;
- низький рівень інтеграції науки та вищої освіти через відділеність наукових досліджень та розробок (НАН України) від вищої освіти (ВНЗ).

4. Для їх вирішення доцільно:

- здійснити перехід від кошторисного до грантового фінансування наукових досліджень та робіт;
- переглянути пріоритети державного фінансування інвестиційних потреб сфер вищої освіти і науки від покриття поточних витрат до інвестиційних потреб;
- створювати науково-навчальні

комплекси на зразок науково-навчального комплексу “Економосвіта”, що дасть змогу оперативної та ефективно імпортувати знання зі сфери науки в освіту;

- створити при УкрІНТЕІ електронну базу монографій та інших наукових праць, які через Інтернет були б доступними всім науковцям та науково-педагогічним працівникам.

## Література

1. Другов О.О. Теоретичні засади процесу інтелектуалізації економіки // *Економіка розвитку*. — 2008. — № 3 (47). — С. 19–22.
2. Сиченко В.В. Запровадження європейської парадигми кредитно-трансферної системи у ВНЗ в Україні // *Економіка та держава*. — 2009. — № 9. — С. 73–76.
3. Романовська О. Підготовка студентів ВНЗ в умовах інтернаціоналізації вищої освіти: досвід України і США // *Рідна школа*. — 2010. — № 3. — С. 70–74.
4. Астахова Е. Непрерывность образования как основа новой образовательной парадигмы // *Новий колегіум*. — 2010. — № 1–2. — С. 9–13.
5. Михайлева Е. Социальные проблемы современного высшего образования // *Новий колегіум*. — 2010. — № 1–2. — С. 18–21.
6. Сімонов Д. Українським Гарвардам бути? // *Урядовий кур'єр*. — 2010. — № 112. — 22 червня. — С. 10.
7. Данилишин Б., Куценко В. Через модернізацію освіти до економіки знань // *Науковий світ*. — 2010. — № 7. — С. 6–8.
8. Abelson, M. (2005) *A Europe of knowledge and the civic mission of universities, paper presented at the Third Conference on Knowledge and Politics, University of Bergen*, 18–20 May.
9. Altbach, P. & Teichler, U. (2001) *Internationalization and exchanges in a globalized university*, *Journal of Studies in International Education*, 5(1), 5–25.
10. Corbett, A. (2003) *Ideas, institutions and policy entrepreneurs: towards a new history of higher education in the European Community*, *European Journal of Education*, 33(3), 315–330.
11. Koch, C. *The superministry approach: integrated governance of science, technology and innovation with contracted autonomy* *Science and Public Policy*, 35(4), May 2008, pages 253–264.
12. *Стратегія інноваційного розвитку України в умовах глобалізаційних викликів на 2010 – 2020 роки* // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).





**Світлана Волосович**

Кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів  
Київського національного  
торговельно-економічного  
університету

Іпотека/

## Особливості і тенденції формування системи іпотечного страхування в Україні

*Іпотечне кредитування в сучасному суспільстві виконує широкий спектр економічних та соціальних функцій. Передумовою ефективного функціонування іпотечного ринку є забезпечення мінімізації іпотечних ризиків. Важливу роль у цьому процесі відіграє іпотечне страхування. Проте дослідження у цій сфері нині мають фрагментарний характер, тому необхідне поглиблене вивчення економічної природи та особливостей іпотечного страхування. Автор статті розкриває поняття системи страхування іпотечних ризиків та аналізує проблеми іпотечного страхування в Україні. Обґрунтовано розвиток перспективних видів іпотечного страхування.*

**Р**озвиток системи іпотечного кредитування передбачає, з одного боку, поліпшення житлових умов населення, а з другого — стимулювання попиту на ринку нерухомості й будівництва. Крім того, володіння нерухомістю створює умови для залучення додаткових фінансових ресурсів, які позичальники можуть спрямовувати на різні цілі. Проте в умовах фінансової нестабільності збільшується ймовірність виникнення ризиків, які для іпотечного ринку є звичним явищем. Часом ризики стають настільки масштабними за своїм впливом, що спричиняють іпотечні кризи. Зокрема, іпотечні кризи виникали в Японії, Таїланді, Сінгапурі, США, Індонезії, Кореї, Мексиці та багатьох інших країнах. Так, у вересні 1926 року над Флоридою пронісся ураган, який зруйнував 13 000 будинків і забрав життя 415 чоловік. Як наслідок, ціни на нерухомість упали до рівня 1919 року. Ще потужнішою виявилася іпотечна криза 2008 року, наслідки якої світова економіка відчуває й досі.

Також у світі відома іпотечна криза в Японії кінця 1980-х років, коли внаслідок падіння цін на комерційну нерухомість на 60–80% та на житло — на 40% виникла ситуація, за якої позичальники не змогли погасити 40% банківських кредитів. До того ж

з'ясувалося, що банки — найбільші власники нерухомості. Для компенсації своїх втрат вони почали масово продавати нерухомість, що спричинило подальше падіння цін, яке тривало 13 років поспіль — аж до 2004 року. Внаслідок цієї кризи японська економіка втратила 5 трлн. доларів США — дворічний обсяг ВВП на той час [1].

Слід зазначити, що іпотечні кризи згубно впливали не лише на фінансовий стан багатьох інвесторів, а й на економіку країни в цілому. За оцінками МВФ, на кінець 2008 року сукупні втрати світової банківської системи від іпотечної кризи перевищили 1 трлн. доларів США. Крім того, підкреслюється, що внаслідок кредитних бумів за останні тридцять років у переважній більшості країн, що розвиваються (75%), спалахували банківські кризи, а у 85% країн відбувалась девальвація національної валюти [10].

Багато інвестиційних схем, побудованих в умовах зростаючої економіки, перестають працювати під час кризи. У зв'язку з цим у світовій практиці ризик-менеджменту відбулися певні зміни, що стосуються також і системи іпотечного страхування, яка відіграє важливу роль у мінімізації збитків під час іпотечного кредитування.

Різноманітні аспекти страхування

іпотечних ризиків досліджували у своїх працях М.С.Клапків, А.І.Тутаєва, Т.А.Федорова, Р.В.Пікус, В.В.Шахов, Ю.Т.Ахвледіані, А.М.Годін, С.В.Фруміна, Ю.Л.Субботович, Г.Ю.Марченко та інші вчені.

А.І.Тутаєва розглядає іпотечне страхування як сукупність особливих перерозподільчих відносин між страховиком і страхувальником з метою формування за рахунок грошових коштів страхувальників цільового фонду. Його призначення — відшкодовувати збитки у випадку реалізації кредитних ризиків кредитора за зобов'язаннями, що забезпечені іпотекою, в разі загибелі або пошкодження предмету іпотеки, втрати права власності на нього або втрати працездатності позичальником [12, с. 61]. А.М.Годін та С.В.Фруміна акцентують на тому, що іпотечне страхування — це страхування притаманних іпотечній діяльності ризиків, які належать до категорії страхових [2, с. 279]. Ю.Л.Субботович та Г.Ю.Марченко розглядають іпотечне страхування як особливий вид кредитного страхування, що захищає кредиторів від ризику збитків, пов'язаних з дефолтом позичальника за кредитом під заставу житла [11, с. 170].

Цікаве бачення іпотечного кредитування у В.К.Южелевського, котрий

пропонує розглядати іпотечне кредитування у широкому і вузькому розумінні. У вузькому розумінні — як різновид споживчого кредиту, що надається для конкретного цільового використання, а саме — на будівництво, придбання або модернізацію житла, що забезпечені заставою нерухомості. У широкому розумінні іпотечне кредитування є складною, багатогранною економічною системою, яка включає в себе кредиторів, позичальників, інвесторів, ріелтерів, забудовників, страхові компанії, оцінювачів та державні спеціалізовані органи [14, с. 20]. Думку про те, що іпотечне кредитування виходить за рамки кредитора та позичальника підтримують І.О.Лютий, В.І.Савич, О.М.Калівошко. Вони зазначають, що в іпотечному процесі беруть участь поручителі, страховальники, нотаріуси, інші юридичні та фізичні особи [8, с. 386]. Серед російських науковців, котрі досліджують цю тему, слід виокремити доктора економічних наук, професора Т.О.Федорову, яка переконана, що іпотечне страхування стосується не лише ризиків наявної нерухомості, а й захищає інтереси учасників будівельного процесу, в якому використовуються схеми іпотечного кредитування [13, с. 667–672]. Із зазначеного вище напрошується висновок: суб'єктів іпотечного кредитування можна поділити на основних (кредиторів та позичальників) та додаткових (емітентів іпотечних цінних паперів, забудовників, інвесторів, ріелтерів, страхових компаній, оцінювачів, архітекторів).

Суб'єкти іпотечного страхування можна поділити на основні та допоміжні. Відмінність лише в тому, що страхові компанії належатимуть до основних суб'єктів іпотечного страхування.

Цілком логічно розглянути іпотечне страхування в широкому та вузькому розумінні. У вузькому іпотечне страхування передбачає, що страхувальником є позичальник, а вигодонабувачем — кредитор у тій частині, що дорівнює заборгованості позичальника за кредитним договором. У цьому випадку об'єктом страхування є майнові інтереси, пов'язані з ризиками:

- загибелі чи пошкодження предмету іпотеки;
- настання цивільної відповідальності заставодавця за зобов'язаннями, що виникли внаслідок завдання шкоди життю, здоров'ю чи майну третіх осіб у результаті експлуатації

майна, що є предметом застави;

- смерті, втрати працездатності заставодавця;

- втрати права власності на предмет застави страхувальником.

У широкому розумінні під іпотечним страхуванням слід розглядати забезпечення інтересів як кредиторів і позичальників, так і допоміжних суб'єктів іпотечного кредитування (крім, звичайно, самих страхових компаній). Таким чином, спостерігається необхідність функціонування дієвої системи іпотечного страхування в Україні. Формування цієї системи потребує визначення її мети, завдань, суб'єктів та об'єктів.

### МЕТА І ЗАВДАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ІПОТЕЧНОГО СТРАХУВАННЯ

Основні й допоміжні суб'єкти іпотечного страхування потребують захисту від різноманітних ризиків. З огляду на це основними завданнями системи іпотечного страхування є: стимулювання банківського кредитування; стимулювання як кредиторів, так і позичальників до реалізації іпотечної програми без підвищення ступеня ризику у фінансовій системі; забезпечення більшої кількості населення доступним житлом. Детальніше про ці завдання див. у таблиці 1.

До суб'єктів системи іпотечного страхування слід віднести всіх суб'єктів іпотечного кредитування.

Об'єктами системи іпотечного страхування є сукупність ризиків, що загрожують іпотечній діяльності. Проблеми іпотечних ризиків у науковій літературі та практиці кредитування приділяється достатньо уваги. Зокрема, у дослідженнях І.О.Лютого, В.І.Савича, О.М.Калівошка, котрі підкреслюють, що іпотечному ринку властива розгалужена асортиментна

структура ризиків, у якій тісно переплітаються інтереси та повноваження численних його учасників: позичальників, кредиторів, інвесторів, страхувальників — у випадку з однорівневою моделлю, а також позичальників, кредиторів, інвесторів, страхувальників, емітентів іпотечних цінних паперів — у випадку з дворівневою іпотечною моделлю. До того ж необхідно враховувати ту обставину, що вид іпотечної моделі перекладає відповідні ризики з одного учасника іпотечного ринку на іншого [8, с. 365–366]. У таблиці 2 подано перелік ризиків, які притаманні різним суб'єктам іпотеки. Проте в підсумку, на нашу думку, вони перекладаються на кредитора, позичальника, інвестора та забудовника. Процес перекладання ризиків на інших учасників іпотечного ринку мінімізує можливі втрати банку, проте одночасно зменшує й очікуваний прибуток.

Із наведеного у таблиці 2 переліку до ризиків іпотечного кредитування у вузькому розумінні належать ризики знищення або пошкодження заставленого майна, ризик втрати права власності на майно та ризик втрати платоспроможності позичальника або його смерті. Проте нині ринок іпотечного кредитування потребує страхування розширеного переліку ризиків, які стосуються суб'єктів іпотечного кредитування у широкому розумінні. Характеристику видів страхування ризиків іпотечної системи наведено у таблиці 3.

Страхування — доволі ефективний інструмент економічного та соціального захисту іпотеки. За станом на кінець 2009 року страхове покриття іпотеки в Україні становило 96% від її обсягу [3, с. 6]. Але це стосується іпотечного страхування у вузькому розумінні. Значно гірше страхуються ризики допоміжних суб'єктів іпотеки. А в цілому страхове покриття в Україні ще у

Таблиця 1. Завдання іпотечного страхування для кредитора та позичальника

| Завдання іпотечного страхування                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Для кредитора                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Для позичальника                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– Гарантування вішкодування збитків, пов'язаних із настанням страхових випадків;</li> <li>– скорочення адміністративних витрат банку на попереднє вивчення об'єкта нерухомості;</li> <li>– зростання ефективності контролю за іпотечними ризиками, оскільки їх оцінка здійснюється ще й страховиком;</li> <li>– збільшення оборотності капіталу банків та їхньої можливості надавати довгострокові кредити;</li> <li>– удосконалення механізму іпотечного кредитування</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Можливість зменшити початковий внесок при отриманні іпотечного кредиту;</li> <li>– забезпечення впевненості клієнта у погашенні кредиту;</li> <li>– зменшення процентної ставки за іпотечним кредитом у результаті зниження банківських ризиків;</li> <li>– спрощення процедури одержання банківського кредиту для купівлі нерухомості</li> </ul> |

зародковому стані і дорівнює лише 3.5% [19], тоді як у країнах Західної Європи аналогічний показник сягає 96% [19].

Зазвичай страховики пропонують комплексну програму іпотечного страхування, перелік ризиків у якій визначає кредитор (коли йдеться про іпотечне страхування у вузькому розумінні). В середньому річні сукупні видатки при комплексному іпотечному страхуванні становлять 1–1.5% від залишку за кредитом (з урахуванням відсотків) [15].

### ОСОБЛИВОСТІ ІПОТЕЧНОГО СТРАХУВАННЯ

Іпотечне страхування має низку особливостей:

1. Це — похідне від іпотеки явище. Природно, що розвиток ринку іпотечного страхування прямо залежить від темпів зростання обсягів іпотечного кредитування у цілому та від розвитку окремих складових інфраструктури іпотечного ринку;

2. Іпотечне страхування має комплексний характер, оскільки об'єднує різноманітні види майнового, особистого страхування та страхування відповідальності;

3. Іпотечне страхування виходить за межі захисту інтересів кредитора і позичальника;

4. Іпотечне страхування має довгостроковий характер відносин між страховиком і страхувальником. Зрозуміло, що в іпотечному страхуванні у вузькому розумінні відносини між страховиком і страхувальником обмежуються терміном дії кредитного договору;

5. Іпотечне страхування має соціальний характер. У зв'язку з цим при розробці та реалізації іпотечних страхових продуктів необхідно виходити з того, як ціна продукту впливатиме на доступність житла, а тому треба дотримуватись співмірності між соціальною значущістю бізнесу та доходами, які він приносить;

6. При іпотечному страхуванні обсяг страхового покриття визначає кредитор, на відміну від страхування нерухомості, у процесі якого враховується небажання її власника.

### ПРОБЛЕМИ ІПОТЕЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

**Р**инок іпотечного страхування в Україні має певні проблеми. Назвемо основні з них.

1. Недостатній розвиток самої іпо-

| Таблиця 2. Ризики окремих суб'єктів іпотеки                                                                                                                                                                                 |                  |             |            |          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-------------|------------|----------|
| Вид ризику                                                                                                                                                                                                                  | Суб'єкти іпотеки |             |            |          |
|                                                                                                                                                                                                                             | Кредитор         | Позичальник | Забудовник | Інвестор |
| 1. Ризик професійних помилок, що допускаються під час розроблення будівельного проекту, який може у майбутньому завдати шкоди третім особам                                                                                 |                  |             | +          | +        |
| 2. Ризик можливих професійних помилок архітекторів, оцінювачів, аналітиків та інших розробників будівельного проекту                                                                                                        |                  |             | +          | +        |
| 3. Ризик втрати права власності на земельну ділянку під будівництво                                                                                                                                                         |                  |             | +          | +        |
| 4. Ризик професійних помилок підрядників, котрі виконують будівельно-монтажні роботи                                                                                                                                        |                  |             | +          | +        |
| 5. Ризик невиконання договірних зобов'язань поставальників матеріалів для будівельно-монтажних робіт                                                                                                                        |                  |             | +          |          |
| 6. Ризик втрати або пошкодження матеріалів чи обладнання під час перевезення і тимчасового зберігання                                                                                                                       |                  |             | +          |          |
| 7. Ризик втрати або пошкодження об'єктів будівництва, монтажних об'єктів на будівельно-монтажному майданчику, будівельних машин і механізмів, запасів будівельних матеріалів унаслідок техногенних аварій та природних явищ |                  |             | +          |          |
| 8. Ризик завдання збитків третім особам під час здійснення будівельно-монтажних робіт                                                                                                                                       |                  |             | +          |          |
| 9. Ризик недостатності залучених коштів на спорудження об'єкта будівництва                                                                                                                                                  |                  |             | +          |          |
| 10. Ризик невчасного введення в експлуатацію об'єкта будівництва                                                                                                                                                            |                  |             | +          | +        |
| 11. Ризик зниження фактичної рентабельності інвестиційного проекту порівняно з проектною                                                                                                                                    |                  |             | +          | +        |
| 12. Ризик аварії або поломки у період дії після пускових гарантійних зобов'язань                                                                                                                                            |                  |             | +          | +        |
| 13. Ризик витрат із розчищення території у результаті настання страхового випадку                                                                                                                                           |                  |             | +          |          |
| 14. Ризик невиконання забудовником своїх зобов'язань перед інвестором                                                                                                                                                       |                  |             |            | +        |
| 15. Адміністративні ризики                                                                                                                                                                                                  |                  |             | +          | +        |
| 16. Ризик професійних помилок ріелтерів                                                                                                                                                                                     |                  | +           |            |          |
| 17. Ризик професійних помилок оцінювачів при оцінці вартості житла                                                                                                                                                          | +                | +           |            |          |
| 18. Ризик втрати або пошкодження предмета застави                                                                                                                                                                           | +                | +           |            |          |
| 19. Ризик зниження фактичної вартості предмета застави                                                                                                                                                                      | +                | +           |            |          |
| 20. Ризик смерті позичальника                                                                                                                                                                                               | +                |             |            |          |
| 21. Ризик втрати працездатності і, як наслідок, платоспроможності позичальника                                                                                                                                              | +                | +           |            |          |
| 22. Ризик втрати права власності на предмет застави                                                                                                                                                                         | +                | +           |            |          |
| 23. Ризик невиконання чергових платежів за іпотечним кредитом                                                                                                                                                               | +                |             |            |          |

теки та її інфраструктури (пасивність банків у наданні нових іпотечних кредитів, висока ймовірність падіння цін на нерухомість, скорочення термінів кредитування нерухомості та суттєве зростання розміру початкового внеску, висока плата за іпотечний кредит, недосконалість методів оцінки платоспроможності позичальника, відсутність розвинутого ринку іпотечних цінних паперів, відсутність єдиної доступної громадськості централізованої системи реєстрації прав власності та обтяжень на нерухоме майно, що прямо впливає на ліквідність та реалізаційну ціну предмета іпотеки).

2. Підвищення рівня страхових

виплат за іпотечним страхуванням, що викликано зростанням проблемних іпотечних кредитів у структурі кредитних портфелів комерційних банків в умовах фінансової кризи.

3. Послуги з іпотечного страхування надаються територіально нерівномірно, оскільки будівництво, як правило, концентрується в Києві та в інших великих містах.

4. За стандартами статистичної звітності в Україні іпотечне страхування не вважається окремим видом страхування.

5. Страховий захист зазвичай поширюється лише на ризики основних суб'єктів іпотеки. Водночас страху-



Таблиця 3. Характеристика видів страхування ризиків іпотечної системи

| Галузь страхування           | Вид страхування                                                                                                                                                     | Форма страхування                                                                         |
|------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| Страхування відповідальності | Страхування професійної відповідальності розробників проектно-кошторисної документації                                                                              | Добровільне страхування                                                                   |
|                              | Страхування відповідальності архітекторів, які беруть участь у розробці будівельного проекту                                                                        | Добровільне страхування                                                                   |
|                              | Страхування відповідальності забудовника за збитки, що були завдані третім особам під час будівельно-монтажних робіт                                                | Добровільне страхування                                                                   |
|                              | Страхування відповідальності постачальників матеріалів для будівельно-монтажних робіт                                                                               | Добровільне страхування                                                                   |
|                              | Страхування професійної відповідальності ріелтерів                                                                                                                  | Добровільне страхування                                                                   |
|                              | Страхування відповідальності оцінювачів при здійсненні оцінки вартості житла                                                                                        | Добровільне страхування                                                                   |
| Майнове страхування          | Страхування будівельно-монтажних робіт забудовника або його підрядника на весь час спорудження об'єкта будівництва та на гарантійний термін                         | Обов'язкове страхування, стаття 9 Закону України (надалі – ЗУ) № 978-IV від 19.06.2003 р. |
|                              | Страхування вантажних перевезень матеріалів для будівельно-монтажних робіт                                                                                          | Добровільне страхування                                                                   |
|                              | Страхування ризиків управителя щодо недостатності залучених коштів на спорудження об'єкта будівництва                                                               | Добровільне страхування, стаття 11 ЗУ № 978-IV від 19.06.2003 р.                          |
|                              | Страхування предмета застави                                                                                                                                        | Обов'язкове страхування, стаття 8 ЗУ № 898-IV від 05.06.2003 р.                           |
|                              | Титульне страхування                                                                                                                                                | Добровільне страхування                                                                   |
|                              | Страхування фінансових ризиків щодо невиконання основного зобов'язання за договором про іпотечний борг                                                              | Добровільне страхування, стаття 2 ЗУ № 979-IV від 19.06.2003 р.                           |
|                              | Страхування неотримання платежів за договором про іпотечний борг                                                                                                    | Добровільне страхування, стаття 2 ЗУ № 979-IV від 19.06.2003 р.                           |
|                              | Страхування ризику несвоєчасної реалізації предмета іпотеки                                                                                                         | Добровільне страхування, стаття 2 ЗУ № 979-IV від 19.06.2003 р.                           |
|                              | Страхування ризику несвоєчасного отримання суми, вирученої від реалізації предмета іпотеки, або недостатнього її розміру для задоволення вимог кредитора            | Добровільне страхування, стаття 2 ЗУ № 979-IV від 19.06.2003 р.                           |
|                              | Страхування неотримання, несвоєчасного отримання або отримання не в повній сумі платежів за договорами про іпотечні кредити та платежів за іпотечними сертифікатами | Добровільне страхування                                                                   |
| Особисте страхування         | Страхування життя позичальника                                                                                                                                      | Добровільне страхування                                                                   |
|                              | Страхування працездатності позичальника                                                                                                                             | Добровільне страхування                                                                   |

вання ризиків допоміжних суб'єктів розвинуто недостатньо.

6. Неадекватне співвідношення масштабів страхування життя та страхування від нещасного випадку. В Україні частіше застосовується другий вид, неоліком якого є те, що позичальник, як правило, не підлягає страхуванню від наслідків різних захворювань. Якщо ж такий ризик включається в договір, його вартість може зрости як мінімум на 25%. При цьому страхове покриття передбачає ймовірність смерті клієнта з будь-якої причини. Дослідження страхових компаній підтверджують, що страхові випадки, пов'язані із втратою життя позичальника, як правило, настають від хвороб,

а від нещасних випадків – лише у 15% [18], і це також є аргументом на користь страхування життя.

7. Недостатнє застосування титульного страхування, що пов'язане із втратою права власності на нерухомість. За даними деяких дослідників, частка операцій із нерухомістю, що анулюються судом, сягає 1% від загального обсягу продажів за рік. Причиною можуть стати незаконність попередніх угод, нормативні порушення в процесі приватизації, шахрайські дії з боку продавця, невраховані інтереси та права неповнолітніх або спадкоємців, продаж нерухомості за підробленими документами, помилки при оформленні документів тощо.

Нині банки дедалі частіше вимагають від позичальника наявності титульного страхування в рамках комплексного іпотечного страхування.

8. Застосування страхування призводить до подорожчання іпотечного кредиту. Оскільки іпотечне страхування зменшує розмір початкового внеску або навіть скасовує його, то зростає страхова сума, і як наслідок – страхові платежі. Зрозуміло, якщо у позичальника не вистачає доходу для отримання стандартного іпотечного кредиту, то цього доходу не вистачить і для отримання кредиту із заниженим початковим внеском та страховими платежами. Проте, незважаючи на це, в умовах фінансової кризи зростає попит на іпотечне страхування з боку кредитних установ. Так, фінансова криза вплинула на зростання страхових премій за страхуванням відповідальності за непогашення кредитів у першому кварталі 2009 року на 217.9% [17].

9. Низький рівень стандартизації іпотечних страхових продуктів.

10. Негативний вплив на обсяги і темпи зростання іпотечного страхування світової фінансово-економічної кризи. Як свідчить практика, у період кризи збільшується ризик страхового шахрайства [9, с. 116], що пов'язано, з одного боку, зі зниженням реальних доходів населення, а з другого – нелояльністю окремих співробітників страхових компаній. Під час кризи набуває актуальності питання демпінгу серед страховиків, які намагаються зберегти свої надходження за рахунок збільшення обсягів страхових премій. Крім того, зменшується інтерес населення до іпотеки та іпотечного страхування внаслідок скорочення його доходів.

### ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Все ж, незважаючи на проблеми функціонування іпотеки в Україні, третина українців (за дослідженнями компанії “Перша рейтингова система”) вважає купівлю житла привабливою формою вкладення своїх заощаджень. На їх думку, у такий спосіб можна вберегти гроші від кризи [16]. Отже, іпотечне страхування нині залишається сегментом ринку, що продовжує динамічно розвиватися. Зважаючи на зростання частки іпотечних кредитів за 2006–2009 роки (див. графік), можемо стверджувати,

Частка іпотечних кредитів у структурі кредитів, наданих банками домогосподарствам і нефінансовим корпораціям за 2006–2009 роки



Джерело: за даними [6 і 7].

що іпотечне страхування має значні перспективи розвитку в Україні. Особливо іпотечне страхування при кредитуванні домогосподарств: частка іпотечних кредитів у кредитному портфелі домогосподарств зросла з 25.03% на кінець 2006 року до 55.03% на кінець 2009-го. Відповідно зростає кількість операцій зі страхування життя позичальника і титульного страхування.

Для розвитку іпотечного страхування в Україні важливе значення має вивчення зарубіжного досвіду. В економічно розвинутих країнах іпотечне страхування, як правило, монотипне, тобто страховик має право займатися страхуванням лише іпотечних ризиків. Наявність окремого резервного фонду іпотечного страхування дає змогу регулюючим органам і рейтинговим агентствам належно оцінювати і, якщо потрібно, моделювати в довгостроковій перспективі адекватність капітальних резервів на випадок виникнення серйозної економічної кризи. Кошти резервного фонду, призначені для непередбачених витрат, використовуються для виплати страхових відшкодувань лише у випадку виникнення економічної кризи або депресії. Платежі з цього фонду можна проводити лише при перевищенні певного відсотка обсягу виплачених страхових відшкодувань суми страхових премій. Кошти резервного фонду на випадок непередбачених витрат формуються за рахунок відрахувань іпотечної страхової компанії певного відсотка від усіх страхових внесків, що надходять на спеціально відкритий окремий резервний рахунок.

У деяких країнах, зокрема у США, забороняється передавати приватні іпотечні страхові компанії у власність або під контроль кредиторів,

які користуються їхніми послугами. Нормативне регулювання ризикових капіталовкладень страховиків доцільно застосовувати і в Україні. Тоді кредитори не зможуть перекладати несприятливі ризики на страховиків. Можна буде уникати ситуації, коли кількість виданих високоризикових іпотечних кредитів зростає до рівня, який порушує платоспроможність банків; використовувати незалежне джерело капіталовкладень для проведення андеррайтингу при управлінні ризиками страхових компаній.

Аналіз досвіду іпотечного страхування в країнах із розвинутою ринковою економікою засвідчує: однією з правових схем страхування іпотечних ризиків можна вважати страхування підприємницького ризику банку, об'єктами якого є ризик виникнення фінансової шкоди внаслідок невиконання позичальником своїх зобов'язань за кредитним договором та неможливість отримати повну компенсацію втрат після реалізації предмета застави. Цей вид іпотечного страхування має набути розвитку в Україні.

В умовах економічного спаду коштів, отриманих від реалізації нерухомості, недостатньо для відшкодування збитків банку. Тому особливої актуальності набуває страхування ризику дефолту позичальника. При страхуванні кредитних ризиків банку розмір страхового відшкодування має бути прив'язаний до LTV (відношення суми кредиту до ринкової вартості предмета). Це зумовлює страхування не на всю суму кредиту, а на ту частку, що перевищує рівень LTV. У Російській Федерації іпотечне страхування, як правило, здійснюється при рівні LTV понад 80% [5, с. 67]. Інакше кажучи, розмір відповідальності страховика не повинен перевищувати 20% від суми кредиту (якщо позичальник отримує кредит на 100% вартості об'єкта нерухомості). У міру виплати кредиту зменшується відповідальність страхової компанії. Коли борг позичальника перед банком знижується до 80% від вартості об'єкта нерухомості, договір страхування втрачає силу. Крім того, у світовій практиці цей страховий продукт актуальний у випадку, коли банк надає іпотечні кредити з мінімальним або нульовим початковим внеском.

Реалізації іпотечних страхових продуктів в Україні сприятиме розвиток іпотечних центрів. Такі установи покликані забезпечити комплексне обслуговування клієнта — надати консультації та допомогу спеціалістів

з питань кредитування, нотаріального оформлення, добору нерухомості, оцінювання нерухомості, страхування іпотечних ризиків тощо. Іпотечні центри сприяють приросту іпотечних портфелів банків. Зокрема, іпотечні продукти, які реалізуються через Київський іпотечний центр, становлять близько 25% іпотечного портфеля Укрсиббанку, що підтверджує правильність обраної форми комунікації з клієнтами [4].

Альтернативою іпотечних центрів певного банку можуть бути фінансові консультанти, котрі в межах одного офісу здатні запропонувати клієнту низку іпотечних програм різних банків та іпотечних страхових продуктів. Перевага фінансових консультантів — вузька спеціалізація в сфері кредитування. Інші види послуг надають у відділенні представники агентства нерухомості, страхової компанії та приватного нотаріуса.

Зважаючи на значну частку іпотечних кредитів, виданих в іноземній валюті, зростає необхідність у страхуванні валютних ризиків на іпотечному ринку. Значні ризики на іпотечному ринку виникають через вагомую частку кредитів, наданих домогосподарствам в іноземній валюті. Так, на кінець 2009 року цей показник у структурі іпотечних кредитів населення становив 84.53%.

Нині в Україні також існує попит на страхування об'єктів незавершеного будівництва, що, як і інша нерухомість, мають конкретну вартість. Проте у зв'язку з недосконалістю нормативно-правової бази такі об'єкти страхуються вкрай неохоче. Зрозуміло, що страхуванню об'єктів незавершеного будівництва притаманний підвищений рівень ризику. І якщо вітчизняні страхові компанії страхують будівельно-монтажні роботи, як правило, від пожежі, стихійних лих та протиправних дій третіх осіб, то світова практика будівельних ризиків передбачає страхове покриття від цілої системи ризиків, що можуть виникати на будівельному майданчику. Цілком ймовірно, що і в Україні згодом набуде популярності страховий поліс CAR (Contractor All Risks), який забезпечує ефективний комплексний захист об'єкта будівництва від усіх будівельних ризиків, зокрема й від ризиків через завдані збитки третім особам під час будівництва.

Як бачимо, іпотечному кредитуванню властивий широкий спектр ризиків, що сприяє формуванню

системи іпотечного страхування. Необхідно усвідомити: система іпотечного страхування охоплює страхування ризиків усіх її суб'єктів. Для її успішного розвитку конче необхідно творчо використовувати багатий зарубіжний досвід функціонування іпотечного страхування в країнах із розвинутою економікою. Це сприятиме мінімізації іпотечних ризиків та їх негативного впливу на суб'єкти системи іпотечного страхування.

Страхова справа. — 2009. — № 4(36). — С. 4—11.

4. *Ипотека: один офис, один продукт* // Prostobank.ua.

5. *Инновационное страхование для ипотечного рынка* // Банковское обозрение. — 2007. — Июнь. — 66—70 с.

6. *Кредити, надані домашнім господарствам* // Бюлетень Національного банку України. — 2010. — № 4. — С. 119.

7. *Кредити, надані нефінансовим корпораціям* // Бюлетень Національного банку України. — 2010. — № 4. — С. 110.

8. *Лютый И.О., Савич В.И., Каливошко О.М. Ипотека: сучасні концепції, тенденції та суперечності розвитку*: Монографія. — К.: ЦУЛ, 2009. — 548 с.

9. *Макарова М.Е. Влияние бренда "Ингосстрах" на достижение целей компании и влияние достижения целей компании на ее бренд* // Маркетинг в России и за рубежом. — 2010. — № 5(79). — 114—122 с.

10. *Події, факти, коментарі* // Фінансовий ринок. — 2006. — № 12. — С. 13.

11. *Субботович Ю.Л., Марченко Г.Ю. Страхування як один із методів управління ризиками при іпотечному страхуванні* // Наукові праці НДФІ. — 2007. — 1(38). — С. 170—174.

12. *Тутаева А.И. Ипотечное страхование — комплексный вид страховой деятельности* // Страхование. — 2005. — № 6. — С. 59—63

13. *Страхование: Учебник* // Под ред. Фёдоровой Т.А. — М.: Магистр, 2008. — 1006 с.

14. *Южелевский В.К. Какая ипотека нужна России*. — Тверь, 2004. — 202 с.

15. <http://economy.at.ua/publ/7-1-0-72>.

16. <http://korrespondent.net/business>.

17. <http://www.prostobank.ua/finansovy-gid/strahovanie/novosti>.

18. <http://news.ukrinform.ua/>.

19. <http://www.ubr.ua>.

#### Література

1. *Всемирная история пузырей* // <http://www.tvoya-ipoteka.ru/>.

2. *Годин А.М., Фрумина С.В. Страхование: Учебник*. — М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2009. — 480 с.

3. *Залетов О. Страховий ритейл в Україні в умовах економічної кризи* //

## Інформація з першоджерел/

### Зміни і доповнення до Державного реєстру банків, внесені у травні 2011 р.<sup>1</sup>

| Назва банку                                                                                             | Вид товариства | Зареєстрований статутний капітал, грн. | Дата реєстрації банку | Реєстраційний номер | Юридична адреса                             |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------------------------------|
| <b>м. Київ і Київська область</b>                                                                       |                |                                        |                       |                     |                                             |
| Публічне акціонерне товариство "Державний експортно-імпорتنний банк України"                            | ПАТ            | 16 413 486 147.9                       | 23.01.1992 р.         | 5                   | м. Київ, вул. Горького, 127                 |
| Публічне акціонерне товариство "Банк Альянс"                                                            | ПАТ            | 64 778 900                             | 10.03.1992 р.         | 89                  | м. Київ, просп. Московський, 8, корпус 16-а |
| Публічне акціонерне товариство Банк "Контракт"                                                          | ПАТ            | 54 225 645                             | 18.05.1993 р.         | 168                 | м. Київ, вул. Воздвиженська, 58             |
| Публічне акціонерне товариство "Банк "Київська Русь" (колишня назва – Акціонерний банк "Київська Русь") | ПАТ            | 276 080 000                            | 30.05.1996 р.         | 258                 | м. Київ, вул. Хорива, 11-а                  |
| Публічне акціонерне товариство "ВСЕУКРАЇНСЬКИЙ БАНК РОЗВИТКУ"                                           | ПАТ            | 310 000 000                            | 24.04.2009 р.         | 330                 | м. Київ, вул. Чорновола В'ячеслава, 25      |
| <b>Львівська область</b>                                                                                |                |                                        |                       |                     |                                             |
| Публічне акціонерне товариство "ОКСІ БАНК"                                                              | ПАТ            | 120 000 000                            | 14.10.1991 р.         | 30                  | м. Львів, вул. Газова, 17                   |
| <b>Одеська область</b>                                                                                  |                |                                        |                       |                     |                                             |
| ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "МІСТО БАНК"                                                             | ПАТ            | 254 980 000                            | 23.07.1993 р.         | 184                 | м. Одеса, вул. Фонтанська дорога, 11        |

<sup>1</sup> "Перелік банків України, включених до Державного реєстру банків" опубліковано у "Віснику НБУ" № 2, 2011 р. Зміни і доповнення, внесені до Державного реєстру банків, виділено червоним кольором. Назви банків подаються за орфографією статутів.

### Банки, включені до Державного реєстру банків у травні 2011 р.

| Назва банку                                | Вид товариства | Зареєстрований статутний капітал, грн. | Дата реєстрації | Реєстраційний номер | Юридична адреса                                                   |
|--------------------------------------------|----------------|----------------------------------------|-----------------|---------------------|-------------------------------------------------------------------|
| <b>м. Київ і Київська область</b>          |                |                                        |                 |                     |                                                                   |
| Публічне акціонерне товариство "БАНК СІЧ"  | ПАТ            | 120 000 000                            | 24.05.2011 р.   | 337                 | м. Київ, вул. Володимирська, 63                                   |
| ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ДІВІ БАНК" | ПАТ            | 125 000 000                            | 26.05.2011 р.   | 338                 | м. Київ, вул. Ігорівська / Набережно-Хрещатицька, 13/5 (літера А) |

На замовлення "Вісника НБУ" матеріали підготувала головний економіст департаменту реєстрації, ліцензування та реорганізації банків Національного банку України Олена Сілецька.



# Мета і діяльність Групи двадцяти (G-20)

*Прошу розповісти на сторінках журналу “Вісник Національного банку України” про мету створення, склад і діяльність так званої Групи двадцяти.*

*Ірина Савельєва,  
студентка.*

Останнім часом в умовах глобальної економічної та фінансової кризи, що охопила світову економіку в 2008–2009 роках, а також у процесі післякризового відновлення економічного розвитку одну з головних ролей в інституціональній системі регулювання міжнародних економічних відносин відіграє Група двадцяти – G-20 (повна назва: **Група двадцяти міністрів фінансів і голів центральних банків**).

Вона була заснована з ініціативи лідерів “Великої сімки” на зборах міністрів фінансів та голів центральних банків 19-ти країн (економічно розвинутих та країн, що розвиваються) і Європейського союзу, які відбулися в Берліні 15–16 грудня 1999 року. Як зазначалося в комюніке цих інаугураційних зборів, Група-20 створювалася для “відкритих і конструктивних дискусій між промисловими країнами та країнами з ринком, що формується, з ключових проблем, які стосуються глобальної економічної стабільності”.

“Група-20, – наголошувалося в комюніке, – заснована як новий механізм для неформального обміну думками в рамках Бреттон-Вудської інституціональної системи з метою розширення можливостей проведення дискусій між провідними економіками з ключових проблем економічної та фінансової політики і сприяння співробітництву для досягнення стійкого й безперервного світового економічного розвитку, вигідного всім”.

На відміну від Великої сімки, членами якої є лише промислово розвинуті

країни, Група-20 стала форумом представників різних груп країн та регіонів. У ній беруть участь як потужні промислово розвинуті країни, так і провідні країни, що розвиваються. Представлені також основні регіони.

У зборах Групи-20 беруть участь офіційні представники Міжнародного валютного фонду, Міжнародного валютно-фінансового комітету МВФ, Світового банку та Комітету розвитку МВФ – Світового банку. Запрошуються також представники певних держав, які не входять до Групи-20 (наприклад, Нідерланди, Іспанія).

На країни, представлені в Групі-20, припадає близько 85% глобального валового продукту, 80% світової торгівлі (включаючи взаємну торгівлю країн ЄС). У них проживає дві третини населення земної кулі. Країни Двадцятки займають важливі позиції у Міжнародному валютному фонді, Світовому банку та в інших міжнародних організаціях. Це дає Групі значні можливості впливу на процеси визначення підходів щодо управління глобальною економікою та фінансовою системою. А завдяки відносно нечисельному складу Групи оперативно розглядаються проблеми, що виникають у світовій економіці, та ухвалюються відповідні рекомендації.

На відміну від інших міжнародних установ, Група-20 не має постійного секретаріату чи персоналу. Головування в Групі здійснюється за принципом ротації на щорічній основі. Голова створює тимчасовий секретаріат для координації роботи й організації зборів, що проводяться на території країни, представник якої головує в Групі. Організаційні питання узгоджуються так званою “трійкою” – головами минулого, поточного і наступного років. Це забезпечує послідовний порядок роботи. В процесі підготовки зборів створюють групи експертів, які готують необхідні матеріали для обговорення. Після кожних зборів Група оприлюднює комюніке, в якому пові-

домляється про досягнуті домовленості і намічені заходи.

З 1999 до 2008 року Група збиралася щорічно – в останньому кварталі року. Зустрічі проходили на рівні міністрів фінансів та голів центральних банків і не викликали особливо-го резонансу в світі.

Ситуація змінилася з виникненням останньої глобальної економічної та фінансової кризи. Протягом 2009 року Група збиралася на засідання шість разів, зокрема відбулися два саміти (2 квітня у Лондоні та 24–25 вересня у Пітсбурзі). Обговорювалося питання протидії кризі в економічній та фінансовій сферах.

У 2010 році Група проводила збори сім разів, зокрема два саміти (26–27 червня в Торонто й 11–12 листопада в Сеулі), на яких розглядала найболючіші проблеми світової економіки.

У 2011 році Група провела збори 18–19 лютого в Парижі і 14–15 квітня у Вашингтоні.

Наразі в Групі головує Франція. Проводиться підготовка чергового саміту G-20 для прийняття плану заходів щодо забезпечення сталого й збалансованого розвитку світової економіки. В центрі уваги – проблема відновлення світової економіки після глобальної економічної та фінансової кризи і запобігання новим потрясінням.

Група двадцяти виявилася важливим і необхідним у ситуації, що склалася у світовій економіці, форумом для обговорення гострих економічних та фінансових проблем і узгодження підходів щодо їх вирішення. Їх, як правило, беруть до уваги провідні міжнародні організації. Так, в основу деяких рішень МВФ щодо реформування квот і права голосу було покладено рекомендації саме Групи-20. Важливого значення набуло обговорення й узгодження в Групі підходів щодо політики розвитку, запобігання зловживанням у фінансовій сфері, реагування на фінансові кризи, боротьби з фінансуванням тероризму та інших актуальних проблем. Важливий обмін думками відбувся в Групі й стосовно подальшого розвитку глобальної економічної та фінансової системи.



**Олексій Єременко,**

кандидат економічних наук, доцент.

## СКЛАД ГРУПИ-20 (G-20)

|    |                    |    |                         |
|----|--------------------|----|-------------------------|
| 1  | Австралія          | 11 | Мексика                 |
| 2  | Аргентина          | 12 | Німеччина               |
| 3  | Бразилія           | 13 | Південна Африка         |
| 4  | Великобританія     | 14 | Російська Федерація     |
| 5  | Індія              | 15 | Саудівська Аравія       |
| 6  | Індонезія          | 16 | Сполучені Штати Америки |
| 7  | Італія             | 17 | Туреччина               |
| 8  | Канада             | 18 | Франція                 |
| 9  | Китай              | 19 | Японія                  |
| 10 | Корея (Республіка) | 20 | Європейський Союз       |



## Дослідження/

**Надія Бодрова**

Кандидат технічних наук,  
доцент кафедри фінансів  
Національного аерокосмічного  
університету імені М.Жуковського  
"Харківський авіаційний інститут"

## Світові ринки дорогоцінних металів: сучасний стан та основні чинники впливу

*У статті проаналізовано сучасний стан ринків дорогоцінних металів, досліджено основні чинники, що впливають на зміни світових цін на них. Розглянуто політику центральних банків щодо формування золотих запасів у складі золотовалютних резервів. Зроблено оцінку таких чинників, як зміна курсів валют, фондових індексів і цін на нафту з визначенням ступеня їхньої значущості й характеру взаємозв'язку для кожного виду дорогоцінних металів. Досліджено взаємозв'язок ринків металів. Наведено авторські моделі оцінки впливу чинників на зміни світових цін на дорогоцінні метали, розроблені на основі кореляційно-регресійного аналізу. Вони дають змогу точніше прогнозувати майбутні ціни на ці метали, а також раціональніше формувати інвестиційні стратегії.*

**О**цінка операцій із дорогоцінними металами актуальна як для інвесторів, так і для банків, особливо за нестабільної економічної ситуації, що, зокрема, спостерігається в Україні після світової фінансової кризи. Дорогоцінні метали — надійний засіб заощадження та нагромадження, тому він може бути повноцінною складовою інвестиційного портфеля. Хоча золото вже понад три десятиліття не є заміником грошей, воно залишається важливим фінансовим інструментом. Золотий запас держави — вагомий чинник її могутності.

Історично склалося так, що після Другої світової війни саме долар США став основною резервною валютою. Цей факт зумовлений накопиченням у офіційних резервах Сполучених Штатів Америки найбільшого на той час запасу золота в світі.

Вкладення у дорогоцінні метали — ефективний спосіб страхування від інфляції, оскільки за її наявності відбувається знецінення грошей та зростання цін на всі товари (зокрема й дорогоцінні метали). Вкладення ж в іноземні валюти з метою заощадження супроводжуються значними ризиками, пов'язаними з тим, що будь-які гроші є зобов'язаннями уря-

ду держави і їх надійність безпосередньо залежить від стабільності економічної ситуації цієї країни на певний момент. З огляду на значний державний борг США та на певні проблеми країн єврозони вкладення у дорогоцінні метали набувають особливої ваги. Слід зауважити, що згідно з дослідженнями зарубіжних аналітиків дохідність цінних паперів на американському ринку протягом 1969—2009 років зросла у 12 разів, нафти — у 25 разів, золота — у 35 разів<sup>1</sup>. З метою підвищення ефективності операцій із дорогоцінними металами необхідно враховувати чинники, що впливають на попит і пропозицію цих металів у світі. Дослідимо основні з них.

### СВІТОВИЙ РИНОК ЗОЛОТА: ПОПИТ І ПРОПОЗИЦІЯ

**Х**арактерною ознакою золота є його широке застосування майже всіма державами світу як страхового і резервного фонду. Державні запаси золота, що зберігаються у центральних банках різних країн та в МВФ, становлять на сьогодні понад 31 тис. тонн. Значна їх частина може бути виставлена на продаж.

<sup>1</sup> www.forinsurer.com.

Незважаючи на те, що основною часткою пропозиції золота за ідеєю має бути нововидобутий метал, на практиці нині ще домінує пропозиція брухту цього металу, а також золота, виставленого на продаж банками та інвесторами.

Загалом попит на золото формує в основному ювелірна промисловість. Однак її роль у формуванні цього попиту поступово зменшується (див. графік 1). Якщо у 2005 році частка ювелірної промисловості в загальному попиті становила 70%, то у 2009-му — 52%. Спад попиту спостерігався в усіх країнах, крім Китаю та Індії, де протягом двох останніх років істотно зросли інвестиції в золото і ювелірну продукцію.

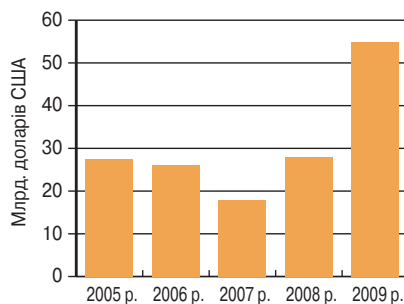
Підвищення попиту на золото у Китаї зумовлене насамперед стрімким економічним розвитком держави і зміцненням юаня, а також зростанням чисельності та рівня добробуту середнього класу, високою нормою заощадження у населення та політикою держави, спрямованою на лібералізацію і розвиток внутрішнього ринку дорогоцінних металів. Зростання попиту на золото в Індії зумовлене як національними традиціями, так і вагомим роллю ринку

ювелірних прикрас на тлі економічного піднесення країни.

Якщо попит на золото в ювелірній промисловості у 2005–2009 роках падав, то інвестиційний попит унаслідок поширення світової валютної кризи у цей час, навпаки, — зростає. У 2009 році було досягнуто історичного максимуму обсягів інвестиційного золота на суму 55 млрд. доларів США (див. графік 2). При цьому велику частину інвестицій здійснено біржовими індексними фондами (ETF-фондами). Слід зауважити, що інвестиційний попит є по суті інвестиціями саме у вигляді придбання банківських злитків, монет, “металевих” рахунків та ETF-фондів. Інвестиції в ювелірні прикраси дещо відрізняються від перелічених вище, оскільки ці вироби мають водночас і художню цінність, що додає їм спорідненості з об’єктами тезаурації.

На підвищення цін на золото у 2007–2009 роках значно вплинуло зниження обсягів дехеджування виробників. Дехедж — приведене до “фізичної величини” зниження обсягів коротких позицій виробників золота. Зазвичай виробники здійснюють хеджування від зниження цін на золото і підтримують короткі позиції за терміновими контрактами у формі опціонів. Зниження цих позицій виробниками призводить до підвищення цін на золото (оцінку хеджа виробників проводять експерти британської дослідницької компанії ДжіЕфЕмЕс (GFMS) і банку Сосьєте Женераль (Societe Generale). Пропозицію на ринку золота формують насамперед такі фактори, як обсяги його видобутку, продажу офіційним сектором і надходження золота після

Графік 2. Світові інвестиції в золото



Джерело: Британська дослідницька компанія GFMS.

вторинної переробки (див. графік 3).

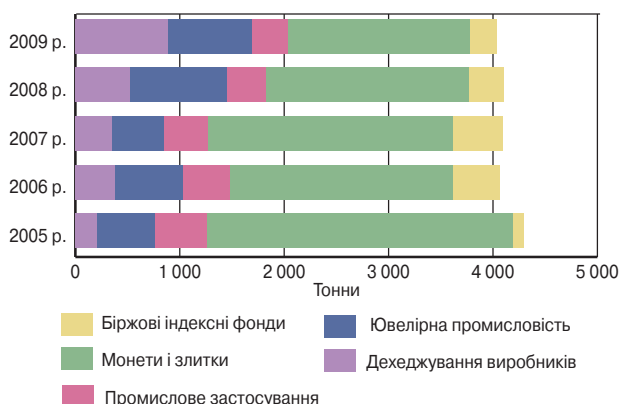
До основних країн, які постачають золото на світовий ринок, належать ПАР, Росія, США, Канада і Китай. Слід наголосити, що динаміка золотовидобування у Китаї протягом 2008–2009 років стала несподіванкою для всього світу: у 2009 році Китай випередив ПАР і став найбільшим у світі виробником золота.

Таким чином, проаналізувавши величини попиту і пропозиції золота у світі, можна стверджувати, що на ринку золота спостерігався профіцит на тлі рекордних цін на метал. Якщо у 2005 році ціна на золото становила 430.66 долара за унцію, то у 2007-му вона зросла до 655.49 долара за унцію, а наприкінці 2009-го вже становила 1 026.65 долара за унцію. Нині його ціна сягнула нового максимуму — 1 441.25 долара за унцію. Отже, можна дійти висновку, що на ціну золота впливають не лише чинники, що безпосередньо формують попит і пропозицію на ринку металу, а й інші, про які піде мова далі.

## ПОЛІТИКА ЦЕНТРАЛЬНИХ БАНКІВ ЩОДО ЗОЛОТИХ ЗАПАСІВ У РЕЗЕРВАХ

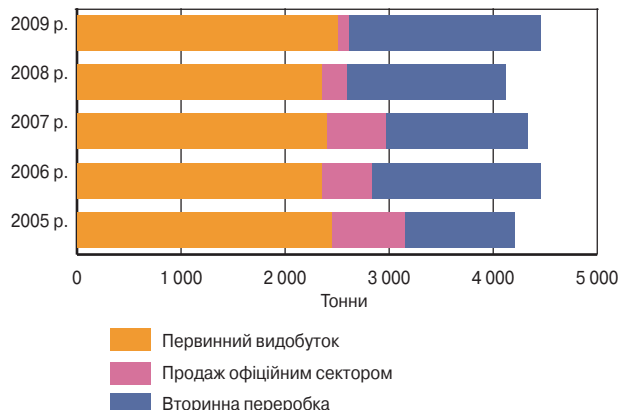
До 2010 року центральні банки всього світу протягом двох десятиліть були нетто-продавцями золота. З III кварталу 2010 року вони змінили свою політику, перетворившись у нетто-покупців. Передусім це стосується центральних банків країн, що розвиваються, з великими золотовалютними резервами. Так, Національний банк Індії збільшив за 2010 рік свої золоті запаси на 200 тонн, таким чином частка монетарного золота в його резервах зросла з 4.1 до 7.8%. Народний банк Китаю збільшив свої золоті запаси за п'ять років до 1.054 тис. тонн. Активно купує золото й Банк Росії. Він та Національний банк Індії в 2009–2010 роках лідували у цій сфері. Однак порівняно з країнами з розвинутою економікою частка золота в їхніх золотовалютних резервах є невеликою. За даними Світової ради з питань золота (World Gold Council — WGC), на початок 2010 року вона становила у Китаї — 1.5%, Росії — 5.1%, Південній Кореї — 0.2%, Бразилії — 0.5%. Щодо розвинутих країн, то світовим лідером за цим показником є США — 70.4%. Золоті резерви Німеччини становлять 66.5% від загального обсягу резервів, Франції — 64.6%, Великобританії — 16.3%. У свою чергу центральні банки західних країн знизили до мінімуму або зовсім призупинили продаж золота. У рамках п'ятирічної угоди між центральними банками регіону, яка втратила чинність 26.09.2009 р., вони могли продавати щороку до 500 тонн золота.

Графік 1. Світовий попит на золото



Джерело: Світова рада з питань золота (World Gold Council).

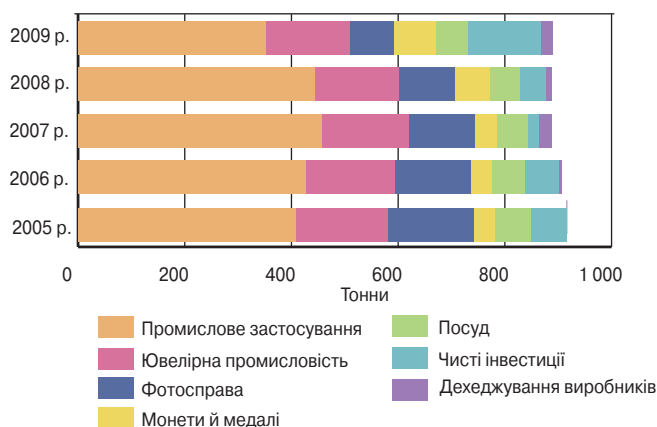
Графік 3. Світова пропозиція золота



Джерело: Світова рада з питань золота (World Gold Council).

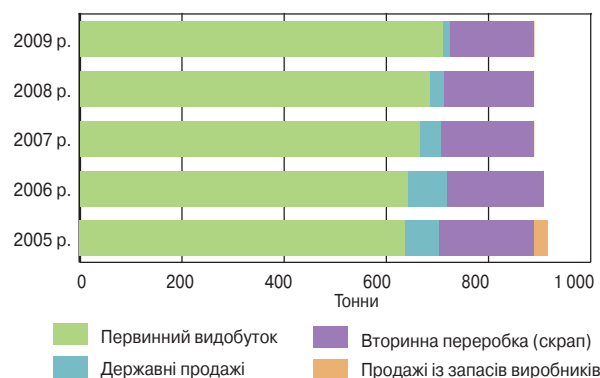


Графік 4. Світовий попит на срібло



Джерело: Світовий огляд ринку срібла (World Silver Survey) за 2010 рік.

Графік 5. Світова пропозиція срібла



Джерело: Світовий огляд ринку срібла (World Silver Survey) за 2010 рік.

Таблиця 1. Обсяги запасів золота в окремих країнах світу та в МВФ

| Країна      | Тис. тонн                  |                            |
|-------------|----------------------------|----------------------------|
|             | За станом на 31.12.2005 р. | За станом на 31.12.2010 р. |
| США         | 8.13                       | 8.13                       |
| Німеччина   | 3.42                       | 3.40                       |
| Італія      | 2.45                       | 2.45                       |
| Франція     | 2.82                       | 2.44                       |
| Китай       | 0.60                       | 1.05                       |
| Швейцарія   | 1.29                       | 1.04                       |
| Японія      | 0.76                       | 0.77                       |
| Росія       | 0.38                       | 0.79                       |
| Нідерланди  | 0.72                       | 0.61                       |
| Резерви МВФ | 3.217                      | 2.814                      |

Джерело: www.gold.org.

Згідно з новою угодою на найближчі п'ять років центральні банки Європи оголосили про зменшення ліміту на продаж золота на 20% — до 400 тонн за рік. Приблизно за рік дії нової угоди ними було продано лише 6.2 тонни, що на 96% менше порівняно з попереднім роком. На сьогодні багатьма центральними банками, що володіють найбільшими обсягами золотих резервів, підтримується консервативна стратегія (див. таблицю 1). Слід також зауважити, що хоча після прийняття у 1978 році Другої поправки до Статуту МВФ операції із золотом для нього обмежено, золото все ж може бути прийняте фондом (за умов схвалення переважно більшістю Виконавчої ради МВФ) як погашення зобов'язань країнами — членами фонду<sup>2</sup>.

Лідерами з нарошення власних золотих резервів є Народний банк Китаю та Банк Росії, мета політики яких полягає у підвищенні ролі національної валюти у світі, що потребує істотного збільшення її золотого забезпечення та диверсифікації власних резервів.

<sup>2</sup> www.imf.org.

### СВІТОВИЙ РИНОК СРІБЛА: ПОПИТ І ПРОПОЗИЦІЯ

Основними споживачами срібла, що формують його попит на світовому ринку, є ювелірна галузь, фотосправа і промисловість (див. графік 4). Обсяги попиту на срібло у світі з боку промислових підприємств унаслідок світової кризи у 2009 році зменшилися порівняно з попереднім роком на 21%. Однак при цьому проявилася тенденція до зростання промислового попиту на зазначений

метал у Китаї та Японії. Скорочення споживання срібла спостерігалось переважно в Індії (до 60%). У ювелірній промисловості протягом 2005–2009 років попит упав неістотно — до 10%, що в основному пов'язано зі зміною потреб споживачів.

Обсяги видобутку срібла протягом 2005–2009 років збільшилися з 636.6 до 709.6 тонн (на 11.4%). Лідерами з видобутку в 2009 році стали Перу, Мексика, Китай, Австралія і Болівія (див. таблицю 2).

Незначне скорочення пропозиції на ринку срібла відбувалося внаслідок зменшення обсягів його продажу державами, скорочення постачання посередниками та згорання продажу із запасів виробників, що було викликано побоюваннями виробників щодо можливого зниження попиту на метал на світовому ринку (див. графік 5).

У цілому ж можна стверджувати, що протягом 2005–2010 років рівень пропозиції срібла у світі суттєво не змінився і відповідав попиту на цей метал. Водночас спостерігалось істотне зростання цін на срібло — (з 7.31 долара за унцію в 2005 році до 23.39 долара за унцію в 2010 році).

Таблиця 2. Перша десятка країн – виробників срібла

| № п/п | Країна    | Обсяги видобутку, млн. унцій |         |
|-------|-----------|------------------------------|---------|
|       |           | 2005 р.                      | 2009 р. |
| 1     | Перу      | 111.6                        | 123.9   |
| 2     | Мексика   | 96.4                         | 104.7   |
| 3     | Китай     | 75.4                         | 89.1    |
| 4     | Австралія | 55.6                         | 52.6    |
| 5     | Болівія   | 20.1                         | 42.6    |
| 6     | Росія     | 39.6                         | 42.2    |
| 7     | Чилі      | 51.5                         | 41.8    |
| 8     | США       | 36.7                         | 39.8    |
| 9     | Польща    | 40.4                         | 39.2    |
| 10    | Казахстан | 26.1                         | 21.7    |

Джерело: www.silverinstitute.org.

Таблиця 3. Світовий попит на платину в 2005–2009 роках

| Сфери застосування     | Тонни        |              |              |              |              |
|------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                        | 2005 р.      | 2006 р.      | 2007 р.      | 2008 р.      | 2009 р.      |
| Автокаталізатори       | 118.1        | 121.5        | 128.9        | 113.7        | 69.4         |
| Хімічна промисловість  | 10.1         | 12.3         | 13.1         | 12.4         | 9.2          |
| Електроніка            | 11.2         | 11.2         | 7.9          | 7.1          | 5.9          |
| Виробництво скла       | 11.2         | 12.6         | 14.6         | 9.8          | 0.3          |
| Ювелірна промисловість | 76.6         | 68.8         | 65.6         | 64.1         | 93.6         |
| Медицина               | 7.7          | 7.8          | 7.2          | 7.6          | 7.8          |
| Нафтопереробка         | 5.4          | 5.6          | 6.5          | 7.5          | 6.4          |
| Інвестиційний попит    | 0.5          | -1.2         | 5.3          | 17.3         | 20.5         |
| Інше                   | 7.0          | 7.4          | 8.2          | 9.0          | 5.9          |
| Утилізація металу      | -39.5        | -44.0        | -49.5        | -56.9        | -43.7        |
| <b>Попит, усього</b>   | <b>208.3</b> | <b>201.4</b> | <b>207.8</b> | <b>191.6</b> | <b>175.3</b> |

Джерело: огляд "Platinum-2010" компанії "Джонсон Метью" (Johnson Matthey).

Таблиця 4. Світова пропозиція платини у 2005–2009 роках (за регіонами)

| Країна, регіон            | Тонни        |              |              |              |              |
|---------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                           | 2005 р.      | 2006 р.      | 2007 р.      | 2008 р.      | 2009 р.      |
| Південна Африка           | 159.1        | 164.7        | 157.7        | 140.4        | 140.9        |
| Росія                     | 27.7         | 28.6         | 28.5         | 25.1         | 24.4         |
| Північна Америка          | 11.3         | 10.7         | 10.1         | 10.1         | 8.1          |
| Зімбабве                  | 4.8          | 5.1          | 5.3          | 5.6          | 7.2          |
| Інші країни               | 3.6          | 3.3          | 3.7          | 3.6          | 3.5          |
| <b>Пропозиція, всього</b> | <b>206.5</b> | <b>212.4</b> | <b>205.3</b> | <b>184.8</b> | <b>184.1</b> |

Джерело: огляд "Platinum-2010" компанії "Джонсон Метью" (Johnson Matthey).

Тобто динаміка світових цін на срібло, як і на золото, крім впливу чинників, що безпосередньо формують попит і пропозицію на метал, залежить і від інших умов.

### СВІТОВИЙ РИНОК ПЛАТИНИ: ПОПИТ І ПРОПОЗИЦІЯ

В останні роки внаслідок фінансової світової кризи спостерігається тенденція до падіння попиту на платину через зниження попиту на метал в автомобільній промисловості, виробництві скла й електроніці. Інвестиційний попит і споживання ювелірної промисловості навпаки — стрімко зросли. Лише протягом 2009 року інвестиції в платину збільшилися на 18.9%, а обсяги її закупівлі для потреб ювелірної промисловості — на 46.1% (див. таблицю 3). Нині зростає популярність платини в ювелірній промисловості у Японії та Китаї.

До країн та регіонів, що найбільшою мірою формують ринок пропозиції платини, належать Південна Африка (76% світового ринку), Росія (13%), Північна Америка (4.5%) та Зімбабве (4%) — див. таблицю 4.

Слід зауважити, що протягом 2005–2010 років на ринку платини спостерігалася надлишкова пропозиція. У 2006 році перевищення пропозиції становило 5.4%, у 2007 та 2008 роках — на рівні 10%. У 2010 році значення цього

показника становило 4.8%.

### СВІТОВИЙ РИНОК ПАЛАДІЮ: ПОПИТ І ПРОПОЗИЦІЯ

Це одним дорогоцінним металом, на який постійно підтримується попит на міжбанківському ринку, є паладій. Інтерес до цього металу виник у XX ст., зокрема, у зв'язку з розвитком виробництва електрон-

ного устаткування, каталітичних конверторів для автомобілів. Причому, незважаючи на численні розробки, повноцінної заміни паладію дотепер не знайдено. Як і на ринках інших дорогоцінних металів, на ринку паладію спостерігалася тенденція до стрімкого зростання інвестиційного попиту за останні три роки переважно за рахунок інвестиційної активності ETF-фондів. Порівняно з показниками 2006 року інвестиції у паладій за 2007 рік зросли у 5.4 раза, за 2008-й — у 8.73 раза, за 2009-й — у 13 разів (див. таблицю 5).

В останні роки збільшення попиту на паладій спостерігалось в Європі, стрімке зростання зафіксовано в Китаї; у Північній Америці і Японії попит на цей метал стабільний. Ринок пропозиції паладію формували ті ж країни, що і ринок пропозиції платини. Зокрема частка Південної Африки в обсязі постачання металу становила 30–33%, Росії — 48–53%, Північної Америки — 11–13%, Зімбабве — 2–2.5% (див. таблицю 6). Загалом пропозиція паладію в 2010 році становила 221.1 т, попит — 220.7 т.

У цілому на ринку паладію також спостерігався профіцит, що збільшувався протягом 2005–2007 років (з 32.7 до 54.3 тонни), але протягом двох наступних років він скоротився більш як у 2.5 раза: відповідно до 19.8 тонни (2008 р.) і 23.6 тонни (2009 р.). У 2010 році ринок паладію був наближений до рівноваги (обсяг профіциту склав лише 1.6 тонни).

Таблиця 5. Світовий попит на паладій у 2005–2009 роках

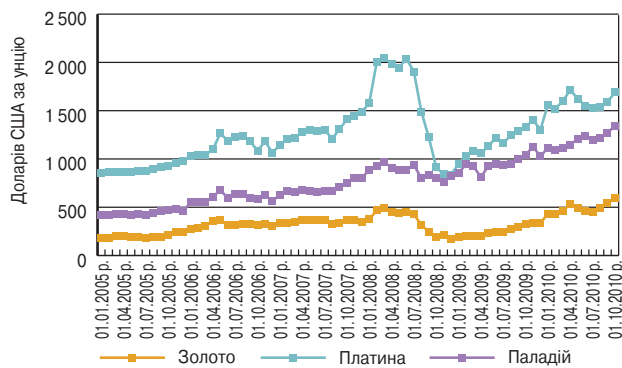
| Сфери застосування         | Тонни        |              |              |              |              |
|----------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                            | 2005 р.      | 2006 р.      | 2007 р.      | 2008 р.      | 2009 р.      |
| Автомобільна промисловість | 120.2        | 125.8        | 141.3        | 138.9        | 126.0        |
| Хімічна промисловість      | 12.9         | 13.7         | 11.7         | 10.9         | 10.1         |
| Електроніка                | 39.7         | 46.6         | 48.3         | 42.6         | 39.5         |
| Стоматологія               | 25.3         | 19.3         | 19.7         | 19.4         | 19.1         |
| Ювелірна промисловість     | 46.3         | 35.4         | 29.5         | 30.6         | 25.3         |
| Інвестиційний попит        | 6.8          | 1.5          | 8.1          | 13.1         | 19.5         |
| Інше                       | 8.2          | 2.6          | 2.4          | 2.3          | 2.2          |
| Утилізація металу          | -30.7        | -38.2        | -48.4        | -50.2        | -44.5        |
| <b>Попит, усього</b>       | <b>228.7</b> | <b>206.7</b> | <b>212.6</b> | <b>207.6</b> | <b>197.2</b> |

Джерело: огляд "Platinum-2010" компанії "Джонсон Метью" (Johnson Matthey).

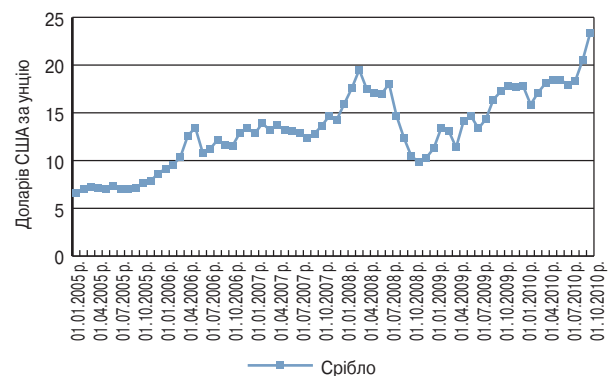
Таблиця 6. Світова пропозиція паладію у 2005–2009 роках (за регіонами)

| Країна, регіон            | Тонни        |              |              |              |              |
|---------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                           | 2005 р.      | 2006 р.      | 2007 р.      | 2008 р.      | 2009 р.      |
| Південна Африка           | 81.0         | 86.3         | 86.0         | 75.6         | 73.7         |
| Росія                     | 143.7        | 121.9        | 143.2        | 113.9        | 106.6        |
| Північна Америка          | 28.3         | 30.6         | 30.8         | 28.3         | 23.4         |
| Зімбабве                  | 3.9          | 4.2          | 4.2          | 4.4          | 5.6          |
| Інші країни               | 4.5          | 4.2          | 4.7          | 5.2          | 5.0          |
| <b>Пропозиція, всього</b> | <b>261.4</b> | <b>247.2</b> | <b>266.9</b> | <b>227.4</b> | <b>220.8</b> |

Джерело: огляд "Platinum-2010" компанії "Джонсон Метью" (Johnson Matthey).

Графік 6. Світові ціни на золото, платину й паладій (Лондонський фіксинг)<sup>3</sup>

Графік 7. Світові ціни на срібло (Лондонський фіксинг)



### ІНШІ ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЦІНИ СВІТОВИХ РИНКІВ ДОРОГОЦІННИХ МЕТАЛІВ

Проаналізовані нами дані дають підстави стверджувати, що на ціни світових ринків дорогоцінних металів впливають не лише чинники, що безпосередньо формують попит і пропозицію (рівень видобутку металів, їхні державні запаси, споживання різними галузями промисловості тощо). Наведені на графіках 6 і 7 дані, засвідчують, що впродовж останніх п'яти років, незважаючи на стійке перевищення пропозиції над попитом, спостерігалася тенденція до стрімкого зростання цін на метали.

У своїй праці М.Діба та Е.Бахтарі<sup>4</sup> розглянули такий важливий аспект впливу на ціну золота, як курс долара США щодо євро, біржові індекси, а також ціни на нафту. Науковці ставили за мету виявити роль цих чинників, визначити їх вплив на ціни конкретних дорогоцінних металів, виокремити найсуттєвіші з них для кожного виду металів. Крім того, досліджено взаємовплив ринків дорогоцінних металів. На цих підставах зазначені вчені розробили регресійні моделі залежності цін на благородні метали від виявлених чинників. Моделі відтворюватимуть цінову динаміку залежно від одночасних змін на валютному, фондовому ринках, а також ринках дорогоцінних металів.

Кореляційний аналіз підтвердив наявність стійкого взаємозв'язку між цінами на дорогоцінні метали та курсами іноземних валют, фондовими індексами, що характеризують ділову

активність країн і привабливість вкладень у цінні папери, а також — світовими цінами на нафту. Водночас слід зауважити, що тенденції до зміни цін на благородні метали й цін на нафту значною мірою відображають їх залежність від ще одного чинника — зміни курсу долара США. Однак, як засвідчили результати моделювання, врахування у розрахунок цін на нафту істотно підвищує рівень точності отриманих регресійних залежностей.

Виявлення значущих чинників та їх оцінювання проводилося із застосуванням методу множинної регресії. При розробці регресійних моделей розглядався період з 01.01.2005 р. по 01.10.2010 р. Результати досліджень наведено в таблиці 7.

Запишемо регресійні моделі оцінки впливу факторів на ціни дорогоцінних металів у вигляді:  $y_j = \sum_{i=1}^n b_i x_i + const$ , (1)

де  $b_i$  — регресійні коефіцієнти,  $x_i$  — значущі фактори,  $i$  — кількість факторів,  $j$  — вид металу.

Таким чином, одержимо наступні залежності для цін на метали:

$$U_{\text{золото}} = -1133.72x_1 + 2466.72x_3 + 0.70x_7 - 1.04x_{10} + 0.12x_{11} + 0.18x_{12} - 0.08x_{13} + 0.20x_{17} - 95.43; \quad (2)$$

$$U_{\text{срібло}} = 7.645x_2 + 2.176x_3 - 16.179x_5 + 0.0018x_7 + 0.0021x_9 - 0.0153x_{10} + 0.0037x_{11} + 0.0141x_{15} + 0.0036x_{17} - 9.356; \quad (3)$$

$$U_{\text{платина}} = 2010.2x_1 - 1613.9x_3 - 87316.7x_4 + 689.0x_5 - 379.7x_6 + 1.3x_7 - 0.2x_8 - 1.7x_{10} - 0.04x_{11} - 0.1x_{14} - 0.06x_{15} + 3.3x_{18} + 544.0; \quad (4)$$

$$U_{\text{паладій}} = 637.495x_1 - 695.958x_3 - 217.868x_5 + 139.319x_6 + 0.081x_7 + 0.075x_8 - 0.560x_{10} + 0.031x_{11} - 0.019x_{12} + 0.016x_{14} + 0.151x_{15} + 0.202x_{17} - 121.299, \quad (5)$$

де  $x_1$  — курс USD/EUR;  $x_2$  — курс GBF/USD;  $x_3$  — курс USD/CHF;  $x_4$  — курс USD/JPY;  $x_5$  — курс USD/CAD;  $x_6$  — курс USD/AUD;  $x_7$  — світові ціни на нафту марки Brent;  $x_8$  — індекс Dow Jones;  $x_9$  — індекс Nasdaq Composite;  $x_{10}$  — індекс S&P 500;  $x_{11}$  — індекс FTSE 100;  $x_{12}$  — індекс DAX;  $x_{13}$  — індекс CAC 40;  $x_{14}$  — індекс Nikkei 225;  $x_{15}$  — світові ціни на золото;  $x_{16}$  — світові ціни на срібло;  $x_{17}$  — світові ціни на платину;  $x_{18}$  — світові ціни на паладій.

Перевірка розроблених моделей на адекватність за критерієм Фішера засвідчила високий рівень їх значущості. Згідно з даними таблиці 8 величини довірчих імовірностей ( $p$ ) для всіх чотирьох рівнянь значно менші за рівень значущості ( $\alpha = 0.05$ ), що свідчить про можливість і доцільність їхнього застосування.

Розрахунок величини множинного коефіцієнта кореляції свідчить про те, що існує стійкий зв'язок між залежною ( $y$ ) і відібраними незалежними змінними ( $x_i$ ). Так, ціни на золото пов'язані з обраними чинниками на 99.12%, ціни на срібло — на 98.78%, ціни на платину — на 98.73%, ціни на паладій — на 99.06%. Величини коефіцієнта детермінації та його скоригованого значення на рівні, вищому 97–99%, свідчать про допустимість застосування лінійної апроксимації вихідних даних. Відповідність отриманих рівнянь можна продемонструвати графічно. Відповідно до графіків 8–10 змодельовані дані з доволі високим ступенем точності відображають реальні дані.

Результати дослідження взаємозв'язків фондового ринку й ринку дорогоцінних металів засвідчили, що зміни не всіх фондових індексів однаково впливають на ціни дорогоцінних металів. Цінні папери й благородні метали є альтернативними ін-

<sup>3</sup> Лондонський фіксинг (золотий фіксинг) — щоденна фіксація ринкової ціни золота за співвідношенням попиту і пропозиції на Лондонській золотій біржі.

<sup>4</sup> Діба М., Бахтарі Е. Еволюція золота: історія і сучасність // Вісник Національного банку України. — 2008. — № 10. — С. 20–28.



Таблиця 7. Аналіз чинників, що впливають на ціни світових ринків

| Чинники, що аналізуються                                      | Ціни на золото | Ціни на срібло | Ціни на платину | Ціни на паладій |
|---------------------------------------------------------------|----------------|----------------|-----------------|-----------------|
| <b>Курси валют</b>                                            |                |                |                 |                 |
| 1 долар США/євро                                              | x x            |                | x x x           | x x x           |
| 2 долар США/англійський фунт стерлінгів                       |                | x x            |                 |                 |
| 3 долар США/швейцарський франк                                | x x x          | x              | x x             | x x             |
| 4 долар США/японська єна                                      |                |                | x x             |                 |
| 5 долар США/канадський долар                                  |                | x x            | x               | x               |
| 6 долар США/австралійський долар                              |                |                | x               | x               |
| <b>Нафта (ціни на світових ринках), доларів США за барель</b> |                |                |                 |                 |
| 7 нафта Brent (Brent)                                         | x              | x              | x               | x               |
| <b>Фондові індекси</b>                                        |                |                |                 |                 |
| 8 Доу Джонс (Dow Jones)                                       |                |                | x x x           | x x x           |
| 9 Насдак Композит (Nasdaq Composite)                          |                | x              |                 |                 |
| 10 Ес енд Пі 500 (S&P 500)                                    | x x x          | x x x          | x x x           | x x x           |
| 11 Еф Ті Ес І 100 (FTSE 100)                                  | x              | x x            | x               | x               |
| 12 Ді Ей Ікс (DAX)                                            | x x x          |                |                 | x               |
| 13 Сі Ей Сі 40 (CAC 40)                                       | x              |                |                 |                 |
| 14 Ніккей 225 (Nikkei 225)                                    |                |                | x x             | x               |
| <b>Метали (ціни на світових ринках), доларів США за унцію</b> |                |                |                 |                 |
| 15 Золото (XAU)                                               | —              | x x x          | x               | x x             |
| 16 Срібло (XAG)                                               |                | —              |                 |                 |
| 17 Платина (PLT)                                              | x              | x x            | —               | x x x           |
| 18 Паладій (PLD)                                              |                |                | x x x           | —               |

Позначення: x x x – особливо значущі; x x – дуже значущі; x – значущі чинники.

Таблиця 8. Оцінка адекватності й значущості розроблених моделей

| Показники                            | Моделі впливу чинників на світові ціни металів |         |         |         |
|--------------------------------------|------------------------------------------------|---------|---------|---------|
|                                      | Золото                                         | Срібло  | Платина | Паладій |
| Множинний коефіцієнт кореляції       | 0.9912                                         | 0.9878  | 0.9873  | 0.9906  |
| Коефіцієнт детермінації              | 0.9824                                         | 0.9758  | 0.9748  | 0.9813  |
| Скоригований коефіцієнт детермінації | 0.9799                                         | 0.9719  | 0.9691  | 0.9770  |
| F-критерій                           | 397.870                                        | 250.467 | 171.044 | 231.343 |
| P-рівень                             | 0.00000                                        | 0.00000 | 0.00000 | 0.00000 |
| Стандартна похибка оцінки            | 31.9599                                        | 0.6026  | 56.7895 | 14.3412 |

струментами інвестування. Слід зауважити, що фондові індекси як індикатори зміни курсів акцій групи підприємств провідних галузей країни відображають не лише загальну поведінку фондового ринку, а й загалом

ділову активність економіки країни.

Як засвідчив аналіз чинників, зміна індексу Стендерд енд Пурс (Standard & Poor's 500) суттєво впливає на ціну всіх без винятку благородних металів. Це зумовлено тим, що до

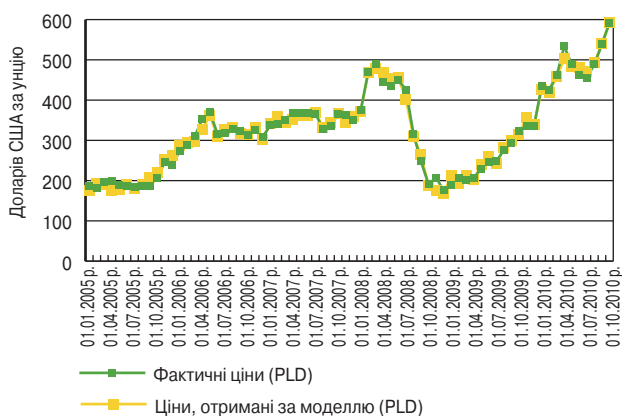
складу цього індексу входять оцінки 400 індустриальних, 20 транспортних, 40 комунальних і 40 фінансових компаній.

Індекс охоплює 80% загальної капіталізації компаній, що здійснюють торгівлю на Нью-Йоркській фондовій біржі (для порівняння: індекс Доу Джонса охоплює 30 підприємств). Індекс Насдак Композит є зваженим індексом позабіржового ринку, що зменшує його впливовість на інші ринки. Цікаво, що найважливіші чинники, які характеризують валютний і фондовий ринки, в межах одного національного ринку мають ідентичну динаміку. Так, для платини й паладію важливими є зміна курсу долара США і зміна фондових індексів, що характеризують американський фондовий ринок, а також зміна курсу єни та індексу Токійської фондової біржі; для срібла – обом важливими показниками є зміна курсу фунта стерлінгів й індексу Еф Ті Ес І 100 (Лондонської валютної біржі); для золота – важливими є зміна курсу швейцарського франка й німецького фондового індексу Ді Ей Ікс.

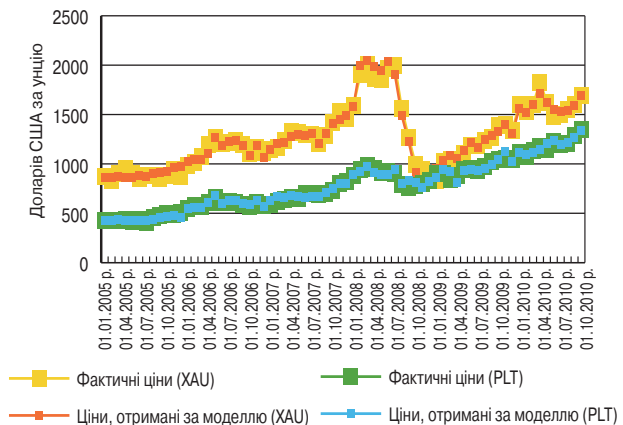
## ОПЕРАЦІЇ З БАНКІВСЬКИМИ МЕТАЛАМИ В УКРАЇНІ

У сучасних економічних умовах розвиток такого виду нетрадиційних банківських операцій в Україні, як операції з дорогоцінними металами, є вкрай актуальним. Банківські метали, на відміну від ювелірних виробів, не містять іншої вартості, крім ціни металу і незначних витрат на виробництво й оплату банківських послуг. Крім того, суттєвим недоліком придбання ювелірних виробів є труднощі, що вини-

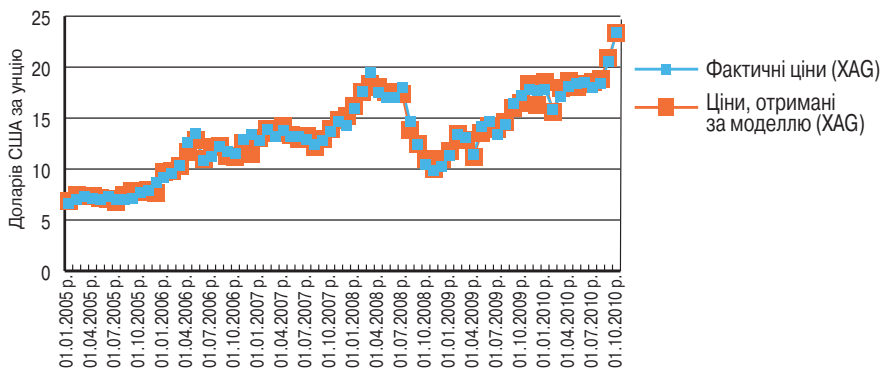
Графік 8. Динаміка світових цін на паладій (за реальними та змодельованими даними)



Графік 9. Динаміка світових цін на золото і платину (за реальними та змодельованими даними)



Графік 10. Динаміка світових цін на срібло  
(за реальними та змодельованими даними)



кають з їх реалізацією за “справедливою вартістю”. Приміром, коли їх здають у ломбарди. Ефективність проведення операцій із банківськими металами залежить від рівня тарифів, що встановлюються на проведення таких операцій, а також від обсягів реалізованих послуг із купівлі-продажу банківських металів, одержання процентних прибутків від надання банківських металів у кредит та інших операцій із банківськими металами.

На сьогодні спостерігається тенденція до збільшення кількості банків, які працюють із банківськими металами, що свідчить про чималий потенціал розвитку ринку банківських металів і можливості отримувати прибуток від операцій на ньому як для банків, так і для клієнтів. На 01.01.2011 р. ліцензію та письмовий дозвіл НБУ на операції з банківськими металами на валютному ринку України мали 68 банків. Характеризуючи ринок цього виду банківських послуг, можна стверджувати, що основними металами, які знаходяться в обігу, є золото і срібло. Приватні клієнти надають перевагу штампованим злиткам від одного до 100 грамів. Поточні та депозитні рахунки українці відкривають рідше.

Слід зауважити, що у сфері валютної політики, яка проводилася НБУ, спостерігалось незначне підвищення частки монетарного золота у складі золотовалютних резервів країни. Однак в умовах постійного зростання світових цін на золото з метою збереження та накопичення офіційних резервних активів у середньо- та довгостроковій перспективі, а також з огляду на те, що багато центральних банків на сьогодні проводить політику активного нарощування золотих запасів, необхідно також продовжувати збільшувати золотий запас

НБУ, що сприятиме проведенню політики диверсифікації резервів і підтримання стабільності національної грошової одиниці.

## ВИСНОВКИ

Отже, за результатами досліджень можна дійти таких висновків. На динаміку цін на світових ринках дорогоцінних металів, крім обсягів їх видобутку і рівнів споживання, суттєво впливають зміни курсів валют, фондових індексів і цін на нафту. Водночас на ціни кожного виду дорогоцінного металу справляють вплив курси різних валют і фондові індекси. Найявна також доволі сильна кореляція між окремими ринками дорогоцінних металів, причому кореляційний зв'язок завжди прямий, тобто можна стверджувати, що ринки дорогоцінних металів значною мірою підтримують один одного.

Оцінювання динаміки цих чинників, визначення ступеня їхньої значущості й характеру взаємозв'язку дає змогу отримати ширше уявлення про тенденції і процеси, які спостерігаються на світових ринках, а також точніше прогнозувати майбутні ціни на дорогоцінні метали. Крім того, виявлення та визначення взаємозв'язків зазначених чинників певною мірою може знизити рівень інвестиційних банківських ризиків, оскільки причинами фінансової кризи були зокрема недостатньо раціональна диверсифікація фінансових вкладень та недооцінка зв'язків між ними.

На світові ціни дорогоцінних металів найбільше впливають зміни курсів таких валют, як долар США і швейцарський франк. Особливий вплив на ціни дорогоцінних металів швейцарського франка зумовлений, по-перше, тим, що Швейцарія є світовим центром торгівлі золотом (че-

рез Цюріх реалізується близько 50% золота, призначеного для задоволення промислово-побутового попиту на метал у світі) і, по-друге, важливе значення має нейтралітет країни і стабільність валюти. Вплив зміни курсу канадського долара на ціни платини і паладію зумовлений тим, що Канада є одним із найбільших постачальників платини на світовий ринок. Крім цієї валюти, на формування цін на платину і паладій впливає також зміна курсу австралійського долара. Однак ступінь впливу і канадського, і австралійського доларів поки що не дуже високий (порівняно з долларом США і швейцарським франком).

Одним із найвагоміших чинників, що впливають на динаміку цін на срібло, є зміна курсу фунта стерлінгів. Слід також зауважити, що зміна курсів фунта стерлінгів і японської єни впливає на ціну лише одного металу (відповідно срібла і платини), що робить згадані валюти привабливими в контексті мінімізації інвестиційних ризиків.

Щодо фінансових індикаторів, то слід наголосити на підвищеному значенні зміни індексу Ес енд Пі 500 і Еф Ті Ес І для всіх дорогоцінних металів та індексів Доу Джонса і Ніккей 225 — для платини і паладію. На ціну срібла впливає також зміна індексу Насдак, на ціну золота — індексу Сі Ей Сі 40, на ціну паладію — індексу Ді Ей Ікс. Аналіз взаємної кореляції світових цін дорогоцінних металів засвідчив, що ціни на срібло залежать від цін на золото; ціни на платину зорієнтовані передусім на ціни паладію, а вже потім — на ціни золота; ціни на паладій — на ціни платини й золота; ціни на золото — на ціни платини.

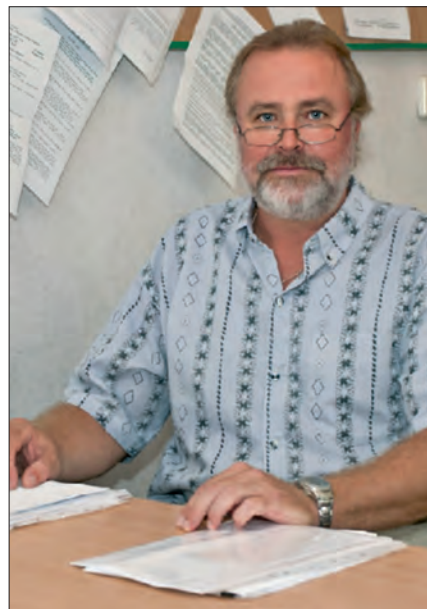
Отримані регресійні моделі оцінки впливу чинників на ціни дорогоцінних металів відіграють важливу практичну роль як для прогнозування майбутніх цін на ці метали, так і для раціонального формування інвестиційних стратегій.

## Література

1. Абалов А.Э. *Международный рынок драгоценных металлов: основные принципы функционирования*. — Спб.: ООО “Издательство ДНК”, 2001. — 160 с.

2. Діба М., Бахтарі Е. *Еволюція золота: історія і сучасність* // *Вісник Національного банку України*. — 2008. — № 10. — С. 20–28.

## Точка зору/

**Володимир Хохлов**Кандидат технічних наук,  
доцент кафедри "Фінанси і кредит"  
Севастопольського національного  
технічного університету

# Факторно-кореляційний аналіз депозитів домашніх господарств у кризовий період

*Традиційні методи дослідження економічних процесів у кризовий період, на думку автора, не дають змоги визначати тенденції та особливості формування депозитів домашніх господарств. У статті пропонується використовувати багатовимірний факторний аналіз складних економічних явищ, який базується на багатовимірній моделі, котра відкриває можливість вивчати приховані механізми взаємодії різних елементів економічної системи, робити об'єктивні оцінки факторних навантажень та ортогональні (проекційні) значення самих факторів.*

Стабільність банківської системи, її спроможність ефективно сприяти інвестиційним процесам у країні — одна з основних умов подолання економічної та фінансової кризи. Стабільність банків безпосередньо пов'язана з формуванням ресурсної бази, важливу роль у формуванні якої відіграють домашні господарства. Їх частка в загальному обсязі депозитів нефінансового сектору значна — більше половини. Макроекономічні явища істотно впливають на домашні господарства, а тому актуальним є аналіз взаємодії депозитних процесів домашніх господарств із загально-економічними процесами, особливо в кризовий період.

Існує великий математичний інструментарій аналізу стохастичних процесів, але його не можна беззастережно використовувати, коли йдеться про нові, поки що не досліджені явища. Проблеми перехідних економік хоч і не повністю, але все ж достатньо вивчені. А от дослідження кризових процесів потребують нетрадиційних підходів.

Проблеми формування ресурсної бази банків, зокрема в розрізі депозитів домашніх господарств, вивчали багато вітчизняних учених: М.Д.Алексєєнко, Н.І.Бицька, Д.В.Ванькович, А.П.Вожжов, О.З.Ватаманюк, В.В.Кравченко, Л.Н.Миргородська [1–7]. Пе-

релічені автори зазначають, що питання трансформації приватних заощаджень в інвестиційний потенціал потребують глибокого й детального дослідження.

Особливий інтерес до заощаджень домашніх господарств пояснюється низкою обставин: по-перше, домашні господарства є важливим суб'єктом економічної діяльності, їх споживання і благополуччя залежать від успішного розвитку економічної системи. По-друге, саме цей сектор економіки найбільше тяжіє до накопичення, що робить його найперспективнішим інвестором та альтернативою закордонним запозиченням.

Однак взаємозв'язок сукупних депозитів з основними макроекономічними показниками поки що недостатньо вивчений. Одна з причин цього — відсутність належного математичного інструментарію, за допомогою якого можна виявити приховані тенденції у взаємозв'язках елементів економічної системи. Розкриття цих тенденцій дає змогу, з одного боку, якісно характеризувати механізми формування депозитів домашніх господарств, а з другого — підібрати належний математичний інструмент для прогнозування зміни економічних показників.

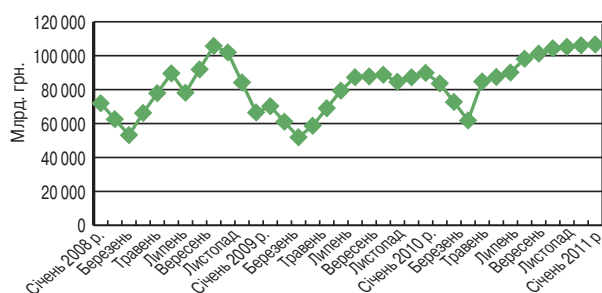
Таким інструментом може стати моделювання за допомогою системи

структурних рівнянь (SEM) [8, 9], що дає змогу на підставі значень екзогенних змінних робити прогноз для ендогенних змінних. Ця модель припускає, що досліджувані економічні показники на попередньому етапі структуровані в систему одночасних рівнянь, кожне з яких є ідентифікованим. Однак проблеми розпізнавання структури взаємодій між змінними лежать за межами цього методу структурного моделювання [10].

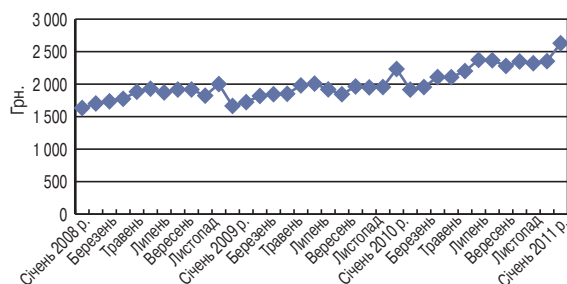
Кореляційний аналіз у тому вигляді, в якому він нині використовується, дає змогу виявити лише парні кореляції між змінними, але не дає можливості вибудувати цілісну картину взаємодій. Класична лінійна регресійна модель (CLRM) для аналізу подібних систем просто не підходить, оскільки результируючий показник повинен регресувати на незалежні змінні, але практично всі економічні показники тісно пов'язані один з одним. Тому побудована на таких вихідних даних регресійна залежність, навіть коли вона формально адекватна, неминуче відтворюватиме реальну картину. Робити висновки за такою моделлю — означає віддалятися від істини [11, с. 344]. Якщо ж прагнути мінімізувати проблему мультиколінеарності, доведеться відбирати змінні для рівняння регресії, тобто ігнорувати деякі показники, що при-



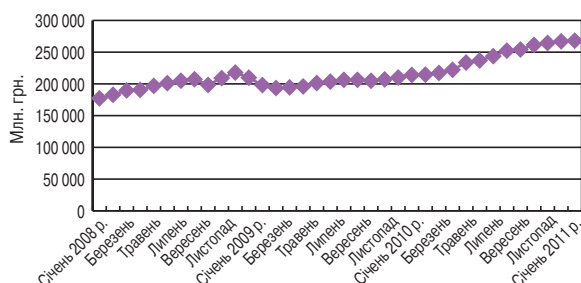
Графік 1. Валовий внутрішній продукт



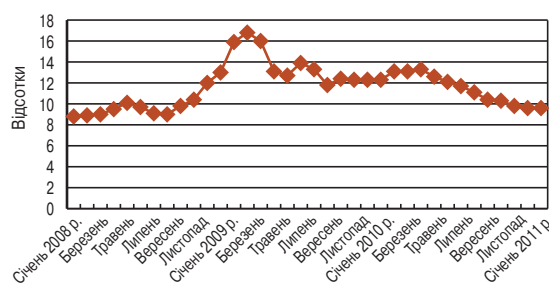
Графік 2. Номінальна заробітна плата



Графік 3. Депозити домашніх господарств



Графік 4. Відсоткова ставка за депозитами



зведе до віддалення від принципу системності економетричного аналізу. До того ж головним у дослідженні структурних взаємодій між змінними є розгляд взаємного впливу між усіма випробуваними змінними, а тому відбракувати будь-яку частину з них неприпустимо.

Існує багатовимірний факторний аналіз — дуже потужний інструмент статистичного дослідження, але він практично не використовується для розв'язання задач економічного аналізу через невирішені проблеми оцінювання факторних навантажень і значень факторів [12]. Наявні у факторному аналізі методи оцінювання не відповідають деяким принципам, які підтверджуються даним факторним аналізом [10]. А цей апарат дає змогу розглянути прихований механізм взаємодії різних складових економічного явища.

Мета даної статті — проаналізува-

ти основні тенденції формування сукупних депозитів домашніх господарств у взаємозв'язку з основними макроекономічними показниками на підставі багатовимірної факторної моделі, параметри якої необхідно оцінити, застосувавши нові удосконалені методи, та виявити залежності, які надалі можна буде використати для структурного моделювання.

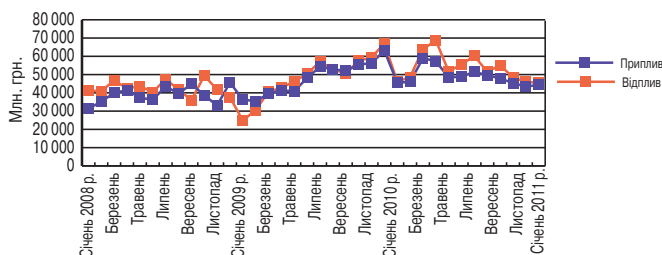
### ОБҐРУНТУВАННЯ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Проаналізуємо взаємозв'язки таких показників: валового внутрішнього продукту України (ВВП), середньої номінальної заробітної плати (ЗП), сукупного значення депозитів домашніх господарств (ДДГ), процентної ставки за цими депозитами, а також приплив і відплив грошей на депозитні рахунки. Графічне зображення вихідних даних подано на

графіках 1–5. Значення усіх показників наведено за період, що характеризується загостренням кризових явищ як у глобальній економіці, так і в економіці України [13].

Критичне значення коефіцієнта парної кореляції для даного числа значень змінних (22 спостереження) та довірчого рівня ймовірності 0.95 дорівнює 0.3598 [14, с. 167]. Відповідно ті значення коефіцієнтів кореляції, що менші від критичного, є незначущими (ці коефіцієнти зазначено в таблиці 1). Як видно з таблиці 1, характерний момент проявляється у тому, що на величину сукупних депозитів домашніх господарств істотний позитивний вплив чинять усі критерії, крім показника відпливу коштів. Найбільш значущим є зв'язок рівня депозитів з рівнем процентних ставок, а також (дещо меншою мірою) з припливом коштів на депозитні рахунки. Це цілком логічна за-

Графік 5. Приплив і відплив депозитів



Таблиця 1. Значення коефіцієнтів парної кореляції між показниками

| Показник | ВВП    | ЗП    | ДДГ   | %      | Приплив | Відплив |
|----------|--------|-------|-------|--------|---------|---------|
| ВВП      | 1      | 0.509 | 0.540 | -0.005 | 0.051   | 0.205   |
| ЗП       | 0.509  | 1     | 0.915 | 0.445  | 0.277   | 0.251   |
| ДДГ      | 0.540  | 0.915 | 1     | 0.360  | 0.452   | 0.286   |
| %        | -0.005 | 0.445 | 0.360 | 1      | 0.537   | 0.149   |
| Приплив  | 0.051  | 0.277 | 0.452 | 0.537  | 1       | 0.764   |
| Відплив  | 0.205  | 0.251 | 0.286 | 0.149  | 0.764   | 1       |

кономірність, характерна для “спокійних” періодів часу, що не коригується кризовими явищами.

Єдиний прояв кризи, котрий випливає з кореляційного аналізу, полягає в тому, що заробітна плата хоч і має значущу кореляцію з рівнем депозитів, але кореляційний коефіцієнт знаходиться поруч із критичною зоною. Тому номінальна заробітна плата в останню чергу порівняно з іншими показниками позначається на рівні сукупних депозитів домашніх господарств.

Аналіз парних кореляцій між змінними величинами доволі інформативний, але він не дає змоги виявити структуру взаємозв'язків між групами показників, а також визначити множинні кореляції між окремою змінною та групою інших змінних. Усе це дає змогу провести багатовимірний факторний аналіз за такою моделлю [15]:

$$X = FA^T + U, \quad (1)$$

де  $X$  — матриця вихідних даних — значень спостережуваних показників, які стандартизовано (тобто змінні центровано й нормовано);

$F$  — матриця значень факторів — деяких гіпотетичних не спостережуваних змінних, що перебувають за спостережуваними, і за допомогою яких пояснюються кореляції між вихідними показниками;

$A$  — матриця факторних навантажень, верхній її індекс — знак транспонування;

$U$  — матриця випадкових відхилень, дисперсія якої — діагональна матриця значень характеристик факторної моделі  $D^2$ .

Значення факторів повинні мати властивість ортогональності:

$$F^T F = I, \quad (2)$$

де  $I$  — одинична матриця.

Тоді парні кореляції пояснюються за допомогою факторної моделі відповідно до основної теореми факторного аналізу:

$$P = AA^T + D^2, \quad (3)$$

де  $P$  — матриця парних істинних (на відміну від вибіркових) кореляцій.

У багатовимірному факторному аналізі є дві не вирішені проблеми [16, 17]. Перша — відсутня однозначно збіжна процедура одержання максимально правдоподібних оцінок факторних навантажень, друга — не розроблено методу отримання оцінок значень факторів, які мають певні властивості (2). Ці дві проблеми призвели до того, що один із найістотніших інструментів статистичного дослідження практично не застосовується.

Першу проблему можна подолати за допомогою розв'язання екстремальної задачі, тобто знаходження максимуму функції правдоподібності за наявності обмежень, що дають змогу одержувати однозначні оцінки. Для цього знаходиться максимум матричної функції Лагранжа:

$$g = \ln|P| + \text{tr}\{P^{-1}R\} + \text{tr}\{\Lambda(A^T A - I)\}, \quad (4)$$

де  $R$  — матриця вибіркових значень парних кореляцій;

$\Lambda$  — матриця множників Лагранжа;  $\text{tr}\{\cdot\}$  — операція обчислення сліду матриці (суми діагональних елементів).

Для цього функція (4) диференціюється за матрицею факторних навантажень  $A$  і за матрицею множників Лагранжа  $\Lambda$ . Після прирівнювання матричних похідних до нуля отримуємо таку систему матричних рівнянь:

$$\begin{cases} P^{-1}A - P^{-1}RP^{-1}A + A\Lambda = 0; \\ A^T A - I = 0. \end{cases} \quad (5)$$

Рішення матричної системи (5) не дає прямого аналітичного вираження для оцінки невідомої матриці факторних навантажень, однак це рішення досягається чисельним способом за допомогою ітераційної процедури.

Максимум функції (4) досягається за допомогою такого методу:

$$\begin{cases} P_i = A_i A_i^T + D_i^2; \\ A_{i+1} = R P_i^{-1} A_i - P_i A_i (A_i^T P_i A_i)^{-1} (A_i^T R P_i^{-1} A_i - I), \\ (i = 0, 1, 2, \dots), \end{cases} \quad (6)$$

де  $i$  — номер ітерації.

Для початку ітераційної процедури необхідна матриця початкового наближення факторних навантажень  $A_0$ , яка може бути розрахована за допомогою відомих нині методів оцінювання. Скажімо, як матрицю можна вибрати  $m$  перших головних компонентів ( $m$  — число факторів). Практичне використання процедури (6) підтверджує задовільну збіжність методу за будь-якого початкового наближення. Аналітично продемонструвати найкращі властивості оцінки (6) неможливо, як і властивості будь-якої оцінки, що отримуємо під час ітераційної процедури. Найкращі властивості, яким відповідають максимально правдоподібні оцінки, а саме: незмішуваність й ефективність (6), устанавлюються за допомогою обчислювальних експериментів.

Вирішення другої проблеми — одержання ортогональних значень факторів, що володіють властивістю (2), може бути отримане в результаті пошуку мінімуму матричної функції Лагранжа:

$$g = \text{tr}\{(X - FA^T)(X - FA^T)^T\} + \text{tr}\{\Lambda(F^T F - I)\}. \quad (7)$$

Рішення екстремальної задачі (7) дає пряму оцінку значень факторів:

$$F = XA(A^T X^T X A)^{-1/2}. \quad (8)$$

Нескладно перекоонатися, що оцінка (8) є незміщеною, ортогональною та має найменшу дисперсію в класі ортогональних оцінок значень факторів, тобто є ефективною.

Перейдемо тепер до факторного дослідження взаємозв'язків показників. На першому етапі необхідно визначити число факторів. Для цього використаємо відомий критерій визначення  $m$ , суть якого в тому, що за цю величину приймається кількість власних значень кореляційної матриці, більших за одиницю [14]. Елементи матриці коефіцієнтів кореляції наведено в таблиці 1, її власні значення дорівнюють:

$$\lambda = \{2.838; 0.087; 0.326; 1.131; 1.011; 0.607\};$$

отже, власних значень, більших за одиницю, — три, тому  $m = 3$ .

За процедурою оцінки (6) оцінено значення факторних навантажень (див. таблицю 2). Графічне зображення значень факторів, оцінених за методом (8), відображено на графіку 6.

Для перевірки адекватності факторної моделі можна використати  $F$ -критерій, який є відношенням дисперсій. Перша дисперсія обчислюється щодо середніх значень спостережуваних величин, друга, що стоїть у знаменнику, визначається щодо теоретичних значень, отриманих на підставі виразу (1). В узагальненому матричному вигляді величина критерію обчислюється за такою формулою:

$$F = \frac{N - n + m}{n - m - 1} \times \frac{1}{n} \text{tr}\{(X - \bar{X})(X - \bar{X})^T (X - FA^T)(X - FA^T)^{-1}\}, \quad (9)$$

де  $\bar{X}$  — вектор середніх значень спостережуваних змінних.

Якщо  $F$  більше від критичного

Таблиця 2. Оцінки факторних навантажень

| Показники | Фактори |        |       |
|-----------|---------|--------|-------|
|           | F1      | F2     | F3    |
| ВВП       | -0.298  | 0.812  | -0.14 |
| ЗП        | 0.234   | 0.451  | 0.046 |
| ДДГ       | 0.246   | 0.365  | 0.156 |
| %         | 0.742   | 0.059  | 0.379 |
| Приплив   | -0.089  | 0.035  | 0.624 |
| Відплив   | -0.487  | -0.013 | 0.649 |

значення критерію, тобто табличного значення розподілу Фішера  $F_{n-m-1; N-n+m}^{\alpha}$  з  $(n-m-1)$  і  $(N-n+m)$  ступенями свободи та рівнем значимості  $\alpha$ , то параметри моделі значущі, тому модель адекватно описує реальні спостереження. У нашому випадку число спостережень  $N$  дорівнює 33, число змінних  $n = 6$ , і число факторів  $m = 3$ . Критичне значення для рівня значущості  $\alpha = 0.05$  знаходимо зі статистичних таблиць [14, с. 138], і воно дорівнює  $F_{2;30}^{0.05} = 3.32$ . Обчислене значення  $F$ -критерію дорівнює:

$$F = \frac{30}{2} \times \frac{1}{6} \times 6.528 = 16.32.$$

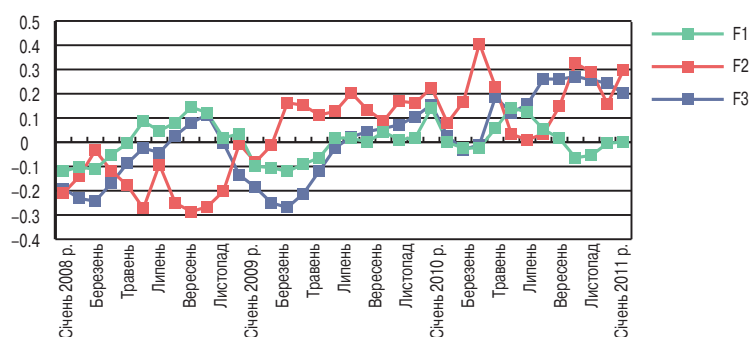
Отже, оцінена факторна модель є адекватною.

Коефіцієнт факторного навантаження можна інтерпретувати як міру щільності зв'язку між фактором і змінною, до того ж процедура оцінки (6) дає значення цих коефіцієнтів такими, що вони не можуть бути більшими за одиницю за абсолютної величини. Це відповідає загальному уявленню про значення коефіцієнтів кореляції: близькість до одиниці засвідчує високу щільність зв'язку, а близькість до нуля — про відсутність впливу. Однак факторне навантаження не є коефіцієнтом кореляції, що показує міру взаємного впливу; факторне навантаження засвідчує лише міру впливу фактора на змінну, але не навпаки.

Для інтерпретації факторного рішення в кожному рядку таблиці 2 знайдено найбільше за абсолютною величиною значення факторного навантаження на показник. Ці значення виділено. У кожній колонці відсутні значення більші за виділені, тому це вирішення відповідає принципу простої структури [18, с. 56].

Оскільки перший фактор F1 найбільшою мірою навантажує показник процентних ставок, рівень яких формується в банківській системі, то його можна інтерпретувати як фактор активності банківської системи. Найбільші навантаження другого фактора F2 на макроекономічних показниках, тому його можна назвати загальноєкономічним фактором. У третьому факторі найбільші навантаження у показників припливу й відпливу коштів за депозитними рахунками, що характеризує активність домашніх господарств у депозитних операціях, а тому, відповідно, цей фактор можна витлумачити як фактор довіри домашніх господарств до банківської системи. На графіку 4 можна поміти-

Графік 6. Динаміка значень факторів



ти, що рівень відпливу іноді перевищує рівень припливу коштів, але рівень сукупних депозитів поступово підвищується, тобто позитивні значення фактора F3 характеризують доброзичливе ставлення домашніх господарств до банківської системи.

Вивчаючи значення навантажень кожного фактора, можемо зробити кілька висновків, що проясняють у цілому процеси взаємодій в економічній системі: держава — банки — домашні господарства, — у кризовий період.

Активність банківської системи в кризовий період негативно позначилась на відпливі коштів (значення навантаження  $-0.487$ ), тобто в цілому перешкодила цій негативній тенденції. Водночас вона не зробила позитивного впливу на валовий внутрішній продукт ( $-0.298$ ).

Загальноєкономічний фактор підтримував сукупний рівень депозитів домашніх господарств, але водночас не зробив помітного впливу ні на активність банківської системи, ні на довіру домашніх господарств до банківської системи.

Третій фактор стимулював банківську систему до активних дій, але позитивно на валовий внутрішній продукт не вплинув.

Оцінки значень факторів отримані для кожного тимчасового періоду від січня 2008 року до січня 2011 року (див. графік 5). Динаміка значень факторів — це наочне зображення основних елементів економічної системи. Впродовж усього 2008 року перший фактор набував негативних значень, що свідчить про недостатню активність банківської системи в цей період. Упродовж 2009 року спостерігаємо підвищення активності, але 2010 року вона в цілому пішла на спад.

Загальноєкономічний фактор упродовж 2008 року мав різні значення, але з 2009 року вони послідовно пе-

рейшли в позитивну площину. Пік цього фактора припадає на березень 2010 року.

Значення третього фактора у 2008 році позростали до жовтня, що свідчило про відсутність у цілому негативного ставлення населення до зберігання грошей на депозитах. Однак після жовтня 2008 року довіра стрімко падає, сплеск недовіри припадає на грудень 2008 року, а з березня 2009 року формується спад недовіри до банківської депозитної системи.

Факторно-кореляційний аналіз дає змогу сформувати модель структурних рівнянь, кількість яких повинна дорівнювати кількості факторів. Тоді відповідно кількість ендогенних змінних — показників, що пояснюються моделлю, буде такою ж, у нашому випадку — три показники. Змінні, що мають увійти в рівняння системи, вибираються за найбільшими навантаженнями на даний фактор, причому серед цих змінних повинна бути як мінімум одна ендогенна змінна. Кількість змінних, що увійшли в рівняння, повинна відповідати критерію ідентифікованості. Це засвідчує той факт, що кількість вилучених із рівняння екзогенних змінних може принаймні дорівнювати кількості ендогенних змінних, зменшеній на одиницю [9]. Оскільки всього змінних шість, три з яких ендогенні, то у кожне рівняння може увійти не більше двох екзогенних змінних.

Ендогенні змінні вибираються відповідно до цілей дослідження. У нашому випадку це депозити домашніх господарств, процентні ставки за депозитами і приплив коштів на депозитні рахунки, інші змінні — екзогенні.

У перше рівняння системи — рівняння першого фактора — увійшли такі змінні: валовий внутрішній продукт, депозити домашніх господарств, процентні ставки за депозитами і відплив коштів із депозитних рахунків.



Змінні другого рівняння вибираються за найзначущішими навантаженнями другого фактора, а це: валовий внутрішній продукт, середня номінальна заробітна плата й депозити домашніх господарств. У третє рівняння входять процентні ставки за депозитами, приплив і відплив коштів.

Правило нормалізації структурного моделювання свідчить про те, що кожна ендегенна змінна повинна мати власне рівняння [9]. Оскільки в першому рівнянні таких змінних дві, а в другому — одна, що потрапила в перше рівняння — депозити домашніх господарств, те ж (друге) рівняння буде власним для цього показника. Отже, як модель структурних рівнянь може бути запропонована система таких залежностей: процентні ставки на депозити визначаються валовим внутрішнім продуктом, рівнем депозитів домашніх господарств і відпливом коштів із цих депозитів; величина депозитів домашніх господарств зумовлена валовим внутрішнім продуктом і середньою заробітною платою; приплив коштів пов'язаний з рівнем процентних ставок і відпливом коштів із депозитних рахунків.

Кількісна оцінка параметрів системи структурних рівнянь дасть змогу робити прогноз значень ендегенних змінних і давати необхідні рекомендації з поживавлення процесу залучення засобів домашніх господарств на депозити.

## ВИСНОВКИ Й ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

За результатами аналізу динаміки значень факторів можна дійти висновку, що погодженість розглянутих елементів економічної системи в кризовий період не була на належному рівні. Активність банківської системи не стимулювала приплив коштів на депозити домашніх господарств, але перешкодила надмірному відпливу коштів із банківської сфери. Загальноекономічний фактор підтримав сукупні депозити домашніх господарств на середньому рівні, але ніяк не позначився на активності самих приватних вкладників.

Отримано залежності між розглянутими показниками, які можуть стати основою для складання моделі структурних рівнянь.

Факторно-кореляційний аналіз довів, що домашні господарства в розпал кризи залишалися в основному добро-

зичливими партнерами банківської системи, яка поки що стояла осторонь від основних макроекономічних процесів. Тому державна політика в тій частині, що регулює фінансову сферу, не повинна втратити позитивне ставлення вкладників і зобов'язана сприяти підвищенню їх довіри до банківської системи, захисту економічних інтересів домашніх господарств, надавати їм гарантії збереження заощаджень (за допомогою системи державного гарантування банківських вкладів громадян); розширювати й удосконалювати функціонування фінансових та ощадних інститутів на ринку заощаджень; ефективно контролювати їхню діяльність; не допускати ощадних криз і підтримувати стабільність ощадної системи в цілому.

Максимально об'єктивні оцінки факторних навантажень та ефективні ортогональні оцінки значень факторів дають можливість одержувати адекватну факторну модель взаємодій сукупних депозитів домашніх господарств із досліджуваними показниками. Запропонований метод аналізу — єдиний інструмент дослідження економічних систем з великою кількістю змінних. Збільшення кількості досліджуваних показників економічних і фінансових систем є основним напрямом подальших досліджень.

## Література

1. Алексєєнко М.Д. Капітал банку: питання теорії й практики: Монографія. — К.: КНЕУ, 2002. — 276 с.
2. Бицька Н. Кошти населення у формуванні ресурсної бази банків // Вісник Національного банку України. — 2004. — № 12. — С. 26–28.
3. Ванькович Д.В. Аналіз фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні / Д.В. Ванькович, Н.Б. Демчишак // Фінанси України. — 2007. — № 7. — С. 72–78.
4. Ватаманюк О.З. Визначники особистих заощаджень в економіці України // Фінанси України. — 2007. — № 1. — С. 75–81.
5. Вожжєв А.П. Процеси трансформації банківських ресурсів: Монографія. — Севастополь: Изд-во СевНТУ, 2006. — 339 с.
6. Кравченко В.В. Основні напрямки інвестиційної діяльності домогосподарств у національній економіці // Економічний простір. — 2008. — № 16. — С. 27–32.
7. Миргородська Л. Оцінка потенціалу заощаджень населення України //

Економіст. — 2006. — № 1. — С. 35–42.

8. Maruyama G.M. Basics of structural equation modeling (Основи структурного моделювання). — Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1997. — 448 p.

9. Vermunt, J. K. Structural equation models: Mixture models (Моделі структурних рівнянь: змішані моделі) // Encyclopedia of statistics in behavioral science. B. Everitt & D. Howell, eds. — Chichester, UK: John Wiley and Sons, 2005. — Pp. 1922–1927.

10. Loehlin, J. C. Latent variable models: An introduction to factor, path, and structural analysis (Моделі схованих змінних: введення у факторний, шляховий і структурний аналіз). — Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum, 2004. — 526 p.

11. Gujarati D.N. Basic econometrics (Основи економетрики). — The McGraw-Hill Companies, 2004. — 1004 p.

12. Mezzetti M. Bayesian correlated factor analysis of socio-demographic indicators (Байєсовський косокутний факторний аналіз соціально-демографічних індикаторів) / М. Mezzetti, F.C. Billari. — Statistical Methods & Applications, 2005. — № 14. — Pp. 223–241.

13. Фінансові ринки. Статистичні дані НБУ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/sfs.htm>.

14. Мюллер П. Таблицы по математической статистике / П. Мюллер, П. Нойман, Р. Шторм. — М.: Финансы и статистика, 1982. — 278 с.

15. Харман Г. Современный факторный анализ / Г. Харман. — М.: Статистика, 1972. — 486 с.

16. Thompson B. Exploratory and confirmatory factor analysis: Understanding concepts and applications (Дослідницький і підтверджувальний факторний аналіз: поняття й додатки). — ISBN: 1-59147-093-5. — Washington: DCPA, 2004. — 195 p.

17. Hogarty K. Y. Selection of variables in exploratory factor analysis: An empirical comparison of stepwise and traditional approaches selection of variables in exploratory factor analysis (Вибір змінних у дослідницькому факторному аналізі: емпіричне порівняння просунутих і традиційних підходів до селекції змінних у дослідницькому факторному аналізі) / Kristine Y. Hogarty, Jeffrey D. Kromrey, John M. Ferron, Constance V. Hines. — Psychometrika, 2004. — Vol. 69, № 4. — Pp. 593–611.

18. Хохлов В.В. Многомерный факторный анализ временных рядов банковских депозитов: Монография. — Севастополь: Изд-во СевНТУ, 2009. — 204 с.

Дискусійний клуб/

# Молодь шукає роботу чи робота шукає фахівця?

*Освіта і знання завжди давали людині можливості для самореалізації в суспільстві. Одним із найважливіших стимулів їх розвитку є потреба у професійних людських ресурсах, завдяки яким, як зауважує у своїй книзі “Розвиток економічної освіти дорослих в Україні” доктор економічних наук Володимир Міщенко, у світі створюється дві третини валового внутрішнього продукту. Освіта є не лише фактором економічного прогресу, цивілізованості суспільства, а й є одним із найбільших соціально значимих благ, підтримує і розвиває інтелектуальний, духовний, виробничий потенціал суспільства.*

**В** Університеті банківської справи НБУ переймаються не лише тим, щоб студенти здобули глибокі професійні знання, а й тим, щоб, отримавши дипломи, були за потрібні у суспільстві. Яким має бути сучасний фахівець з економічною освітою, з якими проблемами стикається він на шляху пошуків роботи і як допомогти йому в працевлаштуванні відразу після закінчення вузу — ці питання й розглядалися на черговому засіданні університетського дискусійного клубу. Ринок праці сьогодні перенасичений випускниками з економічною та юридичною освітою. За статистикою, у 2010 році 20% молодих людей не змогли зайти роботу. “Чому, як ви думаєте?” — звернулися до учасників дискусії модератори засідання студент Тарас Пріндин і аспірантка університету Леся Турчин. Відсутністю прогнозованих потреб економіки в спеціалістах? Диспропорцією між попитом і пропозицією на ринку праці? Неврегульованістю співробітництва між навчальними закладами і роботодавцями на законодавчому рівні? Так. Такі проблеми є. Отже, треба шукати оптимальні шляхи їх вирішення. Спільними зусиллями — науковців і роботодавців.

За всеукраїнським рейтингом, роботодавці при прийомі на роботу надають перевагу випускникам таких вузів: Національний технічний університет України “Київський політехнічний інститут”, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, Національний університет “Києво-Могилянська академія”. “А б цього не сказав, — підключився до дискусії директор-розпорядник Фонду гаран-

тування вкладів фізичних осіб Василь Пасічник. — У більшості випадків рішення про прийняття на роботу приймається не на основі диплома чи вузу. Не це визначальне”. Справді, вуз може бути престижний, а студент, який його закінчив, — недбалий і безвідповідальний. Усе, зрештою, залежить від конкретної особи. А тому, беручи людину на роботу, Василь Пасічник (поділився своїм досвідом) прискіпливо оцінює претендента і завжди ставить одне і те саме перше запитання: “Що ви можете сказати на своє виправдання?” І ось тоді по відповіді, вважає він, можна зрозуміти: хоче людина працювати чи просто заробляти гроші. А якщо і те, й інше?

Думки учасників дискусії розділилися. Роботодавці! Подумайте ж не тільки про себе! Ви не бажаєте брати на роботу вчорашнього випускника не лише через брак у нього досвіду і недостатність практичних навичок, а ще тому, що не бажаєте вчити новачків і висуваєте до них підвищені вимоги. Як наслідок, маємо невтішні результати: зайнятість у незареєстрованій діяльності (тіньова економіка), еміграція за кордон, вплив наукового потенціалу. Підтвердження цьому — статистичні дані: 18% молоді від 18 до 28 років хотіли б працювати за кордоном, 22% — не визначилися. Решта все-таки хоче жити в Україні, 75% із них планують працювати, 15% — вчитися далі; 25% з усіх опитаних відповіли, що працюватимуть за отриманою у вузі спеціальністю. Цифри змушують замислитися...

Марина Сокова три роки тому закінчила Університет банківської справи і відразу влаштувалася на роботу, адже, як вона сама стверджує, вуз користується авторитетом у роботодавців. Банкіри знають, диплом УБС НБУ

— це гарантія того, що вони купують не kota у мішку. Марина швидко піднялася по кар’єрних сходах. Сьогодні вона — заступник начальника управління фінансового моніторингу ПАТ “Банк ринкові технології”. Вона стверджує, що у випускників є свої переваги. Хоч досвіду немає, зате є сучасні знання, володіння новою нормативною базою. Сокова переконана: краще взяти на роботу вчорашнього студента, ніж переучувати практика.

До дискусії підключилася кандидат психологічних наук, директор компанії “Менеджмент успіху”, бізнес-тренер Тетяна Землякова. Раніше, зауважила вона, було простіше: на будь-який рівень професіоналізму знаходилася робота. Нині ж ситуація змінилася: ринком править конкуренція. Вона погоджується з Василем Пасічником: “Умійте подати себе! Прийдіть і скажіть, що ви конкурентоспроможні, що можете запровадити якісь новації!” Словом, треба зацікавити роботодавця, вважає Тетяна. А для цього потрібно не лише апелювати палітуркою диплома, а й власними амбіціями, які б краще демонстрували знання й ініціативність. У Землякової щодо цього є власні міркування. Тож вона закликає випускників: “Завітайте до кол-центру, де вам запропонують роботу на 2–3 тижні, попрацюйте і навчіться виконувати різні банківські операції”. Просто не треба лінуватися або шукати для себе виправдань на кшталт “час такий”, “криза”, “без досвіду не беруть”. Беруть! Лише треба наважитися поміняти відпочинок на морі на роботу в кол-центрі. Отже, щоб не боятися конкуренції, вільний час бажано використовувати для навчання.

В унісон пропозиціям Землякової пролунав й доволі емоційний виступ генерального директора “Action Gro-



ур”, засновника агентства і кадрового порталу фінансистів Finance Personnel Дмитра Кліма. “Покажіть мені хоч одного бізнесмена, який би відмовився взяти на роботу молодшу людину, від якої, коли та проходила практику, він був у захваті?” До речі, в багатьох європейських країнах студенти самі платять за практику, 67% студентів уже під час навчання працюють, зауважив доктор філософських наук, проректор з навчально-виховної роботи університету Григорій Хоружий.

Євгеній Бريدун, голова правління ПАТ “Страхова компанія “Еталон”, доцент кафедри фінансів Національного університету “Києво-Могилянська академія”, теж погоджується з попередніми виступаючими. Яку назву даси пароплаву, так він і попливе, як людина себе зуміє подати, так її й оцінюватимуть. У Євгенія свої рецепти підбору кадрів. І ними він охоче ділиться з учасниками дискусійного клубу. Це — базова вища освіта (чому? перевагу віддає радянському вузу і математичним спеціальностям), організованість претендента, його вміння працювати на результат. А ще він обов’язково запитує, хто батьки, де працюють. Якщо кандидат на вакантну посаду вже має певний трудовий стаж, обов’язково простежує, чи не “літун” він, як часто змінює роботу.

А взагалі Є.Бридун з гордістю констатує, що компанія, де він працює і яка налічує 309 чоловік, — “молода”: середній її вік 33.5 року. Отже, проблема працевлаштування молоді, вважає він, це не її проблема, а проблема держави. Сам Бريدун “пішов” із науки, бо не міг отримувати там пристойну зарплату. Тобто перша проблема — макроекономічна, друга — політична, а третя виникає через дві попередні. Наприклад, в Україні — 470 страхових

компаній, де працюють понад 70 тисяч людей. Якщо ж відкрити їхні особові справи, то можна побачити, що серед тих, хто там працює, зовсім небагато людей із фаховою освітою. В основному, це вчителі, вихователі. Словом ті, чия професія не забезпечує їм достойного рівня життя.

Дуже важливо, і це підкреслювали майже всі виступаючі, щоб у вузі, де вручають випускнику диплом про освіту, не вважали, що на цьому місці навчального закладу завершилася. На жаль, на сьогодні за статистикою лише 19.5% випускників отримують направлення на роботу за допомогою навчальних закладів. В Університеті банківської справи НБУ навпаки. Доля вчорашнього студента викладачам неабайдужа. З багатьма банками університет уклав угоди, студенти обов’язково проходять практику, багатьох із них потім запрошують на роботу. Цим УБС НБУ вирізняється з-поміж інших вузів, і в цьому його особлива привабливість.

Анатолій Медвідь, заступник начальника управління по роботі з персоналом ВАТ “Державний ощадний банк України” підтверджує це. У банку, який має чи не найрозгалуженішу систему в країні, велика плінність кадрів. У системі Ощадбанку нині працює 40 тисяч людей. І щороку приблизно 7 тисяч звільняється і стільки ж приймається на роботу. Із задоволенням Ощадбанк бере на практику студентів, особливо раді тим, кого направляє Університет банківської справи. Багатьох потім запрошують до себе працювати. Лише нинішнього року зі 100 чоловік, які працювали в кол-центрі, 20 взяли на роботу.

Чому ж все-таки свої пріоритети банкіри віддають УБС НБУ? Насамперед тому, що студенти, вивчаючи теоре-

тичний матеріал, одразу закріплюють його на практиці. В університеті створено навчально-тренувальні банки, кредитні спілки тощо. Студенти мають можливість стажуватися за кордоном. 77% випускників університету, навела приклад директор Інституту магістерської та післядипломної підготовки УБС НБУ Тетяна Гірченко, працевлаштовуються. Немає жодного випускника, котрий би не отримав хоч якусь пропозицію щодо роботи. А завідувач кафедри соціально-гуманітарних дисциплін цього ж інституту Галина Чмерук, яка до того ж відповідає за працевлаштування випускників, що вивчали спецкурс із фінансового моніторингу, з гордістю додала: цього року всі 100% її підопічних банки просто розібрали.

Підбиваючи підсумки гарячої дискусії, проректор з наукової та організаційної роботи університету Анжела Кузнєцова, підкреслила, що, попри всі проблеми, які виникають із працевлаштуванням на державному рівні, все-таки багато залежить від самої людини. Вміння спілкуватися — козирна карта особи. Якщо випускник серцем налаштований на те, щоб працювати саме там, куди прийшов найматися на роботу, якщо в нього блищать очі, якщо своїми ідеями запалив роботодавця, — він виграв. Роботодавець упевнений у такій молодій людині і бере її на роботу. А випускник отримує шанс довести, що в ньому не помилилися. Все буде гаразд. Але тільки в тому випадку, якщо новачок не просто працюватиме, а працюватиме на результат. Немає значення, входить чи не входить те, що він робить, до його функціональних обов’язків. Неважливої роботи в команді не буває.



Людмила Патрікац,  
“Вісник НБУ”.



## Центр іноземних мов «Golden Staff»

**Фінансова англійська для фахівців усіх напрямів роботи з фінансами: банківська справа, корпоративні фінанси, бухгалтерія, МФСЗ та ін.**

**Інші спеціалізовані програми: юридична англійська, для фахівців з маркетингу, логістики, HR, IT-технологій та ін.**

**Практичні бізнес-навички: ділова кореспонденція, переговори, презентації, ділові зустрічі та ін.**

**Корпоративне навчання. Дистанційні програми. Організація занять у Києві та регіонах України.**

### Наші клієнти:

«Укрсоцбанк», «Райффайзен БАНК АВАЛЬ», «Правексбанк», «Укрсиббанк», «ПУМБ», «PricewaterhouseCoopers», «Ernst & Young», «Deloitte», «BAKER TILLY», «Lafarge», «TNT», «Danone», «Страховые традиции», «Radisson SAS», «Nestle» та інші

**Київ, вул. Шота Руставелі, 39/41, 13-й поверх. Тел.: (044) 289-38-06, 289-32-72, [www.staff.ua](http://www.staff.ua)**



## Дослідження/

**Андрій Гідулян**

Начальник управління  
розвитку мікробізнесу  
Райффайзен банку "Аваль"

## Підходи до визначення суб'єктів малого і середнього бізнесу та їх застосування в банківській практиці

*Малий та середній бізнес – головна рушійна сила процесу реформування української економіки. Він має значний потенціал розвитку, тож є привабливим сегментом господарської діяльності для комерційних банків. Налагодження ефективної роботи у цій сфері економіки потребує чіткого розуміння специфіки малого й середнього бізнесу, вміння визначати його основні показники, критерії та межі поширення. Фокусування на його потребах дає змогу банкам у процесі співпраці оптимізувати маркетингові та фінансові зусилля. У результаті фінансові установи матимуть більші прибутки при менших ризиках, а отже, зможуть розширити обсяги фінансування малого й середнього підприємництва.*

*Предметом пропонованого читачам дослідження є оцінка правового визначення малого й середнього бізнесу чинним законодавством України, інших країн СНД (Росії, Казахстану, Білорусі) та його порівняння з європейськими нормами. Аналізуючи законодавчу базу, автор подає рекомендації щодо практичного застосування сегментації клієнтів комерційних банків, визначає ключові проблеми та шляхи застосування законодавчих критеріїв у банківській практиці.*

### МІСЦЕ ТА ЗНАЧЕННЯ МАЛОГО Й СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Стрімкий розвиток роздрібного кредитування, передусім за рахунок довгострокових позичок на придбання житла та автотранспорту, в підсумку мав негативні наслідки і з розгортанням фінансової кризи суттєво вплинув на стабільність діяльності комерційних банків. Унаслідок вони були змушені на тривалий час призупинити активне кредитування населення та зосередити увагу на кредитуванні бізнесу, який також постраждав, однак мав запас стійкості щодо кризових явищ. Водночас порівняно з минулими роками сьгодні вітчизняні банки переглянули філософію ведення бізнесу, поступово позбувшись звички орієнтуватися лише на великих корпоративних клієнтів. Адже малі позики – це початок діяльності багатьох згодом успішних і продуктивних компаній.

Малий та середній бізнес (МСБ) є базою для формування так званої “но-

вої економіки” – великих сучасних компаній, створених не на уламках промислових підприємств колишнього СРСР, а “з нуля”. Найжорсткіший, безкомпромісний конкурентний відбір відбувається саме на рівні малого бізнесу. Зазвичай сучасні компанії “нової економіки” успішніші, ніж колишні радянські підприємства, які не пройшли модернізацію. Прикладів, навіть українських, чимало. Всі чотири вітчизняні компанії, які першими вийшли на ринок IPO (Initial Public Offering)<sup>1</sup>, створені в незалежній Україні. Наприклад, Nemiroff – один із найбільших гравців світового ринку алкоголю. Компанія “Квазар-Мікро” (нині є одним із підрозділів російського концерну Сітронікс (Sitronics)) починалася з невеликої фірми, яка продавала каталоги Інтел (Intel). Отож, малий бізнес як один з напря-

мів для банківської діяльності має особливу привабливість.

Сучасна теорія малого та середнього бізнесу є результатом наукової думки не одного покоління вчених. Цю проблему вивчали Р.Кантильон, А.Маршал, С.Сімсонді, Й.Шумпетер, Ф.Хайек та інші видатні дослідники. За останні роки опубліковано цілий ряд наукових праць такими вченими, як З.Варналій, Г.Васіна, Л.Воротіна, Л.Верховодова, М.Долішній, А.Даниленко, О.Кузьмін, М.Козоріз, В.Міклова, А.Мельник, С.Мочерний, В.Павлов, С.Реверчук та іншими. Вони розкривають різні аспекти розвитку малого бізнесу, роль і значення цього сектору в індустріальних державах та країнах, що розвиваються, в тому числі – з перехідною економікою.

Проблемам малого та середнього підприємництва присвячені праці таких відомих українських учених, як О.І.Барановського, М.Д.Білика, З.С.Варналія, Л.І.Воротіної, І.Г.Ганечко, Ю.І.Єханурова, О.В.Жука,

<sup>1</sup> Це один зі способів залучення додаткових фінансових ресурсів для розвитку: компанія отримує капітал і залучає акціонерів шляхом публічного розміщення та продажу нового пакету акцій на міжнародній фондовій біржі.

Н.Кожевіної, В.В.Корнеєва, О.Є.Кузьміна, Н.Л.Лесик, Д.В.Ляпіна, С.К.Ревєрчука, Н.В.Савки, О.В.Титаренко, О.І.Хорольського, В.К.Черняка, Ю.Ю.Юрченко. У Росії ці питання висвітлювали В.С.Афанасьєв, А.О.Блінов, В.Н.Ічитовкін, П.О.Мягков, В.А.Рубе, В.Е.Савченко, О.А.Шулус. Західна економічна думка у цій сфері презентована дослідженнями П.Бернса, Й.Ворста, П.Друкера, П.Равантлоу, Д.Сторєя, П.Хейне, Г.Хоскінга, Й.Шумпетера та інших учених.

Брак комплексності та системності у висвітленні питань становлення, розвитку і підтримки малого й середнього бізнесу зумовлює потребу в подальших теоретичних дослідженнях цієї теми, узагальненні практичних досягнень, розробці сучасного методологічного забезпечення.

Більш як 90% підприємств, зареєстрованих в Україні, вважаються суб'єктами малого та середнього бізнесу, причому їх внесок у ВВП — близько 11%. За даними Держкомстату, в 2007 році доходи малих підприємств становили всього 20.7% від загального обсягу доходів української економіки. В Європі цей показник значно вищий: у Данії, наприклад, суб'єкти малого бізнесу щороку створюють 80% валового національного продукту, в Італії — 60%, а середній внесок таких підприємств у ВНП по всій Західній Європі — 63–67% [18]. Попри зростання доходів українського малого бізнесу, його частка у ВВП, починаючи з 2000 року, повсякчас знижується. Відстає Україна і щодо кількості компаній — представників сектору МСБ. У 2005 році на 1 000 осіб населення України припадало 11 малих та середніх підприємств, тоді як у країнах Центральної та Східної Європи — 34 підприємства [8].

Найнеобхіднішою послугою для підприємців є фінансування, адже для розвитку бізнесу зазвичай потрібні додаткові ресурси. Однак сьогодні лише десята частина банків має спеціальні кредитні програми для роботи з цим важливим клієнтським сегментом, не кажучи вже про комплексне обслуговування його потреб.

Втім, перспективність цього ринку не залишає сумнівів у тому, що банки будуть посилювати увагу до сектору малого й середнього бізнесу. Звичайно, потенціал його розвитку в Україні далеко не вичерпаний. За даними світової статистики, у розвинутих країнах на 10 тисяч населення

припадає близько 500–700 підприємств малого й середнього бізнесу. В Україні — 50–60 [15]. Вагомий внесок у розвиток цього сектору економіки могли б зробити й банки.

За оцінками експертів, питома вага банківських кредитів МСБ залишається незначною. Виняток становлять лише великі системні банки — частка таких кредитів у їх загальному портфелі дорівнює 30%. Хоча за кількістю всіх наданих кредитів питома вага МСБ сягає до 80–90% [11].

### ВИЗНАЧЕННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ: АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ТА ЗАКОНОДАВЧОЇ БАЗИ

**П**роблема з'ясування питомої ваги МСБ у кредитних портфелях комерційних банків України полягає у відсутності єдиного підходу щодо визначення цього сегмента клієнтів. Деякі банки враховують з цією метою обсяг оборотів компанії за рік. Наприклад, Райффайзен Банк “Аваль” (група Райффайзен Інтернешнл) визначає малий та середній бізнес за величиною щорічної виручки — до 5 млн. євро; УкрСиббанк, що належить до групи Бе Ен Пе Паріба (BNP Paribas), — 5 млн. доларів США; Індекс-банк, який входить до групи Креді Агріколь (Credit Agricole), — 50 млн. доларів США; крім того, враховують також ліміти кредитування. Таким чином, кожний банк самостійно визначає для себе фінансову межу та принципи віднесення того чи іншого клієнта до категорії малого, середнього або великого бізнесу.

На практиці банки застосовують ще більшу деталізацію своїх клієнтів, вдаючись до внутрішньої сегментації бізнес-вертикалей. Так, МСБ поділяють на мікро-, малий і середній бізнес. З точки зору якісного менеджменту та маркетингу, банку необхідно чутливо підходити до обслуговування кожного з цих сегментів, надаючи індивідуальні переліки банківських продуктів та застосовуючи різні бізнес-процеси.

Зрозуміло, межі сегментації умовні: для одного банку певна фірма може бути невеликою, для іншого — великою. Крім того, важливу роль для банку має характер виробничої діяльності підприємства. Наприклад, банк може бути зацікавлений в наданні послуг із виплати зарплати співробітникам фірми, яка працює у

сфері послуг і має відносно невеликий торговельний оборот, зате численний штат працівників. Водночас банк може бути менше зацікавлений в наданні таких послуг фермерському господарству, яке має незначний оборот та невелику чисельність найманих працівників.

Прозорість аналізу ускладнює сама процедура: Національний банк України й досі вимагає звітувати про надані кредити в цілому за юридичними особами, без поділу підприємств-позичальників на будь-які сегменти.

Суть малого та середнього бізнесу, малого підприємства завжди була предметом суперечок у розвинутих країнах. Загалом у світі налічується понад 50 визначень малого підприємства [12]: кожна країна користується власним переліком критеріїв, які відповідають особливостям розвитку її підприємницького сектору.

Відомо, що малий бізнес, мале підприємництво, мале підприємство (фірма) мають близькі за змістом визначення.

Із правової точки зору поняття “малий бізнес” відрізняється залежно від країни та галузі. Наприклад, у США це — підприємство з чисельністю до 100 працівників, а в Європейському Союзі — до 50. Для порівняння: до категорії “середнього бізнесу” в США належать компанії з загальною чисельністю до 500 працівників, у Європейському Союзі — до 250. В Австралії малий бізнес — це фірма, де працюють 1–19 осіб, а середній бізнес — підприємство з 20–200 працівниками ([http://en.wikipedia.org/wiki/Small\\_business](http://en.wikipedia.org/wiki/Small_business)).

Щодо малого підприємства (фірми) використовують здебільшого кілька основних визначень, а саме:

- мала фірма, якою керує власник і яка не має складної організації управління;
- мала фірма з обмеженим доступом до ринку капіталу і незначною часткою власного товару на ринку;
- мале підприємство, яким керує незалежний власник і яке не посідає у своїй галузі домінуючого становища та відповідає певним критеріям щодо кількості працівників та річним критеріям щодо обсягу продажів;
- мале підприємство — це невелике виробництво;
- мале підприємство — фірма з нечисленним штатом працівників.

При визначенні малого підприємства можуть використовуватися кількісні та якісні критерії.

**Якісні критерії:**

- висока організаційно-функціональна гнучкість;
- високий рівень конкуренції;
- проста організація на основі безцехової структури;
- поєднання в одній особі кількох виробничо-управлінських функцій;
- переважна орієнтація на місцеві джерела сировини та ринки збуту продукції;

- обмеженість грошових і матеріальних ресурсів;
- потреба у підтримці держави та великого бізнесу.

**Кількісні критерії:**

- чисельність працівників;
- оборот (обсяги продажу);
- вартість активів;
- чистий прибуток;
- кількість філій або підрозділів;
- частка фірми на ринку;

- сукупний капітал фірми.

Українське законодавство нормативно близьке до законодавств інших країн СНД, хоча має і суттєві відмінності. Таблиця 1 дає змогу провести порівняльний аналіз визначень малого бізнесу в кількох країнах СНД: Україні, Росії, Казахстані та Білорусі.

Зазначимо, що в усіх цих країнах до суб'єктів малого бізнесу (підприємства) належать як фізичні особи (підприємці), котрі здійснюють діяльність без створення юридичної особи, так і, юридичні особи, які відповідають певним критеріям, установленим законодавством, стосовно середньооблікової чисельності, розміру валового доходу або загального розміру активів тощо.

Як бачимо, **критерії визначення суб'єктів малого бізнесу у країнах СНД суттєво різняться, насамперед щодо визначення середньої чисельності працівників компаній.** До того ж використовуються різні методи розрахунку. Наприклад, у Республіці Білорусь обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) визначається за квартал [16]. У Республіці Казахстан діє такий критерій визначення суб'єктів малого підприємництва, як загальний розмір активів за рік.

Згідно із Законом України “Про державну підтримку малого підприємництва” до малого бізнесу не відносяться довірчі товариства, страхові компанії, банки, ломбарди, інші фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи, гральні заклади, пункти обміну іноземної валюти, суб'єкти підприємництва, які виробляють або імпортують підкацизні товари. Аналогічні критерії встановлено законом Республіки Казахстан [14]: комерційні організації, що здійснюють банківську, страхову діяльність (окрім діяльності страхового агента), які працюють у сфері грального та шоу-бізнесу, а також на ринку цінних паперів, не належать до малого бізнесу. Суб'єктам малого бізнесу заборонено деякі види діяльності, для котрих передбачені спеціальні організаційно-правові форми, що не стосуються малого підприємництва; приміром, накопичувальні фонди створюються у формі закритих акціонерних товариств.

Таким чином, **законодавства країн СНД, які мають тісні економічні зв'язки, відрізняються у підходах до визначення малого та середнього бізнесу.**

В Україні визначення малого та

Таблиця 1. Порівняльний аналіз визначень малого бізнесу в країнах СНД

| Визначення                                                                   | Країна           |                             |                                      |                                                      |
|------------------------------------------------------------------------------|------------------|-----------------------------|--------------------------------------|------------------------------------------------------|
|                                                                              | Україна          | Російська Федерація [17, 7] | Республіка Білорусь [19]             | Республіка Казахстан [14]                            |
| Участь інших організацій, компаній, держави                                  | Не перевищує 25% | Не перевищує 25%            |                                      |                                                      |
| Гранична кількість працівників*                                              | 50               | 100 **                      | Галузева диференціація (див. нижче)  | 50                                                   |
| Максимальний загальний розмір (вартість) активів                             |                  |                             |                                      | Не вище 60 000-кратного розрахункового показника *** |
| Максимальний обсяг річного валового доходу                                   | 70 млн. грн.     |                             |                                      |                                                      |
| <b>Гранична чисельність за галузями****</b>                                  |                  |                             |                                      |                                                      |
| Промисловість, окрім:                                                        | 50               | 100                         | 100                                  |                                                      |
| Харчової промисловості                                                       | 40               |                             |                                      |                                                      |
| Поліграфічної промисловості                                                  | 20               |                             |                                      |                                                      |
| Сільське господарство                                                        | 50               | 60                          | 60                                   |                                                      |
| Науково-технічна сфера                                                       |                  |                             | 60                                   |                                                      |
| Будівництво, окрім:                                                          | 40               | 100                         | 50                                   |                                                      |
| Проектних та проектно-пошукових організацій                                  | 20               |                             |                                      |                                                      |
| Підприємств, що здійснюють капітальний ремонт споруд виробничого призначення | 25               |                             |                                      |                                                      |
| Житлове господарство, окрім:                                                 | 30               |                             |                                      |                                                      |
| Готелей                                                                      | 10               |                             |                                      |                                                      |
| Транспорт                                                                    | 20               | 100                         | 100                                  |                                                      |
| Зв'язок, заготівля та інші сфери матеріального виробництва                   | 20               |                             |                                      |                                                      |
| Оптова торгівля                                                              | 15               | 50                          | 50                                   |                                                      |
| Роздрібна торгівля                                                           | 15               |                             | 30                                   |                                                      |
| Постачання і збут                                                            | 15               |                             |                                      |                                                      |
| Побутове обслуговування населення                                            |                  |                             | 30                                   |                                                      |
| Інші галузі                                                                  | 10               | 50                          | Інші галузі не-виробничої сфери – 25 |                                                      |

\* Середньооблікова чисельність працюючих визначається з урахуванням усіх зайнятих, у тому числі тих, що працюють за договорами й за сумісництвом, а також працівників представництв, філій, відділень та інших відокремлених підрозділів.

\*\* Законодавство Російської Федерації має деталізованішу структуру малого та середнього бізнесу, ніж в інших країнах: гранична чисельність – 15 працівників для мікропідприємств, 100 – для малих підприємств, 101–200 – для середніх підприємств.

\*\*\* Місячний розрахунковий показник щорічно встановлюється в бюджеті Республіки Казахстан; у 2002 році він становив 823 тенге.

\*\*\*\* В Україні регулюється наказом Держкомстату України від 01.12.1998 р. № 399.

Джерела: Закони “Про державну підтримку малого підприємництва” України, Республіки Казахстан, Республіки Білорусь та Російської Федерації; наказ Держкомстату України від 01.12.1998 р. №399.



середнього бізнесу регулюється кількома нормативними документами, а саме:

- Господарським кодексом України від 16.01.2003 р. № 436-IV;
- Законом України “Про державну підтримку малого підприємництва” від 19.10.2000 р. № 2063-III;
- Указом Президента України “Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб’єктів малого підприємництва” від 03.07.1998 р. № 727/98;
- Наказом Держкомстату України “Про порядок статистичного вивчення суб’єктів малого підприємництва” від 01.12.1998 р. № 399;
- Наказом Держкомстату України “Про затвердження методичних положень щодо формування статистичної інформації про діяльність суб’єктів малого підприємництва” від 24.04.2003 р. № 125.

Господарським кодексом України [1] визначено, що підприємства, залежно від кількості працюючих та обсягу річного валового доходу від реалізації продукції, можуть бути віднесені до малих, середніх або великих підприємств.

Малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної 500 тис. євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

Великими підприємствами визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує 1 000 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму, еквівалентну 5 мільйонам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні. Всі інші підприємства визнаються середніми.

Отже, середніми вважаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) становить більше 50 осіб, але не перевищує 1 000 осіб, а обсяг річного валового доходу дорівнює 0.5–5 млн. євро.

Дуже часто на практиці банківські установи, саме “малий та середній бізнес”, тобто сукупність малих та середніх підприємств, вважають окремим напрямом своєї діяльності.

Таблиця 2. Порівняльна характеристика критеріїв визначення малих та середніх підприємств в Україні та Євросоюзі

| Критерії                                               | Україна                      |                      | Євросоюз                        |                      |
|--------------------------------------------------------|------------------------------|----------------------|---------------------------------|----------------------|
|                                                        | Господарський кодекс України |                      | Директива Європейської комісії* |                      |
|                                                        | Малі підприємства            | Середні підприємства | Малі підприємства               | Середні підприємства |
| Чисельність найманого персоналу, осіб                  | ≤50                          | 51–1 000             | ≤50                             | 51–250               |
| Річний обсяг валового доходу від реалізації, тис. євро | ≤500                         | 500–5 000            | ≤10 000                         | 10 000–50 000        |

\* new European Commission Recommendation 2003/361/EC on 06.05.2003..

Зауважимо, що до 2008 року законодавством України обсяг валового доходу визначався в євро і становив 500 тис. євро. Проте у вересні 2008 року були внесені зміни як до закону, так і до Господарського кодексу: вони стосувалися визначення доходу малих підприємств у національній валюті (70 млн. грн.). Також до Господарського кодексу було внесено зміни щодо обсягів для великих підприємств: 100 млн. грн. (замість 5 млн. євро).

Наказом Держкомстату України від 01.12.1998 р. № 399 [4] визначено критерії віднесення до суб’єктів малого підприємництва за галузевою спеціалізацією (див. таблицю 1).

Наказом Держкомстату України від 24.04.2003 р. № 125 [5] затверджено нові методичні положення щодо формування статистичної інформації про діяльність суб’єктів малого підприємництва. Згідно з цим наказом до них належать:

- ♦ юридичні особи – суб’єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми господарювання та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 500 тис. євро;

- ♦ фізичні особи, зареєстровані у встановленому законом порядку як суб’єкти підприємницької діяльності (регламентовано статтею 1 Закону України “Про державну підтримку малого підприємництва” [2]).

Крім закону, кодексу та наказів Держкомстату цю сферу регулює Указ Президента України від 03.07.1998 р. № 727/98 [6], який містить інше визначення суб’єктів малого підприємництва. Згідно з указом до них віднесено:

- фізичних осіб, що здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи, у трудових

відносинах з якими, включаючи членів їх сімей, протягом року перебуває не більше 10 осіб та обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. гривень;

- юридичних осіб – суб’єктів підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб та обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн. гривень.

Таким чином, українські законодавчі та нормативні акти мають внутрішні суперечності, а отже, потребують синхронізації.

Слід додати, що, незважаючи на задеклароване прагнення до європейської інтеграції, українське законодавство й досі помітно відрізняється від законодавства Європейського Союзу (див. таблицю 2).

Зробимо висновки:

- *підходи до визначення малого та середнього бізнесу суттєво відрізняються у різних країнах;*
- *визначення малого бізнесу законодавством України не відповідає європейським нормам та відрізняється від визначень інших країн СНД.*

## ПРОБЛЕМИ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ КРИТЕРІЇВ ВИЗНАЧЕННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В БАНКІВСЬКІЙ ПРАКТИЦІ

Як ми вже зазначали, для банків України проблема сегментації різних видів бізнесу ускладнюється тим, що Національний банк не сегментує клієнтів, як це встановлено на законодавчому рівні та деталізовано Державним комітетом статистики України, – звіти формують окремо щодо фізичних та юридич-

них осіб. Така звітність ускладнює оцінку фінансового стану малого та середнього бізнесу, порівняння з державними статистичними даними для проведення статистичного аналізу (наприклад, при визначенні кредитоспроможності суб'єктів малого бізнесу, критеріїв цільових сегментів клієнтів у кредитній політиці, формуванні скорингових та рейтингових моделей тощо), а також зіставлення з даними інших країн, оцінювання потенціалу ринку кредитування малого та середнього бізнесу.

Звісно, банки могли б і надалі користуватися сегментацією з розподілом клієнтів лише на фізичних та юридичних осіб. Однак тенденції до подальшого розвитку банківського обслуговування свідчать про очевидні відмінності як у характеристиках клієнтів, так і в їхніх сервісних потребах. Зокрема, приватні клієнти, котрі отримують доходи у вигляді зарплати, мають інші потреби у банківських послугах, ніж фізичні особи — підприємці, основним доходом яких є прибуток від власного бізнесу. За цією ознакою приватні підприємці близькі до юридичних осіб, які мають незначну чисельність персоналу та невеликий розмір активів і виручки. На противагу малим фірмам, великі компанії потребують індивідуального підходу та складних фінансових інструментів.

Особливості розподілу секторів бізнесу впливають також на ціноутворення банківського продукту чи послуги: співпраця з малим і середнім бізнесом, хоч і є масовою, потребує від банків високотехнологічного обслуговування, уміння розробляти стандартні процедури роботи з клієнтом. Більшість дрібних суб'єктів підприємницької діяльності не мають змоги надати банку ліквідну заставу. Фінансова культура підприємців теж здебільшого низька: веденню коректного та прозорого бухгалтерського обліку не приділяється належної уваги; звертаючись до банку, потенційний позичальник часто не в змозі грамотно скласти бізнес-план, обґрунтувати мету позички тощо. Внаслідок обслуговування МСБ виявляється справою доволі витратною, що змушує банки встановлювати високі процентні ставки за кредитами. У роботі з корпоративними клієнтами банки зазнають жорсткішої конкуренції, тому вдаються до лояльнішого ціноутворення, зменшуючи відсоткові ставки за кредита-

ми, знижуючи їх на 2 і більше відсотків річних. Це можливо завдяки меншим витратам на обслуговування та проведенню глибокого аналізу кредитоспроможності компанії-позичальника.

Державні програми підтримки малого та середнього бізнесу насамперед потребують включення розділів щодо розробки та стимулювання кредитування МСБ. Тому державі вкрай важливо мати достовірні статистичні дані, щоб оцінювати ефективність власних програм.

**Аналізуючи критерії визначення суб'єктів малого та середнього бізнесу на рівні держави, доходимо висновку щодо складності застосування таких чинників, як чисельність працівників, різних підходів у різних галузях в банківській практиці.** По-перше, навіть при відкритті поточного рахунку банки потребують інформації від клієнтів щодо обсягів валового доходу та середньооблікової чисельності персоналу. Звісно, в разі внесення Національним банком України відповідних змін щодо обов'язковості отримання зазначеної інформації всі комерційні банки будуть зобов'язані забезпечити дотримання цих вимог і збір необхідних даних для проведення сегментації клієнтів. Однак виникає проблема щодо доцільності такої сегментації для банків з іноземним капіталом. Як відомо, власниками таких фінансових установ є переважно великі європейські банки. А отже, визначення малого бізнесу за національними критеріями не відповідатиме критеріям іноземних банків. Хоча й сьогодні маємо різницю: банки з іноземним капіталом змушені звітувати до материнських компаній за національними (які поділяють підприємств на фізичних та юридичних осіб) і міжнародними стандартами (які враховують сегментацію клієнтів за видами бізнесу: приватний, малий та середній, корпоративний, інвестиційний).

Інша проблема визначення суб'єктів малого та середнього підприємства серед решти клієнтських груп банків полягає в **коректному їх відокремленні при наданні банківських послуг**. Так, приватний підприємець, як і будь-яка інша фізична особа, природно потребує банківської послуги щодо розміщення депозиту, і на практиці буває складно з'ясувати, за рахунок яких джерел він сформований (реінвестований прибуток чи дивіденди від бізнесу). З одного боку, це

може впливати на внутрішні процеси, насамперед на визначення, хто повинен обслуговувати такого клієнта (менеджер роздрібного бізнесу чи МСБ). По-друге, коректна оцінка операції дає змогу в подальшому правильно відображати в звітах результати роботи з малим і середнім бізнесом. Крім депозитних, аналогічне питання може виникнути також щодо кредитних операцій (наприклад, надання позички на придбання автотранспорту, нерухомості (або бланкові кредити на ті чи інші споживчі чи бізнесові потреби). Поряд із проблемою правильної сегментації приватних підприємців існує також проблема відокремлення малого та середнього бізнесу від корпоративних клієнтів. Зокрема, це стосується клієнтів, які досягли граничної межі критеріїв приналежності до малого або середнього бізнесу протягом року. За правилами внутрішньої банківської сегментації, такий клієнт повинен переходити до іншої бізнес-вертикалі (наприклад, корпоративного бізнесу). Однак на практиці щодо цього часто виникають проблеми, пов'язані, зокрема, з недосконалістю внутрішніх бізнес-процесів.

**Складність сегментації призводить до внутрішньої конкуренції між різними бізнес-вертикалями банку.** Внутрішня боротьба за клієнтуру може спричинити затримку з її обслуговуванням, викликану необхідністю додаткового узгодження рішень, унаслідок чого клієнт отримує неякісний сервіс.

Крім того, підґрунтям щодо **складності звітності є план рахунків, визначений Національним банком України.**

#### ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ СЕГМЕНТАЦІЇ В БАНКІВСЬКІЙ ПРАКТИЦІ

**Т**аким чином, водночас із упродовженням Національним банком України державних критеріїв щодо визначення суб'єктів малого та середнього бізнесу та відповідного звітування за ними синхронно із приватними та корпоративними клієнтами доцільно провести адаптацію українського законодавства щодо визначення суб'єктів малого підприємства до європейських норм та налагодити плідну співпрацю з іншими країнами СНД і світовою спільнотою з метою уніфікації критеріїв визначення малого та середнього бізнесу.

Що ж дає чітке визначення малого та середнього бізнесу для банків?

Дослідження та практичний досвід останніх років свідчать, що основні фінансові потреби малого бізнесу сконцентровані на двох протилежних полюсах. З одного боку, малим підприємствам та індивідуальним підприємцям потрібна “швидка” і відносно невелика за обсягом готівка для вирішення оперативних питань господарської діяльності; з іншого, також вони гостро потребують “довгих” за терміном і “великорозмірних” кредитів для розвитку своїх проєктів, технічного переозброєння або розширення бізнесу.

Проте, значна частина суб’єктів малого бізнесу сьогодні не кредитується і не планує цього робити. Очевидно, що в розумінні клієнтів термін “кредит” означає гроші, які залучені в банківській сфері, а не ті позики, які вони отримують від своїх торговельних та ділових партнерів.

Однією з основних причин небажання підприємців брати кредити в банку є те, що процедура кредитування потребує від клієнта таких же великих витрат, як і від банку. Та якщо витрати банку вимірюються грошима, собівартістю кредитних процедур, то клієнт зазнає ще й інтелектуальних, емоційних, моральних втрат, які виникають у процесі оформлення кредиту.

З погляду потенційного позичальника, щоб отримати кредит, треба багато зусиль і часу на збір та підготовку необхідної інформації, оформлення кредиту та очікування результатів розгляду. Лише після довгої тяганини йому, можливо, видадуть певну суму грошей. При цьому обсяг кредиту може не задовольнити його потреби або ж буде виданий надто пізно. Уявивши собі цю процедуру, “недосвідчений” позичальник, якому раніше не доводилося мати справу з банками, найімовірніше вирішить, що краще, як завжди, звернутися за фінансовою допомогою до своїх партнерів та приватних кредиторів.

Щоб змінити такі уявлення клієнтів, банку необхідно стати відкритим і зрозумілим для них, а, крім того, одночасно максимально враховувати очікування та можливості клієнтів у сфері споживання банківських продуктів та послуг. Досягнути цього можна лише наблизившись до кожного клієнта, завоювавши його довіру та зрозумівши специфіку його бізнесу.

**Концентрація банку на пропозиції чітко визначеного спектра продуктів, орієнтованого на параметри цільового позичальника, дає змогу оптимізувати бізнес-процеси, а отже, здешевити кредит — як для банку, так і для позичальника.** Крім того, сфокусована на цільовому сегменті пропозиція дає змогу краще прогнозувати поведінку “однотипних” позичальників, робить їх “прозорішими”, знижує ризики неповернення коштів і врешті сприяє поліпшенню кредитування.

Сегментація клієнтів за різними форматами обслуговування відповідно до їх кредитних потреб дає змогу банку швидше і точніше орієнтувати свої кредитні технології на великі й відносно однорідні групи позичальників, отримувати достовірну статистику та, аналізуючи її, оптимізувати ризики.

Щодо клієнта, то сегментація за кредитними потребами означає для нього простий і зрозумілий пакет документів, швидке отримання від банку попереднього кредитного висновку і, в разі позитивного рішення, — швидко видачу кредиту.

Підбиваючи підсумки, наголосимо, що застосування цільової сегментації та фокусування на потребах малого й середнього бізнесу сприяє зближенню банку зі своїми клієнтами та переходу на якісно новий рівень відносин між ними.

А головним результатом нашого дослідження є обґрунтування необхідності вдосконалення державних критеріїв визначення суб’єктів малого і середнього підприємництва та їх впровадження в банківській діяльності на законодавчому рівні (через регулятивні акти Національного банку України). Такою ж очевидною є потреба в системній уніфікації критеріїв визначення малого та середнього бізнесу як серед країн СНД, так і світової спільноти в цілому.

#### Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV.
2. Закон України “Про державну підтримку малого підприємництва” від 19.10.2000 р. № 2063-III.
3. Закон України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності” від 18.09.2008 р. №523-VI.
4. Наказ Державного комітету статистики України “Про порядок статистичного вивчення суб’єктів малого під-

приємництва” від 01.12.1998 р. № 399.

5. Наказ Державного комітету статистики України “Про затвердження Методичних положень щодо формування статистичної інформації про діяльність суб’єктів малого підприємництва” від 24.04.2003 р. № 125.

6. Указ Президента України “Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб’єктів малого підприємництва” від 03.07.1998 р. № 727/98.

7. Федеральный закон Российской Федерации “О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации” от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ.

8. Вернер Н. Дитячий садок // *Контракти*. — 2007. — № 5.

9. Вернер Н. Как развивается малый бизнес в Украине // [http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie\\_biznesa/analitika/kak\\_razvivaetsya\\_malyu\\_biznes\\_v\\_ukraine](http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie_biznesa/analitika/kak_razvivaetsya_malyu_biznes_v_ukraine).

10. Духовный А. Малый бизнес — самые надежные клиенты // *Компанийон*. — 2004. — 10 сентября.

11. Лисицына А. Кредиты малому и среднему бизнесу глазами банкиров // [www.prostobiz.com.ua](http://www.prostobiz.com.ua). — 2008. — 07.10.

12. Определение малого бизнеса // <http://www.business4all.ru/page1.php>.

13. Особливості кредитування підприємств малого і середнього бізнесу // <http://ipoteka.net.ua/2008/08/28/osoblivosti-kredituvannya-pidpriemstv-malogo-i-serednego-biznesu/>.

14. Понятия, определения и формы малого бизнеса в РК // <http://business.zakon.kz/ponyatie/>.

15. Проблеми кредитування малого й середнього бізнесу // [http://www.prostobank.com/uk/kompaniya/novini/problemi-kredituvannya\\_malogo\\_y\\_serednego\\_biznesu](http://www.prostobank.com/uk/kompaniya/novini/problemi-kredituvannya_malogo_y_serednego_biznesu).

16. Пустовалов В.К. Механизмы поддержки и активизации малого инновационного предпринимательства в Беларуси и за рубежом // <http://iee.org.ua/files/alushta/36-pustovalov-mehanizmy.pdf>.

17. Субъекты малого бизнеса // <http://www.kreditbusiness.ru/subject.html>.

18. Чубенко А.О. Малий та середній бізнес як рушійна сила зростання економіки України // <http://intkonf.org/chubenko-ao-maliy-ta-seredniy-biznes-yak-rushiy-na-sila-zrostannya-ekonomiki-ukrayini/>.

19. Шехова М. Малое предпринимательство в Республике Беларусь: статистическая оценка. // [http://www.case.com.pl/upload/publikacja\\_plik/bg12.pdf](http://www.case.com.pl/upload/publikacja_plik/bg12.pdf).





## Дослідження/

**Олександр Набок**

Начальник відділу виїзного аудиту  
ПАТ "Перший український  
міжнародний банк",  
аспірант Київського національного  
торговельно-економічного університету

## Організація оперативного контролінгу в банках за центрами відповідальності

*У статті розглянуто питання організації оперативного контролінгу в комерційних банках за центрами відповідальності, розроблено критерії визначення таких центрів, досліджено механізм їх виокремлення в організаційній структурі банку. Автором запропоновано підхід до формування банківських центрів відповідальності шляхом укрупнення та об'єднання кількох структурних одиниць нижчого рівня в межах підрозділу вищого рівня.*

Поглиблення наслідків світової фінансово-економічної кризи, зростання конкуренції на ринку банківських послуг, підвищення рівня концентрації банківського капіталу, активізація процесів централізації, стрімкий розвиток інформаційних технологій, турбулентність зовнішнього середовища ускладнили механізми поточного управління банківськими установами. Це потребує впровадження сучасних та нетрадиційних форм і методів роботи банківського менеджменту, серед яких одне з провідних місць належить контролінгу. Незважаючи на складне фінансове становище комерційних банків України, які у найтяжчу фазу перебігу світової фінансово-економічної кризи постали перед реальною проблемою втрати платоспроможності, побудова ефективної системи оперативного контролінгу є передумовою не лише успішного функціонування банку, а і його виживання на ринку в умовах жорсткої конкуренції.

Над різними аспектами вивчення проблем побудови ефективних систем оперативного контролінгу в банках працювали як вітчизняні, так і закордонні вчені, зокрема П.Роуз, Дж.Сінкі, Х.Ширенбек, Х.Фольмут, Дж.Фостер, Д.Хан, М.Алексєєнко, В.Баликов, В.Берездивін, І.Ванюхі-

на, З.Васильченко, А.Герасимович, І.Івасів, Л.Кіндрацька, Г.Лаврінський, О.Лаврушин, Ю.Максutow, А.Мороз, І.Парасій-Вергуненко, А.Пересада, О.Потоцька, Н.Шульга. Аналіз зарубіжної та вітчизняної наукової думки з питань банківського контролінгу дає підстави стверджувати, що незважаючи на велику кількість розробок щодо організації планування, аналізу та контролю за діяльністю банків, комплексне уявлення про організаційні засади побудови системи оперативного контролінгу в комерційних банках досі не сформовано. У більшості наукових праць ця проблема досліджується в рамках діяльності виробничих підприємств. Одержані результати досліджень не можна механічно застосовувати щодо банківської сфери, адже соціально-економічні функції, які виконують банки у процесі суспільного відтворення, особливості технологій надання банківських послуг, а також жорсткість державного регулювання банківської діяльності визначають специфіку їх функціонування. Усе це зумовлює необхідність проведення подальших наукових досліджень у контексті діяльності саме банківських установ.

Метою дослідження є розвиток сучасних науково-методичних засад організаційного забезпечення функ-

ціонування системи оперативного контролінгу в банках за центрами відповідальності.

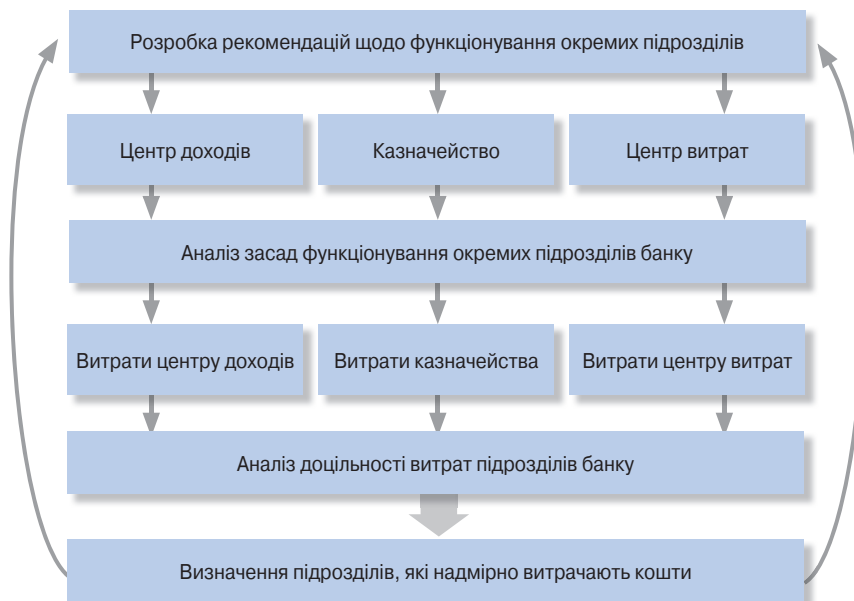
Впровадження системи оперативного контролінгу в банку має базуватися на основі оцінки результатів його діяльності. Серед оцінюваних параметрів ключовими є такі:

- визначення планових показників;
- ефективність системи контролю ризиків;
- оптимальність розподілу наявних фінансових ресурсів;
- аналіз рівня і методів досягнення основних показників під час реалізації загальної стратегії [1].

У рамках організації контролінгу діяльності банку перспективними є методи бюджетування, які дають змогу одержувати якісну управлінську інформацію, зокрема релевантну<sup>1</sup>, та значно спрощують процедуру її накопичення. В межах методів бюджетування проаналізуємо окремі грошові потоки. Почнемо з вхідних грошових потоків та організації їх оперативного контролінгу. Розглянемо проблему організації оперативного контролінгу в банку за допомогою функціонально-вартісного аналізу (за центрами відповідальності).

<sup>1</sup> Релевантна інформація — інформація, що стосується конкретної справи чи конкретного питання.

Схема 1. Послідовність застосування функціонально-вартісного аналізу в межах оперативного контролінгу процесних витрат банку



У загальному вигляді концепцію обліку витрат за центрами відповідальності в банку зображено на схемі 1.

Беручи цю схему за основу при формуванні уявлення про облік кругообігу витрат у банку, сконцентруємо увагу на особливостях організації контролінгу за центрами відповідальності, зокрема виокремимо такі основні завдання:

- налагодження зв'язку центрів відповідальності різних рівнів із ієрархічно вищими підрозділами;
- організація комунікаційних процесів в установі та руху інформаційних потоків, розроблення стандартів інформування;
- впровадження організаційних і технічних змін у системі обліку витрат.

розділів. Здебільшого організаційна структура українських банків є лінійною або лінійно-функціональною, що, правда, другий варіант зустрічається не так часто.

Виокремлення центрів відповідальності зумовлене не лише специфікою методу вартісно-функціонального бюджетування, а й потребою побудови ефективної системи управлінського обліку, в рамках якої необхідно чітко встановлювати основні точки взаємодії та визначати пріоритети. Очевидно, що з позицій оперативного контролінгу такі центри відповідальності забезпечують апарат банку інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень, від яких залежать перспективи уста-

нови в довгостроковому періоді [2].

Визначаючи центри відповідальності, пропонуємо застосовувати такі критерії:

- формування операційних грошових потоків у межах зазначених центрів;
- виконання центром взаємопов'язаних банківських операцій, які можуть бути ланками одного технологічного ланцюга;
- наявність власної ніші на ринку банківських послуг;
- наявність безпосередньо пов'язаного зі структурним підрозділом керівництва, відповідального за ефективність управлінської діяльності.

Зрозуміло, виокремлюючи центри відповідальності, слід надавати значення не їх кількості, а якості.

Структуру найтипівіших центрів відповідальності відображено в таблиці.

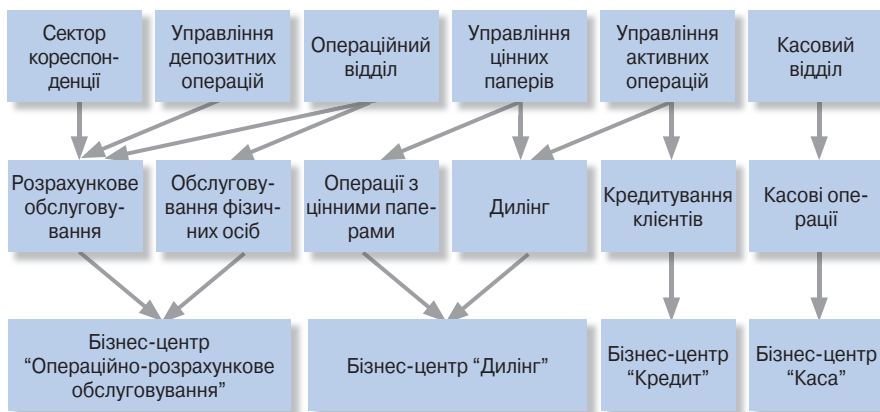
Як бачимо, центри відповідальності виокремлено переважно за структурними підрозділами, проте в деяких випадках центри об'єднують кілька різних підрозділів. Таке поєднання зумовлене виконанням взаємопов'язаних банківських операцій та наданням банківських послуг, які по суті є послідовними елементами певних видів банківського обслуговування. Розбіжність у визначенні центрів відповідальності й окремих підрозділів банку, на думку автора, не є позитивним чинником аналізу функціонування банківської установи. Виокремлення функціональних підрозділів банку відбувається в межах організаційних потреб провадження його діяльності, які можуть не збігатися із засадами проведення аналізу та контролю ефективності

### ЗВ'ЯЗОК ЦЕНТРІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ РІЗНИХ РІВНІВ ІЗ ІЄРАРХІЧНО ВИЩИМИ ПІДРОЗДІЛАМИ

Розглядаючи це питання, зазначимо, що принципи вибору структури і засад організації комунікаційних процесів у банку передбачають можливість маневрування і дають змогу менеджерам самостійно визначати ключові ланки та головні орієнтири для зв'язку. Таким чином, вибір організаційної структури є прерогативою кожного банку, що дає йому змогу самостійно визначати (зрозуміло, в межах нормативних вимог) систему вертикального підпорядкування і горизонтальної взаємодії своїх під-

| Структура центрів відповідальності банку |                                                                           |                                                                                                                                                                                                                        |
|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Центр відповідальності                   | Функціональні підрозділи                                                  | Види банківських послуг та операцій                                                                                                                                                                                    |
| Кредитування клієнтів                    | Управління активних операцій                                              | Кредитування клієнтів, обслуговування кредитних ліній, вексельне кредитування, розробка і дотримання кредитних схем                                                                                                    |
| Розрахункове обслуговування              | Управління депозитних операцій; сектор кореспонденції; операційний відділ | Відкриття та обслуговування кореспондентських рахунків, управління ліквідністю банку та фондування активних операцій, розрахункове обслуговування клієнтів банку, відкриття та обслуговування депозитів юридичних осіб |
| Касові операції                          | Касовий відділ                                                            | Касове обслуговування юридичних і фізичних осіб, обмін валют, інкасація клієнтів тощо                                                                                                                                  |
| Операції з цінними паперами              | Управління цінних паперів                                                 | Будь-які операції з цінними паперами                                                                                                                                                                                   |
| Дилінг                                   | Управління активних операцій; управління цінних паперів                   | Спекулятивні операції з валютою, біржові операції, форварди, ф'ючерси, опціони тощо                                                                                                                                    |
| Обслуговування фізичних осіб             | Операційний відділ; управління депозитних операцій                        | Обслуговування рахунків фізичних осіб, облігацій, різноманітні види платежів та переказів, надання депозитних скриньок                                                                                                 |

Схема 2. Формування бізнес-центрів у банку



його діяльності. Укрупнення та об'єднання окремих підрозділів у межах центрів відповідальності надає можливість їх функціонального аналізу, в межах якого об'єднання підрозділів може розглядатися як підсистема загальної системи функціонування підрозділів банку. Такий підхід відповідає засадам системного аналізу і не має негативного впливу на його результати.

Водночас пропонуємо розглядати не лише центри відповідальності, а й іншого роду структурні одиниці, зокрема – **бізнес-центри, сформовані з центрів відповідальності**, про які уже йшлося. При виокремленні бізнес-центрів вважаємо за доцільне користуватися тими ж критеріями, які були застосовані для визначення центрів відповідальності. У цьому випадку ефект масштабування дає змогу проводити вартісно-функціональний аналіз за різноманітними підсистемами та концентрувати увагу на основних проблемних ланках усієї системи, не витрачаючи часу для розгляду решти елементів. Порядок формування бізнес-центрів та організаційну взаємодію елементів вартісно-функціонального аналізу різних рівнів відображено на схемі 2.

У процесі формування бізнес-центрів, як і під час виокремлення центрів відповідальності, також відбувається укрупнення та об'єднання кількох структурних одиниць нижчого рівня в межах вищого структурного підрозділу. Так, бізнес-центри "Операційно-розрахункове обслуговування" та "Дилінг" об'єднують відповідно центри "Розрахункове обслуговування" і "Обслуговування фізичних осіб" та "Операції з цінними паперами" і "Дилінг". Бізнес-центри "Кредит" і "Каса" теж формуються з центрів відповідальності

нижчого рівня. Така побудова організаційної структури більшою мірою відповідає засадам бюджетування та вартісно-функціонального аналізу. Проте в межах цієї структури в полі зору перебувають лише операційні підрозділи і центри вищого рівня, до яких вони входять, а інші структурні одиниці залишаються поза увагою.

Необхідність окремого розгляду інших структурних підрозділів, а також механізму їх взаємодії зумовлена неможливістю застосування щодо них критеріїв, які використовуються при ідентифікації центрів відповідальності. Однак ці структурні підрозділи формують грошові потоки, що потребує вартісно-функціонального аналізу ефективності їх діяльності.

З огляду на це пропонуємо розглядати інші структурні одиниці як **"інфраструктурні центри"**. Під цим терміном маємо на увазі окремі структурні одиниці, які:

- формують грошові потоки;
- не беруть безпосередньої участі в операційній діяльності;

- забезпечують і підтримують діяльність центрів відповідальності.

Зупинимось детальніше на двох головних інфраструктурних центрах: управлінському та центрі з обслуговування.

В межах **управлінського інфраструктурного центру** розглядатимемо взаємодію казначейського управління, управління планування та економічного аналізу, відділу внутрішнього контролю та відділу роботи з персоналом.

**Інфраструктурний центр з обслуговування** включає такі структурні одиниці: юридичне управління, господарський відділ, відділ інформаційно-технічного забезпечення та підрозділи, діяльність яких пов'язана з веденням обліку.

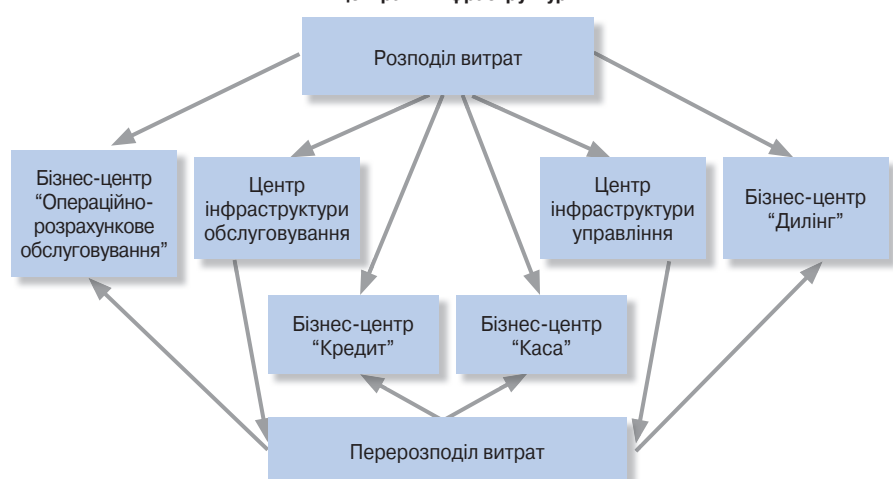
Виділивши основні центри відповідальності й інфраструктурні центри, перейдемо безпосередньо до аналізу їх взаємодії. Рух грошових потоків між центрами відображено на схемі 3.

Одразу слід зазначити, що побудова системи оперативного контролінгу за центрами витрат не може бути незмінною в часі, а отже, при проведенні певних структурних змін в організації роботи банку вона також має переглядатися і вдосконалюватися.

## СТАНДАРТИЗАЦІЯ КОМУНІКАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ УСЕРЕДИНИ БАНКУ

Способи використання інформації оперативного контролінгу при прийнятті управлінських рішень та засади побудови ефективної банківської комунікаційної структури доволі

Схема 3. Розподіл та перерозподіл витрат між центрами відповідальності й центрами інфраструктури





детально розглянуто в науковій літературі, тому зосередимо основну увагу на невирішених питаннях. Основним із них є визначення засад функціонування системи обліку витрат.

Система обліку витрат та їх оперативний контролінг мають базуватися на ґрунтовному аналізі ефективності витрат попередніх періодів. Саме на таких результатах має базуватися система поточного обліку витрат, яка розглядається нами як інформаційне підґрунтя оперативного контролінгу ефективності функціонування центрів відповідальності. Відповідно до відображеного на схемі 3 руху грошових потоків пропонуємо проаналізувати розподіл і перерозподіл витрат між окремими центрами та структурними одиницями банку.

На етапі розподілу витрат слід визначити частки різноманітних витрат окремих центрів відповідальності та бізнес-центрів. На етапі перерозподілу витрат необхідно оцінити ефективність діяльності з управління та обслуговування, в процесі якої відбувається певний кругообіг витрат, у результаті чого вони перетікають від центрів інфраструктури до центрів відповідальності.

Для зручності проведення аналізу витрат доцільно розподілити бізнес-центри за ознакою генерування грошових потоків на дві основні групи:

- центри, що генерують грошові кошти;
- центри, що розміщують ці кошти.

Більшість структурних одиниць банку або лише генерує вхідні грошові потоки, або розміщує їх. До першої категорії належать центри відповідальності, пов'язані з розрахунковим обслуговуванням, касовими операціями, обслуговуванням фізичних осіб; до другої — підрозділи, що займаються операціями з цінними паперами, дилінгом, кредитуванням.

Не вдаючись у подробиці формування засад управлінського обліку, зазначимо, що головною його проблемою є визначення та класифікація витрат, які мають дуалістичну природу і включають у себе витрати двох і більше центрів відповідальності. Від успішного вирішення цієї проблеми значною мірою залежить якість оцінки роботи різноманітних центрів та підрозділів. З огляду на це в банку варто сформулювати власні засади внутрішнього управлінського обліку, які б давали змогу не лише враховувати виникнення розбіжностей у обліку витрат, а й не допускати їх.

## ОРГАНІЗАЦІЙНІ І ТЕХНІЧНІ ЗМІНИ В СИСТЕМІ ОБЛІКУ ВИТРАТ

**В**провадження у банку засад оперативного контролінгу та бюджетування передбачає:

- внесення відповідних змін до документів, що регламентують внутрішні комунікації між підрозділами;
- впровадження засад внутрішнього обліку без збільшення навантаження на підрозділи;
- виокремлення спеціальних структурних одиниць та працівників, на яких покладаються функції добору та опрацювання поточної інформації.

Оскільки як базу оперативного контролінгу ми розглядаємо інформаційне забезпечення підтримки управлінських рішень, які стосуються витрат банку, то її основою має бути фінансова звітність окремих підрозділів. Упровадження такої звітності не повинно створювати додаткового навантаження на працівників. Внутрішня звітність має базуватися на принципах загального обліку діяльності банку.

Технічні зміни мають передбачати підвищення ефективності комунікаційних процесів та поліпшення ефективності обміну інформацією між банківськими підрозділами, що має бути досягнуто завдяки:

- формуванню програмного забезпечення внутрішнього обліку;
- побудові стабільної комунікаційної комп'ютерної мережі;
- впровадженню засад централізованого дистанційного контролінгу.

Ці зміни сприятимуть формуванню ефективної системи внутрішнього управлінського обліку, а також дадуть змогу визначити ефективність функціонування окремих центрів та підрозділів за допомогою вартісно-функціонального аналізу.

## ВИСНОВКИ

**З** метою впорядкування системи обліку, планування, аналізу відхилень відповідно до вимог оперативного контролінгу в банку, а також децентралізації управління та підвищення відповідальності керівників структурних підрозділів у банку виокремлюють центри відповідальності, які фактично є структурним підрозділом або їх сукупністю, що виробляє однорідний продукт і послугу; одиницею управління з визначеною метою, бюджетом та

звітністю; одиницею обліку за фінансовою структурою, що має персонально відповідального менеджера. Центр відповідальності — це внутрішній сегмент суб'єкта господарювання, який очолює відповідальна особа, яка має право приймати рішення щодо цього сегмента; складова частина фінансової структури банку (підрозділ, частина підрозділу або їх сукупність), за якою доцільно акумулювати облікову інформацію про діяльність цього центру; сегмент організаційної структури суб'єкта господарювання, який очолює керівник середньої ланки, котрий приймає поточні управлінські рішення та несе за них відповідальність (авторське визначення).

У вітчизняній та закордонній економічній літературі є багато класифікацій центрів відповідальності, однак найчастіше вони не мають чіткої визначеної та єдиної класифікаційної ознаки, що робить їх або неоднорідними, або одноаспектними. Традиційно виокремлюють такі центри відповідальності: витрат, прибутку, виторгу, інвестицій, забезпечення бізнесу, підтримки бізнесу, управління, інфраструктурні, сервісні тощо. В банківському бізнесі центри відповідальності виокремлюють за територіальною (філії, регіональні представництва тощо) або функціональною ознаками (обслуговуючі, сервісні, матеріальні тощо); за клієнто-орієнтованим та продукто-орієнтованим підходами.

Здійснена у дослідженні розробка критеріїв визначення центрів відповідальності, їх виокремлення в організаційній структурі банку, визначення центрів відповідальності шляхом укрупнення та об'єднання декількох структурних одиниць нижчого рівня в межах структурної одиниці вищого рівня, виокремлення бізнес-центрів створює передумови для повноцінного проведення функціонально-вартісного аналізу за різноманітними підсистемами та для концентрації уваги на основних проблемних ланках усієї системи.

## Література

1. Ольхова Р.Г. Современный банк: от оценки рентабельности до особенностей системы управления доходностью // Банковские услуги. — 2001. — № 7–8. — С. 3–47.
2. Толкачева Е. Разработка подсистемы контроля в рамках финансового менеджмента // Финансовый менеджмент. — 2003. — № 1. — С. 31–48.





## Дослідження/

Ірина Софіщенко

Кандидат економічних наук, доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Київського національного університету  
імені Тараса Шевченка

## Юань і євро: перспективи у лізі міжнародних резервних валют

*Криза міжнародних фінансів спонукає до якісних перетворень основних елементів міжнародної валютної системи, зокрема системи резервних валют. Восени 2010 року НБУ отримав пропозиції Народного банку Китаю щодо розширення використання національних валют у розрахунках за зовнішньоекономічними контрактами, що свідчить про активізацію стратегічної валютної політики цієї країни у міжнародному середовищі. Водночас завдання євроінтеграційної стратегії України потребують оцінки перспектив євро як резервної валюти за умов інтенсифікації процесів фрагментації світового економічного простору. У статті викладено міркування щодо внутрішніх та зовнішніх чинників забезпечення статусу резервних валют євро та юаня, які пов'язані з процесами формування національних фінансових та валютних систем, позиціями країн у системі міжнародної економіки та міжнародних фінансів, внутрішньою та зовнішньою політикою держав.*

### СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ

Посилення світової фінансової нестабільності надзвичайно загострило проблематику механізмів забезпечення міжнародної ліквідності, серед яких традиційно використовується створення центральними банками офіційних валютних резервів. У системі світових фінансів виникають нові тенденції, які змінюють принципи формування та використання міжнародних резервів, зокрема їх валютну структуру.

Резервна валюта виконує кілька функцій у системі міжнародних фінансових відносин: забезпечення міжнародної ліквідності країни, стабілізації вартості резервів, реалізації цілей валютно-курсової політики шляхом валютних інтервенцій на ринку. З огляду на функціональне навантаження, до резервної валюти ставляться такі вимоги: країна-емітент цієї валюти має займати провідні позиції у міжнародній економіці; застосовувати ліберальне національне валютне законодавство; ре-

зервна валюта повинна активно використовуватися в операціях, які здійснюються міжнародними фінансовими установами (комерційними та офіційними). Необхідність забезпечення міжнародної ліквідності вимагає курсової стабільності такої валюти — непередбачуване її знецінення призводить до знецінення валютних резервів та створює загрозу валютної стабільності як на національному, так і на глобальному рівнях світової валютної системи.

Так, світова фінансова криза 2008—2009 рр. призвела до стрімкого падіння курсу євро щодо інших валют і як наслідок — до знецінення валютних запасів центральних банків розміщених у євро, що змусило центральні банки деяких країн переглянути валютну структуру резервів. Таким чином, перспективи перетворення будь-якої національної валюти у резервну зумовлені її спроможністю виконувати зазначені функції за визначених умов, що, в свою чергу, залежить від позицій національної економіки в системі міжнародних економічних та фінансових відносин.

Оцінка перспектив окремих валют як резервних у міжнародній валютній системі потребує дослідження не тільки впливу сучасних тенденцій розвитку міжнародної валютної системи на механізми забезпечення міжнародної ліквідності, але й виявлення низки факторів, що впливають на розвиток та перспективи національних валютних систем, які забезпечують міжнародну економіку резервними валютами.

Події першої декади XXI ст. спонукають до критичного перегляду позицій резервних валют із точки зору перспектив окремих валют у їх складі. Провідні позиції американської економіки у світовому господарстві, особливий статус долара за часів Бреттон-Вудської валютної системи значно закріпили домінування цієї грошової одиниці у міжнародній фінансовій та валютній системі. Проте на межі XX — XXI ст. позиції долара послабилися через нестабільність американської економіки та її фінансової системи, динамічний поступ окремих груп країн, що розвиваються. У структурі світової економіки

сформувалися нові співвідношення сил, що зумовило й нові тенденції у міжнародній валютній системі.

Зовнішньоекономічна експансія країн-експортерів енергоносіїв та країн експансіоністської експортно-орієнтованої моделі посилила роль їх національної валютно-курсової політики у підтримці економічного зростання. Як наслідок такі країни стали стрімко нарощувати валютні резерви моновалютної структури (переважно американський долар). Недоліки цієї структури валютних резервів виявилися не тільки на національному, а й на глобальному рівні — у вигляді формування глобального дисбалансу. Внаслідок цього виникла необхідність у диверсифікації валютної структури резервів.

Ще однією тенденцією, пов'язаною з якісними зрушеннями у системі механізмів функціонування резервних валют, можна вважати створення альтернативної системи резервування шляхом нагромадження активів суверенними фондами (sovereign wealth funds). Практика передачі частини офіційних валютних резервів в управління суверенним фондам склалася передусім у країнах зі значним профіцитом балансу. За оцінками експертів, обсяг активів суверенних фондів у 2008 році сягнув 3.9 трлн. доларів (2% вартості фінансових активів світу), причому на десятку найпотужніших із них припало 70% активів, які перебувають у управлінні у суверенних фондів світу [1]. За прогнозами фахівців МВФ, до 2013 року обсяг активів цих фондів може збільшитися втричі. Характерно, що управління нагромадженими резервами в цих фондах здійснюється на основі інших принципів, ніж управління центральними банками офіційними валютними резервами.

Проте відбуваються якісні зміни і в методах управління центральними банками офіційними валютними резервами. Ці банки активніше орієнтуються на отримання доходу від операцій із валютними резервами. Чітко намітилися дві тенденції: по-перше, диверсифікація інструментів інвестування — у структурі інвестиційного портфеля збільшилася частка інструментів із вищим ступенем ризику (активи, забезпечені майном; корпоративні боргові цінні папери; акції). Поширилася практика використання центральними банками деривативів у процесі управління резервами [2]. По-друге, структура ре-

зервів стає волатильнішою, частіше переглядається центробанками.

У контексті проблематики резервних валют на особливу увагу серед сучасних геоекономічних тенденцій також заслуговує фрагментація світового економічного простору, який перетворюється у складну систему локальних ареалів із інтенсивнішими економічними зв'язками на тлі глобальних економічних трансформацій [3–4].

Ці процеси створюють підґрунтя для нівелювання переваг окремих валют як резервних та для диверсифікації кошика резервних валют, що дає змогу прогнозувати можливі перспективи як для євро, так і для юаня. Водночас частка у кошику значною мірою зумовлюється внутрішніми факторами функціонування цих грошових інструментів, які визначаються як економічними, так і політичними процесами.

#### ПЕРСПЕКТИВИ ЄВРО ЯК РЕЗЕРВНОЇ ВАЛЮТИ

**З**ростання ролі євро після його впровадження країнами зони євро стає провідною тенденцією в системі механізмів валютного резервування. Євро як грошова одиниця цих країн використовується як резервна валюта завдяки провідній позиції Євросоюзу у світовому виробництві, міжнародній торгівлі та міжнародних фінансових операціях. Створення Єврозони та запровадження євро привело до активного використання цієї валюти в операціях на міжнародних фінансових ринках. У операціях на валютному та кредитному ринку й у секторі торгівлі деривативами частка євро становила майже 30% протягом 2004–2007 рр. (див. графік 1).

Таким чином, ліквідність євро на міжнародних фінансових ринках підтримувала весь цей період його спроможність як резервної валюти. Протягом 1999–2008 рр. частка євро у світових резервах зросла з 17.9% до 26.5%, на кінець 2009 року 28% світових резервів було розміщено в облігаціях країн — членів ЄС [5]. Водночас нестабільність євро на початку 2010 року супроводжувалася зменшенням його частки в резервах центробанків світу. За даними МВФ, частка євро скоротилася до 27.19% у I кв. 2010 року, хоча і перевищувала показник 26.4% у IV кв. 2008 року в розпал світової фінансової кризи [6]. Проте по-

дібні коливання є ще одним підтвердженням зростання глобальної фінансової нестабільності та вразливості кожної окремої ланки світової валютної системи.

У сучасних умовах перспективи резервної валюти значною мірою визначають інвестиційні рішення центральних банків та суверенних фондів, роль яких зросла протягом останнього десятиліття. Головними мотивами цих рішень, які зумовлюють валютну структуру резервів, є портфельний, пов'язаний з отриманням доходу, та трансакційний. Останній мотив особливо актуальний для країн, що розвиваються, які використовують резерви для проведення валютних інтервенцій, виплат за імпортом та зовнішнім боргом. Тому перспективи євро як резервної валюти зумовлює характер інтеграції у міжнародну економіку країн, які використовують євро в ролі резервної валюти.

Фахівці ЄЦБ, оцінюючи перспективи євро як міжнародної резервної валюти, висунули гіпотезу щодо прагнення країн із ринками, що розвиваються, збалансувати портфельний та трансакційний мотиви при формуванні валютної структури резервів [7]. Так, наприклад, на кінець 2009 року, незважаючи на кризу, Росія зберігала 44% резервів у євро (обсяг офіційних валютних резервів країни становив близько 500 млрд. доларів). Значну частку резервів розміщують у євро країни Перської затоки та Китай. За оцінками експертів, резерви Китаю, розміщені в деномінованих у євро паперах, становлять 515 млрд. євро [8].

Регіональний аспект пов'язаний із тим, що в Європі країни ЄС, які не є членами Єврозони, накопичують значні запаси євро для потреб стабілізації національних валют, особливо коли використовують її як якір. Після запровадження євро його частка у валютних резервах країн, зорієнтованих на Єврозону, стабільно становить 50–60%, тоді як у інших державах світу вона не досягає і 30% (див. графік 2).

Внутрішні чинники визначають перспективи євро як резервної валюти. Поглиблення валютної інтеграції в ЄС продемонструвало, що поряд із позитивними ефектами країни отримали й проблеми з використанням монетарних інструментів для вирішення загальносистемних завдань — стимулювання попиту, підвищення інвестиційної активності, нейтралізації коли-

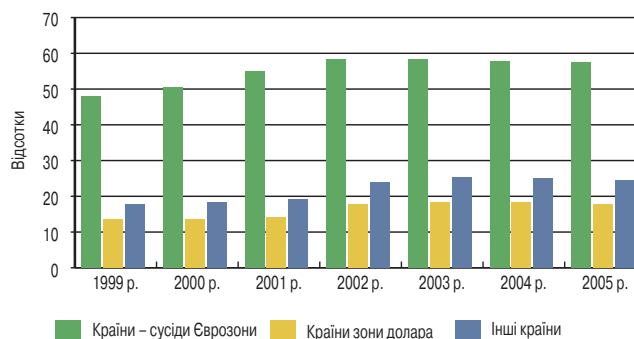


Графік 1. Операції з євро в окремих секторах міжнародного фінансового ринку



Джерело: за даними Review of the international role of the euro, ECB [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/Triennial\\_Survey\\_of\\_Foreign\\_Exchange\\_Markets](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/Triennial_Survey_of_Foreign_Exchange_Markets), Bank for International Settlements (2007).

Графік 2. Частка євро у валютних резервах різних груп країн



Джерело: за даними Review of the international role of the euro, Jul., 2008 – European Central Bank, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecb.int/pub/pdf/other/euro-international-role200807en.pdf>.

вань бізнес-циклу та інших.

Запровадженню дієвої спільної монетарної політики перешкоджають чинники, які дестабілізують спільний монетарний простір, що унеможлиблює використання інструментів курсової політики для стабілізації окремих економік Єврозони. Спільна монетарна політика, уніфікація процентних ставок у Єврозоні за умови відмінностей у рівнях економічного розвитку та неповної синхронізації породжує асиметричні шоки в спільному економічному просторі. Інтегрування країн на спільній монетарній платформі за умови збільшення кількості членів Єврозони із різними фіскальними системами, рівнем добробуту й темпами зростання підвищує ймовірність виникнення та поглиблення асиметричних шоків.

Порушення макроекономічної стабільності в окремих країнах зони євро впродовж кризи 2008–2009 рр. відчутно дестабілізували євро, що значно поживило дискусії між євроскептиками та єврооптимістами щодо його перспектив. Очевидно, що дестабілізація євро на початку 2010 року продемонструвала загрози превалювання політичних чинників щодо розширення зони євро над економічними, які пов'язані з рівнем конвергенції економік країн зони євро для запровадження спільної монетарної політики. Проблеми Греції, яка не повністю відповідала критеріям конвергенції на момент вступу до зони євро, продемонстрували вразливість політично забарвленого монетарного союзу за умов посилення глобальної фінансової нестабільності.

Фінансова інтеграція в ЄС супроводжується економічними процесами, які об'єктивно створюють підґрунтя нестабільності євро та ослаблюють позиції цієї валюти як резервної. Тому перспективи євро як резервної валюти залежать від темпів вирішення проблем гомогенізації та стабілізації спільного фінансового простору.

Фактором посилення позиції євро у міжнародних валютних відносинах виступає й політика підтримки євро країнами ЄС шляхом підвищення рівня конвергенції спільного фінансового простору. Прийнятий ще у 1997 році Пакт про економічне зростання й стабільність ЄС (надалі – Пакт) передбачав механізми спонукання до стабілізації фінансових систем (якщо бюджетний дефіцит країни перевищує 3% ВВП, то Єврокомісія починає контроль над податковою політикою і застосовує штрафні санкції). Значний мобілізаційний потенціал Єврозони, а отже, і спроможність до стабілізації євро за умов посилення глобальної фінансової нестабільності продемонстрував прийнятий у грудні 2008 року Європейський план економічного відновлення. Документом передбачається низка заходів із підтримки фінансової системи ЄС на основі спільних зусиль країн, розробка та впровадження системи нових фінансових правил, які уніфікують системи фінансової регуляції та її інституціоналізацію на наднаціональному рівні, посилення процесів фінансової конвергенції у Єврозоні [9].

На початку 2010 року прийнято рішення про посилення санкцій за порушення вимог Пакту з метою запобігання бюджетним кризам і по-

силення економічного управління. В цілому політика, спрямована на стабілізацію євро за умов кризи, свідчить про зростання ваги інституційних чинників, передбачає узгоджені дії країн Єврозони та надання фінансової підтримки. Тож усвідомлення “ціни” відмови від євро для країн ЄС, дестабілізаційного потенціалу дезінтеграційних процесів, наявність політичної волі їх запобігання є надійними підвалинами, які підтримують євро в системі міжнародних фінансів.

Зовнішнім фактором, який необхідно врахувати щодо перспектив забезпечення ліквідності євро у міжнародній економіці, є розвиток торговельної інтеграції. ЄС має розгалужену мережу регіональних торговельних угод у глобальному просторі завдяки укладенню регіональних торговельних угод із латиноамериканськими та північноафриканськими країнами [10].

Варто звернути увагу й на довгострокові тенденції, які відображають якісні зміни в міжнародній валютній системі, пов'язані з її структурною перебудовою та асинхронними зрушеннями внутрішньосистемних зв'язків. У середньостроковій же перспективі важливий вплив глобального дисбалансу на позиції євро – накопичення значних резервів країнами з позитивним поточним балансом змушує їх диверсифікувати свої резерви (як офіційні, так і активи суверенних фондів) [11]. Фінансовий ринок ЄС має значний абсорбційний потенціал для міжнародного капіталу, тому позиції євро суттєво зміцнює зацікавленість колективного глобального інвестора.

## ПЕРСПЕКТИВИ ПЕРЕТВОРЕННЯ ЮАНЯ НА РЕЗЕРВНУ ВАЛЮТУ

**Н**ині юань не є вільно конвертованою валютою, що спричиняє суттєві обмеження щодо його використання як резервної валюти. Оцінка перспектив перетворення юаня на резервну валюту потребує розгляду низки зовнішніх та внутрішніх чинників. Серед внутрішніх найвагомішими можна вважати чинники, пов'язані з реформою валютного регулювання та можливостями забезпечити макроекономічну стабілізацію шляхом контрольованої інфляції, незалежної та адекватної монетарної політики, емним внутрішнім ринком, що забезпечується підвищенням купівельної спроможності населення. Перспективи юаня пов'язані значною мірою з реалізацією визначених владою Китаю стратегічних цілей. До речі, вона має певні сумніви стосовно термінів можливої ревальвації юаня та її наслідків у вигляді безробіття й інших соціальних проблем.

Слід зважати на те, що головною тенденцією розвитку фінансової системи Китаю з його експортно зорієнтованою економікою є зростання значення валютної політики для досягнення макроекономічної стабілізації. Наприклад, зміцнення юаня у довгостроковій перспективі дасть змогу вирішити низку проблем китайської економіки, які проявляються впродовж тривалого та динамічного її зростання: стримувати інфляцію шляхом здешевлення імпорту; підвищувати купівельну спроможність широких верств населення, що сприятиме розвитку внутрішнього попиту і ринку; здійснювати структурні реформи експортного сектору шляхом здешевлення високотехнологічного імпорту. Протягом останніх двох десятиліть частка високотехнологічного експорту в загальному експорті Китаю зростає у 5 разів і в 2007 році становила 31% [12].

Зовнішні чинники пов'язані з роллю, яку ця країна відіграє у світовій економіці та азіатському регіоні. Позиції Китаю у міжнародній торгівлі та фінансах зумовлюють зростання його ваги у забезпеченні стабільності існуючої фінансової системи завдяки значній інтегрованості в систему світових фінансів. Відомий економіст П.Кругман вважає, що накопичення валютних резервів Китаю у світових резервних валютах зумовлює загрозу фінан-

сової нестабільності через знецінення долара і євро [13]. За даними міністерства фінансів США, на початку 2010 року борг США перед Китаєм перевищував 900 млрд. доларів США. За деякими оцінками, 70% міжнародних активів Державного управління з валютного ринку (State Administration of Foreign Exchange, SAFE) розміщено в цінних паперах, деномінованих у доларах США, причому загальний обсяг резервів на березень 2010 року становив 2.4 трлн. доларів США [14]. Активи, вкладені SAFE в облігації країн Єврозони, деноміновані в євро, становлять 630 млрд. доларів США. Експортно зорієнтована китайська модель економічного розвитку зумовлює залежність китайської економіки від зовнішніх та національних ринків тих країн, валюти яких є резервними. Дестабілізація валют цих країн послаблюватиме конкурентні позиції китайських виробників.

Варто зазначити, що традиційна для Китаю "політика малих кроків" розпочалася з реформування китайської валютно-курсової політики у 2005 році й передбачала впровадження гнучкішого режиму валютного курсу. Водночас усвідомлення загроз стрімкої лібералізації спонукало монетарну владу Китаю вдаватися до помірних темпів лібералізації та постійно коригувати тактичні заходи. Наприклад, улітку 2005 року курс юаня було підвищено на 2.1%, у наступні три роки — ще на 19%. Потім зростання курсу призупинилось і з середини 2008 року, за умов розгортання світової фінансової кризи, його було фактично прив'язано до долара США з метою підтримки китайських експортерів.

Певної лібералізації зазнала система валютних обмежень. У вересні 2006 року було відкрито Шанхайську біржу фінансових деривативів, що створило можливості для впровадження операцій хеджування валютних ризиків при переході до режиму гнучкого валютного курсу. Хоча при відкритті біржі запроваджено торгівлю деривативами за допомогою визначення фондового індексу, проте планується впровадження й валютних та процентних деривативів [15].

Досягнуті протягом останнього десятиліття позиції Китаю в регіоні та у світовому господарстві обґрунтували перехід до формування стратегічної валютної політики. Офіційні представники монетарної влади Китаю у 2009 році проголосили перехід до нової

валютно-фінансової стратегії, головною метою якої є досягнення юанем до 2020 року статусу світової резервної валюти. Причому планується забезпечити частку юаня у світових валютних резервах на рівні 3%. Стратегією передбачене поетапне введення юаня в міжнародний обіг, передусім шляхом інтенсифікації розрахунків цією валютою у взаємній торгівлі та інвестиціях. Основними завданнями, які повинні бути вирішені для досягнення цілей стратегії, є забезпечення конвертованості юаня за операціями з капіталом; розвиток банківського сектору та вдосконалення контролю за міжнародним рухом капіталу, інституціоналізація позицій завдяки перетворенню Шанхая на міжнародний фінансовий центр; розвиток фінансових ринків з обігом фінансових інструментів, деномінованих у юані; розвиток системи регулювання та контролю за міжнародним рухом грошових потоків юаня [16].

Досягнення визначеної стратегічної мети передбачає впровадження органами грошового регулювання низки заходів щодо забезпечення зовнішньої конвертованості юаня, зокрема, використання його в торговельних операціях із країнами — партнерами Китаю. Нинішні заходи валютної політики спрямовані на поступове розширення сфери використання китайської національної валюти: до кінця 2009 р. було заплановано здійснювати в юані більше 50% торгових операцій з Гонконгом (90% товарів, які продає йому Китай, реекспортуються в інші країни), у Гонконгу депозити в китайській валюті у 2009 році мали перевищити 100 млрд. юанів. Відбувається лібералізація у сфері валютних обмежень — у травні 2009 року китайські монетарні органи надали дозвіл китайським підприємствам самостійно вести міжнародну торгівлю за юані.

Два роки тому Центробанк КНР уклав угоди з шістьма центральними банками інших країн на загальну суму 600 млрд. юанів (95 млрд. доларів), які дали змогу торгувати без використання іноземної твердої валюти.

У 2010 році офіційні особи Китаю задекларували продовження курсу на лібералізацію валютно-курсової політики [17].

Зазначені зрушення об'єктивно зумовлюють можливість використання юаня як резервної валюти передусім у регіональному економічному просторі. Ще після азіатської кризи 1997–1998 рр. Китай, який забезпечив стабільність своєї валюти, на-

давав фінансову підтримку країнам регіону, стрімко збільшив обсяги регіональної торгівлі, виступив у ролі “локомотива” для інших держав. Навіть динаміка економіки Японії певною мірою залежить тепер від темпів розвитку економіки Китаю. Регіональна економічна експансія привела до того, що де-факто китайська валюта використовується як платіжний засіб та засіб заощадження в багатьох азійських країнах. Слід брати до уваги, що регіональна економічна експансія не обмежується Південно-Східною Азією. У грудні 2009 року був уведений в експлуатацію газопровід у рамках проекту “Центральна Азія” для транспортування газу Туркменістану, Узбекистану та Казахстану до Китаю. Таким чином торговельне та інвестиційне співробітництво між країнами центральної Азії та КНР доповнюється поглибленням співробітництва в енергетичній сфері, що створює передумови для розширення економічного простору, в якому згодом можливе використання юаня як резервної валюти.

Події глобальної кризи 2008–2009 рр. прискорили процес консолідації регіональних фінансових ресурсів за активної участі Китаю. Впроваджена країнами регіону стратегія виходу з кризи передбачає консолідацію ресурсів країн – регіональних лідерів та міжнародних регіональних організацій, передусім Азійського банку розвитку. У 2009 році Китай як країна – лідер регіону розпочав спільно з Японією допомагати азійським країнам у подоланні наслідків світової економічної кризи. Відповідне рішення було прийняте в ході переговорів між Головою КНР Ху Цзіньтао і Прем’єр-міністром Японії Таро Асо в рамках саміту Великої двадцятки (G20).

Глобальна криза сприяла й визріванню геополітичних передумов для створення нової регіональної фінансової установи – аналога МВФ за активного сприяння Китаю. В травні 2009 року на зустрічі міністрів фінансів АСЕАН+3 було погоджено створення 13-ма азійськими державами паназійського антикризового фонду – Азійського валютного фонду (АВФ) – на основі поглиблення Чіангмайської ініціативи: 80% від усіх внесків надали Китай, Японія та Південна Корея. Зокрема, КНР і Японія внесли по 38,4 мільярда доларів, Південна Корея – 19,2 млрд. доларів. Інші 20% забезпечили члени Асоціації держав Південно-Східної

Азії (АСЕАН)\*.

Проте не можна вважати, що процес перетворення юаня в резервну валюту навіть у поточному періоді обмежується регіональним простором. У 2009 році Китай вжив спеціальних заходів щодо накопичення міжнародних резервів за допомогою механізму своїв, який дає змогу налагодити взаємну торгівлю через забезпечення стабілізації валютних курсів шляхом обміну активами у національних валютах на визначених умовах. Свопи були здійснені з Гонконгом (на 28 млрд. доларів), Південною Кореєю (на 25 млрд. доларів), Індонезією (на 14 млрд. доларів), Малайзією (на 11 млрд. доларів), Аргентиною (на 10 млрд. доларів), Росією та Білоруссю (по 1,9 млрд. доларів). Фактично йдеться про формування в цих країнах механізмів валютного резервування в юанях.

Розглянуті тенденції розвитку міжнародних фінансів свідчать про об’єктивну потребу в диверсифікації валютної структури міжнародних резервів. Інтенсивна інтеграція Китаю в міжнародну економіку та фінансову систему за умови розгортання процесів фрагментації глобального простору та глобальних систем уже в середньостроковій перспективі створить передумови для перетворення юаня в міжнародну резервну валюту. Позиції ж євро як резервної валюти можуть залишитися незмінними, зважаючи на потужність європейської економіки та її роль у розвитку міжнародної фінансової системи. □

#### Література

1. *Sovereign Wealth Funds and the Global Private Equity Landscape survey*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nortonrose.com/knowledge/publications/2008/pub15287.aspx?page=all&lang=en-gb>.
2. Paulson Anna L. Raising capital: role of sovereign wealth funds – Federal Reserve Bank of Chicago, No. 285, January, 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.chicagofed.org/publications/fedletter/cfljanuary2009\\_258.pdf](http://www.chicagofed.org/publications/fedletter/cfljanuary2009_258.pdf).
3. Гальчинський А.С. Криза і цикли світового розвитку. – К.: АДЕФ – Україна, 2009. – С. 175;
4. Науменкова С. Формування нової фінансової архітектури: основні питання та можливі виклики для України // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 1. – С. 8–13.

\* Держави АСЕАН: Бруней, Камбоджа, Індонезія, Лаос, Малайзія, М'янма, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд і В'єтнам.

5. Papaioannou E., Portes R. The international role of the euro: a status report – European Commission. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications).

6. Currency Composition of Foreign Exchange Reserves. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org>.

7. Review of the international role of the euro, Jul., 2008 – European Central Bank, 2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecb.int/pub/pdf/other/euro-international-role200807en.pdf>.

8. Triennial Survey of Foreign Exchange Markets, Bank for International Settlements, (2007). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org>.

9. Driving European Recovery/Communication for the Spring European Council. – COM (2009) 114 final/ 04.03.2009. – Vol. 1. – European Commission, 2009. – 19 p.

10. Джан Данхонг, Тат'яна Петренко. Євро останется важной резервной валютой, несмотря на кризис. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dw-world.de/dw/article/0,,5694654,00.html>.

11. Фельдштейн М. Завищена вартість євро? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2010/04/9/232298/>.

12. Сиденко С. Перспективы включения Китая в глобальную экономическую систему // Успішний Схід у системі планетарної ієрархії. Матеріали міжвідомчої науково-теоретичної конференції м. Київ, 5 лютого 2008. – С. 96.

13. Krugman P. Taking On China // The New York Times. – 15.03.2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nytimes.com/2010/03/15/opinion/15krugman.html>.

14. State Administration of Foreign Exchange. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.safe.gov.cn/model\\_safe\\_en/tjsj\\_en/tjsj\\_detail\\_en.jsp](http://www.safe.gov.cn/model_safe_en/tjsj_en/tjsj_detail_en.jsp).

15. Kevin Yao WRAPUP 2-China charts next financial reform steps – Reuters, Tuesday, Oct 24, 2006 7:54am EDT. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reuters.com/article/companyNewsAndPR/>.

16. Yuan may be reserve currency by 2020-China official – Reuters, Tuesday, 19 May 2009 09:23pm EDT. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reuters.com/article/marketsNews>.

17. ЦБ КНР сделает регулирование курса юаня более гибким // Информационное Агентство РБК-Україна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/rus/top/show/tsb-knr-sdelaet-regulirovanie-kursa-yuany-a-bolee-gibkim-19062010180000>.



# Оптимальні шляхи посткризового розвитку

26–27 травня в Українській академії банківської справи НБУ (м. Суми) відбулася VI Міжнародна науково-практична конференція “Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика”. Науковці з різних країн обговорили актуальні проблеми розвитку світової фінансово-кредитної системи, а також вітчизняного банківського сектору.

Цього разу вже традиційне зібрання вчених і практиків, які працюють у банківській сфері, було як ніколи представницьким — у ньому взяли участь працівники Федеральних резервних банків міст Атланта і Сент-Луїс (США), Банківської школи м. Познані (Польща), Школи бізнесу м. Риги (Латвія), Університету Східної Англії (Великобританія), Банківського інституту м. Праги (Чехія), Академії управління при Президенті Республіки Білорусь (м. Мінськ), Фінансового університету при уряді Російської Федерації (м. Москва), Курського інституту менеджменту, економіки та бізнесу (Росія), Національного банку України та кількох вітчизняних вищих навчальних заходів.

Учасники конференції з великим інтересом заслухали доповідь віцепрезидента Федерального резервного банку м. Атланти Джеральда Двайєра, який проаналізував перебіг світової фінансової кризи. Доктор Двайєр зокрема зазначив, що ця криза вже закінчилася в одному аспекті: фінансові ринки не проявляють ознак зниження якості, що спостерігалось в 2007–2008 рр. Доповідач нагадав, що фінансова криза значною мірою зумовлена різкими перепадами цін на житло в США, які майже подвоїлися у період із 2000-го до 2006 року, а потім різко обвалилися — на 30%. Наприклад, в Ірландії ціни на житло підвищилися настільки ж, як і в США, і впали навіть нижче. Подібна ситуація спостерігалася у Великобританії та Іспанії, тоді як, скажімо, в Австралії та Канаді не було зниження цін на нерухомість до кінця 2010 року. Криза ускладнилася, нагадав доповідач, зокрема ще й унаслідок вилучення значних сум вкладів із банків Великобританії, Ісландії, Греції, Ірландії та інших країн. Уряди США та інших держав відреагували на це досить жорстко. Федеральна резервна система прийняла низку



За трибуною — професор кафедри міжнародної економіки Української академії банківської справи Олександр Костюк.

програм, якими передбачалося скуповування комерційних банків та забезпечених заставою цінних паперів. Уряд Великобританії націоналізував один із найбільших банків Нозен Рок (NorthernRock), який був найбільшим іпотечним кредитором, викупив підрозділи Ісландського банку, що працювали на британському ринку, та став у них гарантом депозитів. Ірландський уряд гарантував усі зобов'язання банків. Інші країни також впровадили заходи щодо зменшення шкоди від фінансової кризи.

Це спричинило серйозні фінансові проблеми — наприклад, в Ісландії та Ірландії державний борг зростає вищими темпами, ніж ВВП через необхідність допомоги банківським інституціям та через ефект, який рецесія справляє на державні доходи й витрати, а також через девальвацію ісландської крони. Спреди кредитних дефолтних свопів стосовно грецького державного боргу досягли майже 1500 базових пунктів на початку березня 2011 року, у Португалії та Ірландії вони сягають 600 базових пунктів. Навіть угоди між МВФ, Європейським стабілізаційним фондом, Грецією та Ірландією не дали змоги суттєво зменшити ці спреди. Доповідач зробив висновок, що проблеми з державним боргом, характерні для багатьох країн світу, наразі є дуже гострими для їх урядів.

Віце-президент Федерального резервного банку м. Сент-Луїс (США) Данієль Торнтон продовжив тему кризи і розповів, як уряди країн працюють над реформуванням фінансових ринків. Зокрема, передбачається створення нових державних агентств, які б регулювали, забороняли чи обмежували певні види фінансових трансакцій банків та інших фінансових установ. Доктор Торнтон розкритикував антикризові дії Федеральної резервної системи. Він повідомив, що ще на початку фінансової кризи ФРС знизила облікову ставку на 50 базових пунктів, що було, швидше, символічною процедурою, адже лише декілька банків надавали позики під таку облікову ставку. Починаючи з кінця 2007 року, ФРС впровадила кілька нових послуг із кредитування, які могли б дати ефект, якби вона не знівелювала вплив цих нововведень на загальний обсяг кредитування, компенсавши продаж державних цінних паперів. “Стерилізовані” кредити не підвищили загальний рівень ліквідності, а лише перерозподілили позики на користь кредитних установ.

ФРС продовжувала цю політику навіть після виведення одного з найбільших інвестиційних банків — Беар Стернс (Bear Sterns) із кризового становища та подальшого погіршення ситуації на фінансовому ринку. Лише після банкрутства іншого інвестбанку — Леман Бразерс (Lehman Bros) ФРС значно збільшила резерви ліквідності, та й то тільки тому, що була не в змозі “стерилізувати” величезні обсяги кредитування. Таким чином ФРС погіршила ситуацію через великомасштабне скуповування довгострокових цінних паперів, передусім державних та забезпечених заставою нерухомості. Згодом ситуація на фінансовому ринку поліпшилася, попит на кредити знизився, в результаті чого Федеральна резервна система згорнула більшість нових програм кредитування.

Нині у ФРС виникла невизначеність. Деякі члени Федерального комітету відкритого ринку вимагають зменшити загальний обсяг ліквідності за допомогою продажу довгострокових активів, здобутих у процесі виконання довгострокової програми купівлі активів, тоді як інші вважають, що ринок досі потребує додаткової ліквідності, незважаючи на той факт, що попит на кредити ФРС нормалізувався. “Цей досвід показує, чому центральні банки повинні забезпечувати додаткову ліквідність, надаючи кредити і скуповуючи короткострокові цінні папери, — зазначив Даніель Торнтон. — Попит на кредити знижується автоматично, коли фінансова криза спадає, а ліквідність, набута шляхом купівлі короткострокових активів, може бути вилучена легко й швидко, коли короткострокові цінні папери підлягають погашенню”.

Доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки Української академії банківської справи НБУ **Олександр Костюк** та аспірант цього вузу **Дмитро Говорун** вказали на неефективність Базеля II у захисті банківського сектору в багатьох країнах, що змусило грошово-кредитних регуляторів зі всього світу впроваджувати широкий спектр реформ. Базельський комітет ініціював внесення поправок у свої документи, які в основному стосуються нових вимог щодо адекватності капіталу, ліквідності й левериджу, а також корпоративного управління, однак через значну різницю в компетентності регуляторів ринків, які розвиваються, ці реформи після їх впровадження можуть давати різні результати. Хоча, на думку доповідачів, дотримуючись вимог Базеля II, країни, які розвиваються, будуть більшою мірою готовими до великих витрат на реалізацію майбутніх реформ.

Професор Університету Східної Англії **Клер Чемберс** разом із професором кафедри міжнародної економіки Української академії банківської справи НБУ **Іриною Д’яконовою** та викладачем цієї кафедри **Тетяною Щербинною** дослідили банківське регулювання в умовах світової фінансової кризи в Україні та Великобританії. Іноземна доповідачка зазначила, що в Англії світова економічна криза проявила себе ще в 2007 році. На протидію їй регулятори фінансового ринку — Казначейство, Банк Англії та Управління з фінансових послуг — прийняли 23 докумен-

ти, які мали стримати кризові явища і забезпечити здійснення необхідних реформ у банківському секторі. Зокрема, реформовано систему повноважень фінансової влади та значно посилено регулюючу функцію Банку Англії, при цьому звужено повноваження Управління з фінансових послуг. Банкам рекомендовано відмовлятися від використання складних банківських продуктів. Також запропоновано розділити різні форми банківської діяльності.

Вітчизняні ж науковці нагадали, що відкрита фаза кризи в Україні розпочалася у фінансовому секторі в останньому кварталі 2008 року, а потім поширилася на реальний сектор економіки. Гіпертрофоване зростання обсягів споживчого кредитування призвело до трансформації кредит-



У залі конференцій.

ної заборгованості населення (в іноземній валюті) у негативне сальдо платіжного балансу. ВВП за 2009 рік зменшився на 15%. Завдяки антикризовій політиці НБУ, яка дістала міжнародне схвалення, вдалося отримати нові транші від МВФ та зменшити витрату золотовалютних резервів НБУ і частково погасити дефіцит бюджету. І все ж аналіз здійснених антикризових заходів свідчить, що система банківського регулювання в Україні ще недостатньо розвинута, зокрема, залишаються невирішеними питання повного розкриття інформації, ширшого залучення зовнішнього аудиту, органи банківського регулювання повинні не тільки вживати екстрених заходів для вирішення нагальних проблем, а й забезпечувати досягнення банківською системою намічених цілей, вважають доповідачі.

Впливу кредитного ризику на конкурентоспроможність вітчизняної банківської системи присвятила свою доповідь аспірант Української академії банківської справи, завідувач сектору департаменту аудиту На-

ціонального банку **Наталія Верхуша**. Вона зазначила, що для підвищення конкурентоспроможності банківської системи України необхідно підвищувати її адаптивність і стійкість за допомогою організації внутрішньогалузевого змагання за досягнення головних загальногалузових цілей. Негативний вплив на конкурентоспроможність банків України і банківської системи взагалі справляє значний рівень кредитних ризиків. “На початок 2011 року обсяг простроченої заборгованості за кредитами становив 84.85 млрд. грн. — 11.2% кредитного портфеля системи, — зазначила доповідач. — Значним є також обсяг реструктуризованих (пронггованих) кредитів підприємств та населення. Зважаючи на обмежену платоспроможність багатьох позичальників, протягом останніх років банки суттєво нарастили обсяг сформованих резервів за активними операціями (до 148.8 млрд. грн. за станом на 01.01.2011 р., з яких 113 млрд. грн. — резерви на відшкодування можливих втрат за наданими кредитами). З метою нівелювання негативного впливу кредитного ризику на конкурентоспроможність банківської системи України необхідно формалізувати процес управління ним, визначивши чітку послідовність етапів, механізмів та методів, спрямованих на виявлення (ідентифікацію), вимірювання (оцінювання), контроль та моніторинг ризикових позицій банку з метою встановлення оптимального співвідношення дохідності й рівня ризику кредитних вкладень або зменшення (обмеження) розміру потенційних кредитних збитків”.

Шляхи підвищення ефективності функціонування вітчизняної банківської системи окреслила кандидат економічних наук, доцент Університету банківської справи НБУ **Ганна Карчева**. Вона зокрема запропонувала такі заходи:

- удосконалення регулювання діяльності банків відповідно до міжнародних стандартів, упровадження в повному обсязі вимог Базельського комітету з банківського нагляду. Остання криза довела, що без відповідних регулюючих заходів центральних банків та інших наглядових органів банківським системам складно подолати наслідки фінансових криз і забезпечити ефективне функціонування й стабільний розвиток у посткризовий період;
- вирішення проблеми поганих акти-

вів. Незважаючи на те, що рівень відрахувань у резерви за активними операціями у 2010 році порівняно з 2009 роком знизився з 8.1% до 5.3% від активів, він залишається втричі вищим порівняно з докризовим періодом, що свідчить про неякісні активи та необхідність прискорення вирішення проблеми поганих активів;

- *удосконалення управління активами і пасивами та ризиком зміни процентних ставок.* За результатами проведеного індексного факторного аналізу втрати чистого процентного доходу в банківській системі за 2010 рік унаслідок неефективного управління процентним ризиком становили майже 3 млрд. грн. В умовах структурного профіциту ліквідності банкам доцільно знизити вартість ресурсного забезпечення, що сприятиме поліпшенню чистого спреду та фінансового результату. Про необхідність поліпшення активами, пасивами та процентним ризиком свідчить і те, що за станом на 01.04.2011 р. майже в половині банків України (47.7%) адміністративні витрати перевищували чистий процентний дохід;

- *розширення банками дохідної бази.* Рівень комісійного доходу в банківській системі України порівняно з

докризовим періодом знизився майже вдвічі — з 2.8% до 1.5% від активів;

- *підвищення рівня консолідації та інтеграції в банківській системі України.* Про залежність ефективності діяльності банків України від їх розміру свідчить значення коефіцієнта ефективності (без урахування PPL) у розрізі груп банків. Для банків I групи він становить 71.6%, II групи — 80.4%, III групи — 84.1%, IV групи — 83.3%, у цілому по банківській системі — 74.9%;

- *зниження трансакційних витрат у банківському секторі є важливим фактором підвищення конкурентоспроможності й ефективності, зокрема для банків III і IV груп.* Так, у цілому в банківському секторі за 2010 рік рівень трансакційних витрат становив 4.2% відносно активів, зокрема по групі I — 3.8%, групі II — 4.7%, групі III — 5.4%, групі IV — 6.0%. Тобто малі банки порівняно з найбільшими мають майже вдвічі вищі трансакційні витрати;

- *посилення позитивного впливу банківської системи на соціально-економічний розвиток країни.* Нині в Україні порівняно з докризовим періодом кредитне боргове навантаження на одну людину працездатного віку зменшилося на 4 тис. грн. (з 14 до 10 тис. грн.).

Приріст на 1 грн. кредитів, наданих економіці, спричинив у 2010 році приріст валового внутрішнього продукту на 5.6 грн., промислового виробництва — на 2.5 грн., товарів і послуг — на 11.3 грн. Водночас у посткризовий період знизилася ефективність використання кредитів, наданих суб'єктам господарювання. Так, обсяг промислової продукції на 1 грн. наданих кредитів зменшився порівняно з 2007 роком з 2.6 до 1.75 грн., обсяг товарів і послуг — з 5.98 до 4.82 грн. Тобто для банківської системи України надзвичайно актуальною є проблема підвищення кредитовіддачі та зменшення "кредитної ями".

Учасники конференції підкреслили, що конструктивний обмін думками, який відбувається на цих уже традиційних зібраннях, допомагає не лише в поглибленні наукових теоретичних досліджень фінансово-кредитної системи, а й у її практичному розвитку, адже чимало розробок знаходять своє втілення в діяльності Національного банку та підготовці фахівців для вітчизняної банківської сфери.



**Микола Пацера,**

"Вісник НБУ".

Фото Ярослава Мозгового.

## Офіційний курс гривні щодо іноземних валют, який встановлюється Національним банком України один раз на місяць (за травень 2011 року)\*

| № п/п | Код валюти | Назва валюти                   | Офіційний курс | № п/п | Код валюти | Назва валюти                       | Офіційний курс |
|-------|------------|--------------------------------|----------------|-------|------------|------------------------------------|----------------|
| 1     | 100 BGL    | 100 левів (Болгарія)           | 602.5162       | 16    | 434 LYD    | 100 лівійських динарів             | 671.8455       |
| 2     | 986 BRL    | 100 бразильських реалів        | 507.6413       | 17    | 484 MXN    | 100 мексиканських нових песо       | 68.6773        |
| 3     | 051 AMD    | 10000 вірменських драмів       | 214.5967       | 18    | 496 MNT    | 10000 монгольських тугриків        | 63.4440        |
| 4     | 410 KRW    | 1000 вонів Республіки Корея    | 7.4160         | 19    | 554 NZD    | 100 новозеландських доларів        | 637.1459       |
| 5     | 704 VND    | 10000 в'єтнамських донгів      | 3.8564         | 20    | 586 PKR    | 100 пакистанських рупій            | 9.4237         |
| 6     | 981 GEL    | 100 грузинських ларі           | 485.3400       | 21    | 604 PEN    | 100 перуанських нових сол          | 281.2641       |
| 7     | 344 HKD    | 100 доларів Гонконгу           | 102.5053       | 22    | 642 ROL    | 100 румунських леїв                | 288.7531       |
| 8     | 818 EGP    | 100 єгипетських фунтів         | 133.8948       | 23    | 682 SAR    | 100 саудівських ріялів             | 212.3937       |
| 9     | 376 ILS    | 100 ізраїльських нових шекелів | 231.7679       | 24    | 760 SYP    | 100 сирійських фунтів              | 16.7869        |
| 10    | 356 INR    | 1000 індійських рупій          | 179.2596       | 25    | 901 TWD    | 100 нових тайванських доларів      | 27.6064        |
| 11    | 364 IRR    | 1000 іранських ріалів          | 0.7582         | 26    | 972 TJS    | 100 таджицьких сомоні              | 176.7889       |
| 12    | 368 IQD    | 100 іракських динарів          | 0.6834         | 27    | 952 XOF    | 1000 франків КФА                   | 17.7800        |
| 13    | 417 KGS    | 100 киргизьких сомів           | 17.0065        | 28    | 152 CLP    | 1000 чилійських песо               | 17.1946        |
| 14    | 414 KWD    | 100 кувейтських динарів        | 2893.3527      | 29    | 191 HRK    | 100 хорватських кун                | 160.0915       |
| 15    | 422 LBP    | 1000 ліванських фунтів         | 5.2979         | 30    | 255        | 100 доларів США за розр. із Індією | 637.2320       |

\* Курс встановлено з 01.05.2011 року.

Підготовлено департаментом аналізу та прогнозування грошово-кредитного ринку Національного банку України.



# Офіційний курс гривні який встановлюється Національним банком

| №<br>п/п | Код<br>валюти | Назва валюти                      |               |               |               |               |               |               |
|----------|---------------|-----------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|          |               |                                   | 01.05.2011 р. | 02.05.2011 р. | 03.05.2011 р. | 04.05.2011 р. | 05.05.2011 р. |               |
| 1        | 036 AUD       | 100 австралійських доларів        | 867.3644      | 867.3644      | 867.3644      | 872.8935      | 863.8217      |               |
| 2        | 826 GBP       | 100 англійських фунтів стерлінгів | 1325.8340     | 1325.8340     | 1325.8340     | 1327.4011     | 1317.6664     |               |
| 3        | 031 AZM       | 100 азербайджанських манатів      | 1006.4948     | 1006.4948     | 1006.4948     | 1006.2279     | 1007.0526     |               |
| 4        | 974 BYR       | 10 білоруських рублів             | 0.0264        | 0.0264        | 0.0264        | 0.0264        | 0.0265        |               |
| 5        | 208 DKK       | 100 датських крон                 | 158.0177      | 158.0177      | 158.0177      | 158.7164      | 159.0183      |               |
| 6        | 840 USD       | 100 доларів США                   | 796.5400      | 796.5400      | 796.5400      | 796.5300      | 796.7800      |               |
| 7        | 352 ISK       | 100 ісландських крон              | 4.0635        | 4.0635        | 4.0635        | 4.0815        | 4.0889        |               |
| 8        | 124 CAD       | 100 канадських доларів            | 837.8253      | 837.8253      | 837.8253      | 839.3445      | 836.5206      |               |
| 9        | 398 KZT       | 100 казахстанських тенге          | 5.4719        | 5.4719        | 5.4719        | 5.4729        | 5.4649        |               |
| 10       | 428 LVL       | 100 латвійських латів             | 1661.3581     | 1661.3581     | 1661.3581     | 1668.7489     | 1671.2727     |               |
| 11       | 440 LTL       | 100 литовських літів              | 341.2886      | 341.2886      | 341.2886      | 342.8069      | 343.4221      |               |
| 12       | 498 MDL       | 100 молдовських лейв              | 68.9603       | 68.9603       | 68.9603       | 69.0318       | 69.4277       |               |
| 13       | 578 NOK       | 100 норвезьких крон               | 150.9030      | 150.9030      | 150.9030      | 152.1002      | 150.6502      |               |
| 14       | 985 PLN       | 100 польських злотих              | 299.1398      | 299.1398      | 299.1398      | 300.7530      | 301.2163      |               |
| 15       | 643 RUB       | 10 російських рублів              | 2.8968        | 2.8968        | 2.8968        | 2.8962        | 2.9114        |               |
| 16       | 702 SGD       | 100 сингапурських доларів         | 647.7936      | 647.7936      | 647.7936      | 650.1750      | 649.2023      |               |
| 17       | 792 TRL       | 100 турецьких лір                 | 524.0367      | 524.0367      | 524.0367      | 524.2000      | 518.3232      |               |
| 18       | 795 TMM       | 100 туркменських манатів          | 279.4877      | 279.4877      | 279.4877      | 279.4842      | 279.5719      |               |
| 19       | 348 HUF       | 1000 угорських форинтів           | 44.5554       | 44.5554       | 44.5554       | 44.7502       | 44.8001       |               |
| 20       | 860 UZS       | 100 узбецьких сумів               | 0.4709        | 0.4709        | 0.4709        | 0.4709        | 0.4701        |               |
| 21       | 203 CZK       | 100 чеських крон                  | 48.8477       | 48.8477       | 48.8477       | 48.8645       | 48.9805       |               |
| 22       | 752 SEK       | 100 шведських крон                | 131.9894      | 131.9894      | 131.9894      | 132.7848      | 131.5985      |               |
| 23       | 756 CHF       | 100 швейцарських франків          | 909.6814      | 909.6814      | 909.6814      | 919.9064      | 924.5033      |               |
| 24       | 156 CNY       | 100 юанів женьмінбі (Китай)       | 122.5446      | 122.5446      | 122.5446      | 122.7133      | 122.7046      |               |
| 25       | 392 JPY       | 1000 японських єн                 | 97.4127       | 97.4127       | 97.4127       | 98.0893       | 98.3061       |               |
| 26       | 978 EUR       | 100 євро                          | 1178.4013     | 1178.4013     | 1178.4013     | 1183.6436     | 1185.7680     |               |
| 27       | 960 XDR       | 100 СПЗ                           | 1291.1582     | 1291.1582     | 1291.1582     | 1290.1131     | 1291.4488     |               |
|          |               |                                   |               |               |               |               |               |               |
|          |               |                                   | 16.05.2011 р. | 17.05.2011 р. | 18.05.2011 р. | 19.05.2011 р. | 20.05.2011 р. | 21.05.2011 р. |
| 1        | 036 AUD       | 100 австралійських доларів        | 852.2177      | 842.6550      | 844.1971      | 844.5065      | 850.1778      | 850.1778      |
| 2        | 826 GBP       | 100 англійських фунтів стерлінгів | 1297.7160     | 1293.2943     | 1295.2609     | 1288.9357     | 1291.4252     | 1291.4252     |
| 3        | 031 AZM       | 100 азербайджанських манатів      | 1008.9150     | 1009.0426     | 1009.2979     | 1009.2979     | 1009.5533     | 1009.5533     |
| 4        | 974 BYR       | 10 білоруських рублів             | 0.0259        | 0.0256        | 0.0255        | 0.0255        | 0.0254        | 0.0254        |
| 5        | 208 DKK       | 100 датських крон                 | 152.8112      | 151.3330      | 151.6285      | 152.2134      | 152.6118      | 152.6118      |
| 6        | 840 USD       | 100 доларів США                   | 797.8500      | 797.8500      | 797.8500      | 797.8500      | 797.8500      | 797.8500      |
| 7        | 352 ISK       | 100 ісландських крон              | 3.9287        | 3.8910        | 3.8987        | 3.9141        | 3.9246        | 3.9246        |
| 8        | 124 CAD       | 100 канадських доларів            | 828.4227      | 818.8080      | 818.2322      | 818.9763      | 824.4951      | 824.4951      |
| 9        | 398 KZT       | 100 казахстанських тенге          | 5.4749        | 5.4726        | 5.4741        | 5.4797        | 5.4843        | 5.4843        |
| 10       | 428 LVL       | 100 латвійських латів             | 1606.2735     | 1590.8632     | 1594.2375     | 1600.3118     | 1604.8125     | 1604.8125     |
| 11       | 440 LTL       | 100 литовських літів              | 329.9727      | 326.8070      | 327.4540      | 328.7480      | 329.6261      | 329.6261      |
| 12       | 498 MDL       | 100 молдовських лейв              | 69.3451       | 69.0164       | 68.7050       | 68.4856       | 68.1684       | 68.1684       |
| 13       | 578 NOK       | 100 норвезьких крон               | 145.3134      | 143.4345      | 142.4240      | 143.0319      | 144.5707      | 144.5707      |
| 14       | 985 PLN       | 100 польських злотих              | 290.8457      | 287.1026      | 287.7808      | 289.1020      | 290.0737      | 290.0737      |
| 15       | 643 RUB       | 10 російських рублів              | 2.8648        | 2.8371        | 2.8375        | 2.8447        | 2.8535        | 2.8535        |
| 16       | 702 SGD       | 100 сингапурських доларів         | 643.5437      | 638.3432      | 638.9563      | 641.4088      | 644.3235      | 644.3235      |
| 17       | 792 TRL       | 100 турецьких лір                 | 504.3067      | 502.0240      | 502.8613      | 503.7282      | 507.2346      | 507.2346      |
| 18       | 795 TMM       | 100 туркменських манатів          | 279.9474      | 279.9474      | 279.9474      | 279.9474      | 279.9474      | 279.9474      |
| 19       | 348 HUF       | 1000 угорських форинтів           | 42.6635       | 42.1155       | 42.2367       | 42.1924       | 42.4724       | 42.4724       |
| 20       | 860 UZS       | 100 узбецьких сумів               | 0.4701        | 0.4695        | 0.4695        | 0.4695        | 0.4695        | 0.4695        |
| 21       | 203 CZK       | 100 чеських крон                  | 46.7168       | 46.2971       | 46.2351       | 46.3212       | 46.5152       | 46.5152       |
| 22       | 752 SEK       | 100 шведських крон                | 126.6612      | 125.2524      | 125.6050      | 126.3470      | 126.9671      | 126.9671      |
| 23       | 756 CHF       | 100 швейцарських франків          | 899.4472      | 899.6964      | 900.6877      | 904.8236      | 902.1346      | 902.1346      |
| 24       | 156 CNY       | 100 юанів женьмінбі (Китай)       | 122.7805      | 122.5815      | 122.6350      | 122.6579      | 122.6648      | 122.6648      |
| 25       | 392 JPY       | 1000 японських єн                 | 98.7972       | 98.6794       | 97.7296       | 98.3197       | 97.4179       | 97.4179       |
| 26       | 978 EUR       | 100 євро                          | 1139.3298     | 1128.3993     | 1130.6332     | 1135.1012     | 1138.1330     | 1138.1330     |
| 27       | 960 XDR       | 100 СПЗ                           | 1272.3663     | 1265.5527     | 1268.1154     | 1269.6410     | 1269.4814     | 1269.4814     |

# щодо іноземних валют, України щоденно (за травень 2011 року)

| Офіційний курс |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |
|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|                | 06.05.2011 р. | 07.05.2011 р. | 08.05.2011 р. | 09.05.2011 р. | 10.05.2011 р. | 11.05.2011 р. | 12.05.2011 р. | 13.05.2011 р. | 14.05.2011 р. | 15.05.2011 р. |
|                | 850.2764      | 850.2764      | 850.2764      | 850.2764      | 850.8193      | 860.5512      | 863.4455      | 847.0461      | 847.0461      | 847.0461      |
|                | 1313.5690     | 1313.5690     | 1313.5690     | 1313.5690     | 1307.2720     | 1303.2269     | 1314.3807     | 1297.7040     | 1297.7040     | 1297.7040     |
|                | 1007.1284     | 1007.1284     | 1007.1284     | 1007.1284     | 1007.3831     | 1007.2557     | 1007.6729     | 1008.9150     | 1008.9150     | 1008.9150     |
|                | 0.0266        | 0.0266        | 0.0266        | 0.0266        | 0.0262        | 0.0260        | 0.0260        | 0.0259        | 0.0259        | 0.0259        |
|                | 158.2952      | 158.2952      | 158.2952      | 158.2952      | 154.9548      | 153.4411      | 153.5022      | 151.4440      | 151.4440      | 151.4440      |
|                | 796.8400      | 796.8400      | 796.8400      | 796.8400      | 796.8400      | 796.8400      | 797.1700      | 797.8500      | 797.8500      | 797.8500      |
|                | 4.0705        | 4.0705        | 4.0705        | 4.0705        | 3.9845        | 3.9452        | 3.9465        | 3.8938        | 3.8938        | 3.8938        |
|                | 825.3085      | 825.3085      | 825.3085      | 825.3085      | 826.6545      | 830.4441      | 835.3383      | 825.6175      | 825.6175      | 825.6175      |
|                | 5.4687        | 5.4687        | 5.4687        | 5.4687        | 5.4698        | 5.4615        | 5.4694        | 5.4745        | 5.4745        | 5.4745        |
|                | 1664.2306     | 1664.2306     | 1664.2306     | 1664.2306     | 1628.3789     | 1613.0028     | 1613.5584     | 1591.9880     | 1591.9880     | 1591.9880     |
|                | 341.8787      | 341.8787      | 341.8787      | 341.8787      | 334.6553      | 331.3551      | 331.4692      | 327.0381      | 327.0381      | 327.0381      |
|                | 69.6392       | 69.6392       | 69.6392       | 69.6392       | 69.8848       | 70.0094       | 69.9186       | 69.6478       | 69.6478       | 69.6478       |
|                | 148.8573      | 148.8573      | 148.8573      | 148.8573      | 145.4371      | 146.6141      | 146.9376      | 144.7503      | 144.7503      | 144.7503      |
|                | 299.0345      | 299.0345      | 299.0345      | 299.0345      | 292.4200      | 291.0093      | 293.3630      | 288.4284      | 288.4284      | 288.4284      |
|                | 2.9228        | 2.9228        | 2.9228        | 2.9228        | 2.8805        | 2.8597        | 2.8853        | 2.8548        | 2.8548        | 2.8548        |
|                | 646.0016      | 646.0016      | 646.0016      | 646.0016      | 644.4853      | 646.4588      | 647.8529      | 641.4435      | 641.4435      | 641.4435      |
|                | 515.7457      | 515.7457      | 515.7457      | 515.7457      | 515.8472      | 510.8058      | 505.4306      | 503.2073      | 503.2073      | 503.2073      |
|                | 279.5930      | 279.5930      | 279.5930      | 279.5930      | 279.5930      | 279.5930      | 279.7088      | 279.9474      | 279.9474      | 279.9474      |
|                | 44.5012       | 44.5012       | 44.5012       | 44.5012       | 43.6119       | 43.3619       | 43.4064       | 42.4383       | 42.4383       | 42.4383       |
|                | 0.4702        | 0.4702        | 0.4702        | 0.4702        | 0.4702        | 0.4695        | 0.4697        | 0.4701        | 0.4701        | 0.4701        |
|                | 48.7946       | 48.7946       | 48.7946       | 48.7946       | 47.9599       | 47.2243       | 47.1802       | 46.5130       | 46.5130       | 46.5130       |
|                | 130.1734      | 130.1734      | 130.1734      | 130.1734      | 128.0827      | 127.7400      | 127.9339      | 126.0743      | 126.0743      | 126.0743      |
|                | 927.2889      | 927.2889      | 927.2889      | 927.2889      | 912.1390      | 907.8740      | 903.9546      | 897.3276      | 897.3276      | 897.3276      |
|                | 122.7093      | 122.7093      | 122.7093      | 122.7093      | 122.7190      | 122.7341      | 122.7738      | 122.7682      | 122.7682      | 122.7682      |
|                | 99.8679       | 99.8679       | 99.8679       | 99.8679       | 99.1844       | 98.8682       | 98.2654       | 98.5854       | 98.5854       | 98.5854       |
|                | 1180.4388     | 1180.4388     | 1180.4388     | 1180.4388     | 1155.4977     | 1144.1029     | 1144.4970     | 1129.1971     | 1129.1971     | 1129.1971     |
|                | 1292.7278     | 1292.7278     | 1292.7278     | 1292.7278     | 1281.3322     | 1273.1128     | 1275.7271     | 1267.5875     | 1267.5875     | 1267.5875     |
|                | 22.05.2011 р. | 23.05.2011 р. | 24.05.2011 р. | 25.05.2011 р. | 26.05.2011 р. | 27.05.2011 р. | 28.05.2011 р. | 29.05.2011 р. | 30.05.2011 р. | 31.05.2011 р. |
|                | 850.1778      | 849.9694      | 839.5700      | 843.9552      | 838.2915      | 844.8079      | 844.8079      | 844.8079      | 852.5117      | 852.1079      |
|                | 1291.4252     | 1295.1360     | 1286.9385     | 1288.6790     | 1295.2338     | 1301.7921     | 1301.7921     | 1301.7921     | 1312.5248     | 1311.9179     |
|                | 1009.5533     | 1009.6811     | 1010.5949     | 1010.5949     | 1010.8508     | 1010.6383     | 1010.6383     | 1010.6383     | 1010.1190     | 1009.4478     |
|                | 0.0254        | 0.0253        | 0.0162        | 0.0162        | 0.0162        | 0.0162        | 0.0162        | 0.0162        | 0.0162        | 0.0160        |
|                | 152.6118      | 152.3368      | 150.1207      | 150.8494      | 150.6292      | 151.6229      | 151.6229      | 151.6229      | 152.5928      | 152.5703      |
|                | 797.8500      | 797.8500      | 798.3700      | 798.3700      | 798.3700      | 798.0000      | 798.0000      | 798.0000      | 797.5900      | 797.0600      |
|                | 3.9246        | 3.9169        | 3.8597        | 3.8787        | 3.8732        | 3.8986        | 3.8986        | 3.8986        | 3.9233        | 3.9226        |
|                | 824.4951      | 823.1749      | 815.5299      | 816.2725      | 815.8242      | 816.0277      | 816.0277      | 816.0277      | 817.0644      | 816.8048      |
|                | 5.4843        | 5.4941        | 5.4973        | 5.4916        | 5.4958        | 5.4970        | 5.4970        | 5.4970        | 5.4893        | 5.4841        |
|                | 1604.8125     | 1601.4367     | 1578.0555     | 1585.8219     | 1583.5708     | 1593.9749     | 1593.9749     | 1593.9749     | 1604.0634     | 1603.3320     |
|                | 329.6261      | 328.9791      | 324.1760      | 325.7714      | 325.3090      | 327.4462      | 327.4462      | 327.4462      | 329.5187      | 329.4613      |
|                | 68.1684       | 67.6167       | 67.5394       | 67.6676       | 67.8921       | 68.0243       | 68.0243       | 68.0243       | 68.1648       | 68.2982       |
|                | 144.5707      | 145.1072      | 142.6333      | 143.4998      | 143.5617      | 145.1356      | 145.1356      | 145.1356      | 146.4490      | 146.8109      |
|                | 290.0737      | 289.2831      | 283.4785      | 284.9602      | 283.0855      | 284.9670      | 284.9670      | 284.9670      | 286.0136      | 286.1796      |
|                | 2.8535        | 2.8582        | 2.8169        | 2.8075        | 2.8033        | 2.8270        | 2.8270        | 2.8270        | 2.8367        | 2.8397        |
|                | 644.3235      | 644.8842      | 639.5719      | 640.5966      | 639.7601      | 641.8430      | 641.8430      | 641.8430      | 645.2825      | 645.8661      |
|                | 507.2346      | 502.3879      | 496.7226      | 498.8794      | 496.9370      | 499.0538      | 499.0538      | 499.0538      | 496.9479      | 497.3827      |
|                | 279.9474      | 279.9474      | 280.1298      | 280.1298      | 280.1298      | 280.0000      | 280.0000      | 280.0000      | 279.8561      | 279.6702      |
|                | 42.4724       | 42.2581       | 41.4315       | 41.7529       | 41.5917       | 42.0269       | 42.0269       | 42.0269       | 42.3621       | 42.4353       |
|                | 0.4695        | 0.4695        | 0.4691        | 0.4691        | 0.4691        | 0.4689        | 0.4689        | 0.4689        | 0.4687        | 0.4678        |
|                | 46.5152       | 46.4087       | 45.6304       | 45.7617       | 45.7024       | 45.9260       | 45.9260       | 45.9260       | 46.2787       | 46.4141       |
|                | 126.9671      | 127.1662      | 125.5471      | 126.1013      | 125.9929      | 127.0202      | 127.0202      | 127.0202      | 127.6835      | 127.9398      |
|                | 902.1346      | 910.3944      | 904.1315      | 906.7501      | 911.4141      | 915.9900      | 915.9900      | 915.9900      | 930.9894      | 936.4979      |
|                | 122.6648      | 122.8942      | 122.7507      | 122.8738      | 122.9492      | 122.9294      | 122.9294      | 122.9294      | 122.8406      | 122.9427      |
|                | 97.4179       | 97.6949       | 97.6033       | 97.4295       | 97.2743       | 97.5081       | 97.5081       | 97.5081       | 98.3373       | 98.6099       |
|                | 1138.1330     | 1135.8990     | 1119.3147     | 1124.8235     | 1123.2268     | 1130.6064     | 1130.6064     | 1130.6064     | 1137.7621     | 1137.5640     |
|                | 1269.4814     | 1269.5218     | 1260.7680     | 1264.4982     | 1263.4216     | 1267.5217     | 1267.5217     | 1267.5217     | 1270.5455     | 1275.9084     |

Підготовлено департаментом аналізу та прогнозування грошово-кредитного ринку Національного банку України.



**Тетяна Шалига**

Директор департаменту  
дистанційних послуг ПАТ  
"Сведбанк", аспірант Київського  
національного економічного  
університету імені Вадима Гетьмана

## Дослідження/

# Підходи до проектування інфраструктури банківського дистанційного обслуговування

*Упродовж останнього десятиріччя відбувалася прискорена інтеграція національного фінансового ринку з високотехнологічними провідними економіками світу. Глобалізаційний чинник суттєво посилює конкуренцію в банківській системі України. Фінансова криза змусила банки змінити стратегію з агресивного завоювання ринку на оптимізацію своєї діяльності на ньому. Автор доводить, що за таких умов розвиток банківського бізнесу та набуття стійких конкурентних позицій можуть забезпечити лише ті фінансові установи, які спроможні перейти на сучасні технології банківництва. У цьому їм також допоможуть ґрунтовний аналіз і моніторинг інвестицій та операційної складової в системі обслуговування. Банкам необхідно аргументовано переглянути моделі комунікацій з клієнтами і використовувати лише ті, які дають економічний ефект у ході реалізації планів з формування портфелів.*

## АЛЬТЕРНАТИВНА МОДЕЛЬ ОБСЛУГОВУВАННЯ

У межах формування моделей обслуговування клієнтів як ключового інструменту реалізації планів з освоєння ринку та отримання економічного результату українські банки зазвичай користуються узагальненими стратегіями, які визначають міру присутності установи в регіоні, обсяги мереж обслуговування, сегментацію споживачів та перелік продуктів. Утім, концептуальні питання операційної доцільності й кількісно-часового впливу на обраний сегмент українськими банками не вивчаються, що призводить до прорахунків у прогнозуванні фактичного результату.

Запропонована альтернативна модель дистанційного обслуговування є економічно ефективнішою, а з позиції миттєвого охоплення широкої аудиторії доцільна в контексті оптимізації витрат. Вона також є прогресивною завдяки використанню сучасних потужних технологічних конструкцій. Утім, як будь-який багатофакторний проект, впровадження цієї системи потребує врахування та обчислення всіх складових функціональних блоків, до яких на-

лежать: технологічна платформа, інформаційно-організаційний контент і фаховий склад. Усі вони мають розглядатися комплексно.

Тема дистанційного банківського обслуговування порівняно нова, тому перелік наукових публікацій з цього питання незначний. Серед західних і російських науковців, котрі вивчають цю проблематику, — Б.С.Гольдштейн, В.А.Фрейнкман, Д.Кое, Д.Лайон, Т.К.Медведська, М.Епплгарт [2, 6, 7, 9, 12], серед українських — О.С.Олексюк, Л.П.Підоймо, Н.М.Ільницька, С.В.Мелесик, Т.А.Медвідь, М.Грачова [1, 3, 4, 5, 8].

Дистанціалізація послуг стрімко входить у практичну банківську діяльність. Передовий досвід узагальнюється Європейською конфедерацією організацій контактних центрів (European Confederation of Contact Centre Organisations, ECCCO), а також Всеукраїнською асоціацією контактних центрів (ВАКЦ), російською Національною асоціацією контактних центрів та іншими аналітичними осередками. Проводяться міжнародні форуми, конференції тощо [11, 13, 14]. Однак на практиці у більшості банківських установ системи дистанційного обслуговування розробляються наважання, через що виникають неперед-

бачувані диспропорції. Отож комплексна структурована методика проектування цілісної та оптимальної системи дистанційного обслуговування з урахуванням ринкових, інвестиційних та операційних чинників є надзвичайно актуальною під час пошуку установами прийнятної альтернативної стратегії.

Вирішення питання вибору оптимальної системи дистанційного обслуговування потребує детального кількісного (вимірювального) аналізу кожної виробничо-витратної ланки. Система дистанційного обслуговування як завершена бізнесова модель містить у собі обов'язкові інфраструктурно-апаратні, операційні та фахово-інформаційні елементи. Ці групи елементів, взаємодіючи протягом аналізованого періоду, дають певний економічний ефект, а при адекватній та синхронізованій інтеграції цей ефект може бути максимальним і задовольнити очікування бізнесу. Кожний з елементів системи дистанційного обслуговування є матеріальним (окрім інформації), а отже має вимірювані вартісні ознаки, що у прогнозах проектування виражається у формі прямих проектних витрат. Коректне проектування реалізовуватиметься у зоні з найбільшою майбутньою віддачею.

Метою дослідження є відпрацюван-



ня підходів до діагностики та групування елементів системи дистанційного обслуговування і розробка комплексної методики проектування оптимальної моделі для практичної реалізації проекту з визначеним результатом.

Зважаючи на визначене завдання розробки та побудови системи дистанційного банківського обслуговування (надалі – ДБО), деталізуємо окремі групи її елементів. Зазначимо, що система ДБО є завершеною моделлю з повним виробничим циклом та має умовно самостійну інфраструктурно-апаратну платформу, обслуговується окремою групою фахівців, які забезпечені спеціалізованими інформаційними засобами, і діє за оновленими, вдосконаленими бізнес-процесами, що забезпечують безперебійну активність самої ДБО та відповідають режиму загального бізнесу.

### ПІДХОДИ ДО ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ СИСТЕМИ

У процесі нинішньої оптимізації банками своїх мереж спостерігається зменшення кількості банківських відділень – до трьох тисяч по всій Україні впродовж останніх півтора року [10]. За таких умов релокація віддалених підрозділів обслуговування, до яких насамперед належать центри дистанційного обслуговування, посідає одне з пріоритетних місць у переліку заходів з оптимізації.

Маємо констатувати, що в арсеналі альтернатив оптимізаційних заходів також є аутсорсинг непрямих для банків завдань, до яких відносять забезпечення належного рівня кваліфікації персоналу, аккаунтинг, технічне та юридичне супроводження. Дистанційне обслуговування, зокрема комплекс послуг внутрішніх контактних центрів та систем Інтернет-банкінгу для банків є прямим інструментарієм ринкової активності.

Другий аспект, який має врахувати менеджмент банку напередодні зміни функцій на користь аутсорсера, – питання безпеки й конфіденційності інформації, що містить банківську та комерційну таємницю. Ризикова складова є надзвичайно високою як у контексті обслуговування певного клієнта, так і щодо можливих обсягів втрати клієнтської бази за умов “холодної” конкуренції. Саме тому, за результатами останніх досліджень, банки неохоче вдаються до аутсорсингу послуг контактного центру із використанням потенціалу партнерів: лише 8% банків

цілковито дистанційно обслуговують клієнтів за допомогою зовнішніх агентів, 13% поєднують власні та аутсорсингові режими, 79% банків не довіряють зовнішнім партнерам обслуговування своїх клієнтів [11]. Якщо банки погоджуються на зовнішнє співробітництво, то переважно в межах роботи з потенційними клієнтами та “холодними базами”<sup>1</sup>.

Організаційно центри дистанційного обслуговування створюються як самостійні внутрішні структурні підрозділи банків. У межах територіальної оптимізації переміщення центрів до регіонів з найменшими інвестиційно-витратними складовими останнім часом включене до тактичних планів банків. Так, за останніми дослідженнями Всеукраїнської асоціації контактних центрів, виявлено тенденції переміщення банківських центрів у регіони [11]. І хоча динаміка трансферів масштабних повноциклових структур поки що незначна, підходи до визначення доцільності й практичної корисності подібної релокації необхідні визначати заздалегідь.

Відповідно до класичних методів обчислення ефективності банківського бізнесу, на які посиляється американський економіст Дж. Фіннеран, найбільш уживаними та універсальними є співвідношення витрат і доходів, рівень якого вважається прийнятним на межі 50% [12]. Отже, проекти, що за прогнозами дають співвідношення, вище цього показника, вважаються недоцільними та занадто ризикованими.

### МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ

Методика розрахунку коефіцієнта релокації центрів ДБО сприятиме усвідомленому та обґрунтованому вибору менеджментом банку при його переміщенні як цілісного організаційно-технологічного комплексу. Під релокацією при цьому розуміємо сукупність підготовчих, практичних та майбутніх поточних заходів зі створення та/або переміщення й подальшого функціонування служб багатоканального та повнофункціонального контактного центру.

Коефіцієнт проектної привабливості обчислюємо як показник коефіцієнта вірогідної локації або релокації, зважаючи на вартісні та ринкові показники регіону в контексті комплексу інфраструктурних та функціональних елементів ДБО. Релокація

<sup>1</sup> Масив респондентів, з якими організація намагається встановити перший контакт.

при цьому розглядається як самостійний проект, який може бути переміщений у часі та мати певні часові інтервали, створюватися в межах певного ресурсу й мати на меті відповідність обраним цільовим показникам. В межах загальної стратегії бізнесу проект реалізується в умовах ринку, тому має враховувати амортизацію ринкових коливань та виникнення пов'язаних із цим ризиків.

Методика, запропонована для використання в межах проекту релокації, дає змогу банку вирішувати такі завдання:

- впорядкування принципів створення та/або переміщення виробничих майданчиків центру дистанційного обслуговування;
- структурування та комплексне врахування вхідних умов бізнесу (компанії) при створенні та/або переміщенні системи ДБО в певному регіоні;
- розроблення гнучкого інструменту управління витратами різних категорій, пов'язаними зі створенням та/або переміщенням і поточним функціонуванням системи ДБО.

Будь-яке стратегічне проектування потребує визначення обов'язкових пріоритетів, які мають бути прийняті та враховані в рамках проекту. Принципи, які встановлюються під час розробки проекту з релокації, згрупуємо в смислові групи за схожістю зарахованих складових майбутнього розрахунку:

- **принцип визначеності вхідних (базових) умов** при проектуванні означає, що під час реалізації проекту релокації враховуються чітко сплановані, закладені в бюджеті, вимірювані елементи, які структуруються як: часові параметри, фінансові вкладення тощо;
- **принцип відповідності стратегічним цілям та обсягам бізнесу** полягає в тому, що кожна організація при створенні ДБО вирішує різні завдання, які зумовлюють певну спеціалізацію при проектуванні. В межах цього принципу можна відрізнити центри як основний інструмент бізнесу (як правило, це аутсорсингові контактні центри (надалі – КЦ), які безпосередньо задіяні в отриманні прибутку та можуть розглядатися як прибуткові центри). До цієї ж категорії певною мірою належать самостійні колекторські агенції, основною метою яких є дистанційне обслуговування боргів. Центр як структурний підрозділ бізнесу включає внутрішні корпоративні центри – передусім банківські підрозділи, що виконують допоміжні функції в процесі підтримки бізнесу. Можемо виокреми-

ти також змішані центри — залежні структурні підрозділи бізнесу, які виконують визначений обсяг прямих функцій, проте не задовольняють усі потреби бізнесу. До таких центрів відносимо, наприклад, підрозділи колекторських агенцій повного циклу (випуск боргів, юридичний цикл, виїзний — field-collection) або центри з обслуговування Інтернет-магазинів, що забезпечують консультації та прийом замовлень, проте не здійснюють власне продажу;

- **принцип ринкової умовності** полягає в тому, що запропонована методика визначає загальні правила розрахунку привабливості проекту, проте не гарантує спрогнозованої сталості обчислених показників, що зумовлено мінливістю ринкових характеристик та пов'язаними з цим ризиками. Отже, розраховані за цією методикою коефіцієнти можуть уточнюватися під час реалізації проекту, що уповільнює процес у часі: залежність прямо пропорційна.

Проект релокації розглядається як тривалий у часі комплекс заходів, що відрізняються за механізмом впровадження і терміном реалізації.

Отже, елементи, що враховуються при проектуванні, розподілено на:

- **показники ринку** — використовують для врахування проектантом ринкових тенденцій щодо дій конкурентів, соціально-економічного середовища регіону, прогнозу ризиків та визначаються коефіцієнтом ринкової привабливості регіону з урахуванням наявної робочої сили необхідного факторного рівня. Щодо банківських центрів дистанційного обслуговування перевага надається молодим фахівцям з економічною, філологічною та технічною вищою освітою, схильним до швидкого навчання та інвайронментальної адаптації. В цьому ж блоці враховуються показники соціально-економічного розвитку: рівень безробіття та потенційної доступності працівників необхідної якості;

- **інвестиційні фактори** — передусім визначаються тематичною відповідністю економічної спеціалізації регіону, сферою діяльності банку та обсягами бізнесу, скоригованими на вільні ресурсоутворюючі елементи галузі;

- **поточні фактори** — це сукупність поточних витрат, необхідних для забезпечення операційної діяльності КЦ в межах потреб бізнесу. Поточні фактори включають інфраструктурні елементи галузі, регіональні економічні показники, що впливають на поточні витрати бізнесу в регіоні;

- **опціональні фактори** — визначаються як сукупність ймовірних необов'язкових заходів та пов'язаних з ними витрат на підтримку, супроводження та/або адміністративне управління КЦ, територіально віддаленого від основного бізнесу.

## ПОКАЗНИКИ РИНКУ

Розглянемо основні показники ринку та методику їх розрахунку.

- $Z$  — кількість вищих навчальних закладів (ВНЗ) України 3-го та 4-го рівнів акредитації (вимірюється в одиницях).

- $R_1$  — кількість ВНЗ ( $Z$ ) певної спеціалізації (вимірюється в одиницях та враховується лише за умови наявності фактора та з урахуванням частки тематичних ВНЗ).

- $R_2$  — коефіцієнт вільного ринку робочої сили, або показник рівня безробіття (визначається за значенням сегмента ранжованого переліку значень відсотка безробіття в регіонах України за методологією Міжнародної організації праці — МОП).

- $R_3$  — коефіцієнт конкурентної загрози (коефіцієнт ризику). Наявність центрів інших бізнесів ( $C$ ) є знижувальним коефіцієнтом за умови наявності ознаки, визначається ранжовано від найбільшої чисельності центрів у регіоні.

- $R_4$  — коефіцієнт забезпеченості робочими місцями за рахунок навчальних закладів. Кількість робочих місць у регіоні розташування КЦ ( $S$ ) (визначається через співвідношення щодо діючих ВНЗ ( $Z$ ), які потенційно спроможні забезпечити КЦ робочою силою. Враховується в контексті поточної вразливості проекту).

$R$  — частка виконання всіх коефіцієнтів ринку, зокрема:

$R_1 = [0; 1]$  — коефіцієнт відсотка присутності ВНЗ у регіоні;

$R_2 = [0; 0.9]$  — коефіцієнт відповідного рангу;

$R_3 = [0; 1]$  — коефіцієнт зворотного ранжованого переліку регіонів.

Відсутність центру дорівнює 1, при цьому спрацьовує умова, що  $S$  також дорівнює 1.

$R_4 = [0; 1] = Z/S$ .

Показники ринку розраховуються за формулами:

$$R = \frac{\sum_{i=1}^n R_i}{n} \times 100$$

$$R = \frac{(R_1 + R_2 + R_3 + R_4) \times 100 \%}{4} =$$

$$= (R_1 + R_2 + \frac{Z}{S} + R_4) \times 0.25$$

## ПОКАЗНИК ОПЕРАЦІЙНОГО ФАКТОРА

Операційний фактор виражається коефіцієнтом наявності і прогнозованих обсягів поточних витрат, що виникатимуть у процесі при функціонуванні КЦ.

- $O_1$  — коефіцієнт ранжованої вартості оренди одиниці площі нерухомого майна від найдорожчої вартості.

- $O_2$  — коефіцієнт ринку заробітної плати. Розраховується ранжовано за середньомісячним розміром заробітної плати у регіонах.

- $O_3$  — коефіцієнт ранжованої сукупної вартості всіх комунальних платежів на одиницю витрат.

Показник операційного фактора розраховується за формулою:

$$O = \frac{\sum_{i=1}^m O_i}{m} \times 100 \% = (O_1 + O_2 + O_3) \times 0.33$$

## ПОКАЗНИК ОПЦІОНАЛЬНОГО ФАКТОРА

Особливою відмінністю цього фактора є те, що він може не виникати (бути невизначеним заздалегідь), отже, його питома вага має найнижче значення при розрахунку привабливості регіону.

- $T_1$  — коефіцієнт наявності альтернативних закладів навчання. Визначається як відсоткове співвідношення до регіону з найбільшим рівнем насиченості навчальними закладами.

- $T_2$  — коефіцієнт доступності регіону локації, скоригований на прогнозовану кількість відвідувань. Показник опціонального фактора розраховується як добуток ранжованого коефіцієнта віддаленості на кількість поїздок до навчального закладу:

$$T = \frac{\sum_{i=1}^l T_i}{l} \times 100 \% = (T_1 + T_2) \times 0.5$$

Оскільки цей фактор може бути неврахований, показник  $T$  може дорівнювати нулю.

## КОЕФІЦІЄНТ ПРОЕКТНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ

Показник є сукупністю розрахованих коефіцієнтів, що визначають ринковий, поточний та опціональний аспекти вірогідної локації. Загальне значення коефіцієнта проектної привабливості ( $K$ ) дорівнює:

$$K = R + O + T$$

Утім, формула зведеного розрахунку проектної привабливості не може

однозначно задовольняти особливі ознаки банків із різною сегментно-прибутковою орієнтацією. І в даному випадку не має значення, на якому сегменті й продуктовому ряді сконцентровано загальну стратегію, оскільки дистанціалізація банківського обслуговування поширюється на безмежну дію впливу — йдеться про часову компенсацію стартапу проекту: наскільки швидко центр має запрацювати в повній функціональній формі, аби для бізнесу релокаційна перерва не була відчутною. Врахування можливих відхилень врегульовано через впровадження допоміжних коригуючих коефіцієнтів, які визначають питому вагу кожного окремого параметра для стратегій банківського бізнесу з різним прибутковим навантаженням. Отже, наближений до бізнес-стратегії коефіцієнт розраховується як:

$$K_B = \alpha R + \beta O + \delta T.$$

Допоміжні коригуючі коефіцієнти визначають часові затримки стар-ту проекту і значення їх наслідків, зокрема:

- терміновість з високим пріоритетом (затримка імплементації проекту означає прямі упущені можливості бізнесу та збільшення ризиків). Саме тому доцільним є часткове ігнорування порівняно більших значень майбутніх поточних витрат на користь ринкової привабливості регіону;
- відшкодування (покриття) поточних витрат функціонує центр за рахунок основного бізнесу (послуги КЦ в режимі повного або часткового аутсорсингу). Тому алокація витрат відбувається насамперед за принципом: дохід = поточні витрати + маржа.

$$\text{Отже, } \alpha = 0.5; \beta = 0.4; \delta = 0.1.$$

Для деяких груп центрів при локації / релокації характерні такі ознаки:

- обов'язковість (висока вірогідність) виникнення опціональних витрат передусім у тісній комунікації (виїзний моніторинг) віддаленого центру з основними офісами банку (поточні регулярні відрядження тощо);
- алокація операційних (поточних) витрат на обсяг поточних витрат загального бізнесу, внаслідок чого прямі поточні витрати центру не є такими відчутними, як в інших групах;
- принципове значення наявності показників "групи ринку" в частині забезпеченості спеціалізованими фахівцями на постійній основі.

А отже, змінюється і коригувальне навантаження допоміжних коефіцієнтів:  $\alpha = 0.4; \beta = 0.4; \delta = 0.2$ .

Припустимо, що під час локації /

релокації з'являються такі характерні ознаки:

- надзвичайна терміновість впровадження, оскільки затримка релокації стримує загальний бізнес;
- неприпустимість переривання циклу функціонування у зв'язку з імовірністю зупинки тотального бізнесу (крім випадків розведеного кластерного рішення);
- здатність до швидкого оновлення ресурсів / переміщення;
- часткове відшкодування (покриття) поточних витрат функціонує центр за рахунок основного бізнесу. У такому випадку корекція допоміжних коефіцієнтів матиме такі значення:  $\alpha = 0.6; \beta = 0.3; \delta = 0.1$ .

Опціональні витрати є коригуючим фактором, і їх можна не брати до уваги за умови нестачі інформації про проект. Проте група опціональних факторів формує найточніші ознаки проекту і є чинником уникнення неврахованих ризиків, а ігнорування опціональної групи навпаки збільшує ризик при впровадженні. Саме тому в разі ігнорування опціонального фактора ( $T = 0$ ) питома вага групи не переноситься на решту факторів, а зменшує загальний коефіцієнт проектної привабливості, підкреслюючи наявні невраховані ризики.

## ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

Зазначена методика рекомендована для визначення доцільності розміщення/переміщення центрів дистанційного обслуговування в Україні. Методика також зорієнтована на ринкову взаємодію установи з іншими організаціями (B2B) та з масовим клієнтом (B2C). Формула привабливості враховує динамічні показники регіону, які не є статичними. Базування розрахункового підходу на інфраструктурних показниках регіону, що характеризується динамічністю, потребує врахування нових показників принаймні раз на півроку. На жаль, сьогодні у відкритих автоматизованих джерелах немає зведених офіційних показників, які рекомендовано застосовувати в практичній діяльності при реалізації проекту релокації центрів дистанційного обслуговування.

Отже, превентивні проектні заходи потребуватимуть копіткої та цілеспрямованої роботи банківських аналітиків. Оптимізація проектування релокації центрів дистанційного обслуговування є інтелектуально-практичним завданням для банківських фахівців,

наукової спільноти і державних регуляторів на майбутнє.

## Література

1. Олексюк О.С., Мостіпака О.В. Електронні гроші та віртуальні банки: інформаційний контекст // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-видавничий журнал. — 2010. — № 16. — С. 198–202.
2. М.Еннлгарт. Работа с клиентами: Интернет и Call-центры. — ГИППО. — 2004. — 108 с.
3. Глиницька Н.М. Мобільні гроші як перспективний напрям розвитку інформаційних технологій у грошовій сфері // Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків: Тези доповідей. — Черкаси. — 2010р. — С. 334–336.
4. Мелесик С.В. Сучасні інформаційні технології у діяльності банків в умовах фінансової глобалізації // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук-тех. пр. — 2006. — Вип. 16.5 — С. 194–199.
5. Медвідь Т. Фінансові інновації банків: зворотний бік медалі // Вісник Національного банку України. — 2009. — № 5 (159). — С. 52–56.
6. Медведева Т.К. Интернет-банкинг в системе дистанционного банковского обслуживания в РФ: дис. канд. экон. наук: 08.00.10 — Ростов-на-Дону. — 2006. — 172 с.
7. Лайон Д. Інформаційне суспільство: проблеми та ілюзії. Інформація, ідеологія та утопія // Сучасна зарубіжна соціальна філософія. — К., 1996. — С. 362–380.
8. Грачева М.В. Электронные банковские услуги: особенности управления рисками // МЭ и МО. — 2002. — № 11. — С. 39–48.
9. Сахавутдинов А.Ж. "Call-Центр от замысла до оптимизации". Доклад. // "Мир Call-центров. Call Center World Forum — 2009" 23.06.2009 г. // <http://www.linkm.ru/info/pressa/str/1/id/45/>.
10. Гриньков Д. Оптимизация филиальной сети. Экономические новости // <http://economic-ua.com/Business/22904>.
11. Офіційний сайт БАКЦ // [http://cca.org.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=60:ccaftercrisis&catid=10:study1&Itemid=8](http://cca.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=60:ccaftercrisis&catid=10:study1&Itemid=8).
12. John Finneran, CFA. Bank Efficiency: Measure With Care // <http://www.fool.com/investing/dividends-income/2006/12/14/bank-efficiency-measure-with-care.aspx>.
13. Офіційний сайт Європейської конфедерації організацій контактних центрів // <http://www.eccco.org/>.
14. Офіційний сайт Національної асоціації контактних центрів (Росія) // <http://contact-centers.ru/>.





Юрій Іващенко

Аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

## Точка зору/

## Порядок проведення взаєморозрахунків за участі державних банків

*У №1 “Вісника НБУ” за 2010 рік автор запропонував механізм залучення комерційних банків до подолання фінансової кризи шляхом проведення взаєморозрахунків\*. У даній публікації, продовжуючи тему, він розкриває технологію погашення дебіторсько-кредиторської заборгованості, регламент дій та пропонує систему мотивації учасників взаєморозрахунку.*

Рефінансування державою трьох комерційних банків не допомогло подолати фінансову кризу в Україні. Дебіторсько-кредиторська заборгованість бюджетів, підприємств, установ та організацій продовжує зростати. Це здебільшого пояснюється всілякими ухиленнями дебіторів від сплати своїх боргів — непідписанням акта звірки платежів, обнулінням поточних рахунків, накладенням арешту, оформленням неліквідної застави тощо.

За таких умов фінансову кризу традиційним способом не подолати і державний бюджет не наповнити. Потрібна технологія, яка б, з одного боку, унеможливила оборудки дебіторів, а з другого — дала їм змогу отримати певний зиск на погашенні боргу. Такою технологією є проведення взаєморозрахунків із застосуванням цінних паперів і системи мотивації учасників (надалі — технологія).

У проведенні взаєморозрахунків за цією технологією братимуть участь: кредитори й дебітори, котрі погашатимуть свою заборгованість; державне підприємство “Розрахунково-борговий центр України” (надалі — Розрахунковий центр), який формуватиме схеми взаєморозрахунків,

взаємодіятиме з боржниками через фірми-агенти, кожна з яких представлятиме інтереси того чи іншого кредитора; уповноважений банк; уповноважені страхові та перестраховальні компанії; Міністерство фінансів; Кабінет Міністрів України.

### ТЕХНОЛОГІЯ ПОГАШЕННЯ ДЕБІТОРСЬКО-КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Технологією передбачається погашення дебіторсько-кредиторської заборгованості шляхом купівлі Розрахунковим центром у кредиторів попередньо оформлених “на себе” переказних векселів із вимогою до своїх дебіторів сплатити борг. Продаж переказних векселів кредиторами здійснюватиметься індосаментом на Розрахунковий центр.

На підставі статті 16 частини 3 Закону України “Про державний бюджет України на 2010 рік” для погашення простроченої заборгованості, оформленої простими векселями на ім'я Мінфіну, кредитори зможуть продавати власні переказні векселі зі знижкою до 50% від їх номінальної вартості. При цьому ринкову вартість переказних векселів кредиторів Розрахунковий центр сплачуватиме своїми простими векселями. Цими отриманими простими векселями боржники сплатять номінальну вартість переказ-

них векселів своїх кредиторів з індосаментом на Розрахунковий центр.

Склад і суми платежів учасників взаєморозрахунку формуватимуться за допомогою розробленої комп'ютерної програми — аж до виявлення дебіторів, згодних погасити свою заборгованість грошовими коштами, у тому числі й грошима отриманого кредиту. Цільове кредитування дебіторів, що замкнуть схему взаєморозрахунків, за клопотанням Розрахункового центру мають здійснювати підпорядковані Мінфіну державні банки.

Залучення дебіторів до взаєморозрахунку здійснюватиметься за відображенням на схемі алгоритмом. При відмові окремих дебіторів від участі у взаєморозрахунках спеціальна комп'ютерна програма в режимі реального часу виключить їх зі схеми таких взаєморозрахунків і запропонує замість них інших дебіторів. Дебіторів, які відмовились від проведення взаєморозрахунку, за окремим договором Розрахункового центру з кредитором передаватимуть до фірм-колекторів.

### РЕГЛАМЕНТ ДІЙ УЧАСНИКІВ ВЗАЄМОРОЗРАХУНКІВ

Розрахунковий центр здійснює такі функції:

1) укладає з одним із уповноважених банків договір про спільну діяльність із проведення взаєморозрахун-

\* Див.: Іващенко Ю. Механізм залучення комерційних банків до інвестування економіки в умовах фінансової кризи // Вісник Національного Банку України. — 2010. — № 1. — С. 54–56.

ків (надалі – ДСД) і відкриває консолідований поточний рахунок ДСД зі спеціальним режимом використання для отримання коштів від дебіторів, що замикають схему взаєморозрахунку та здійснення платіжних операцій за агентськими, страховими й ліцензійними угодами;

2) формує склад фірм-агентів шляхом укладення з ними агентських угод за поданням кредиторів;

3) формує склад страхових і перестраховальних компаній шляхом

укладення з ними угод про страхування фінансових ризиків учасників взаєморозрахунку, що беруть участь у погашенні заборгованості;

4) надає послуги боржникам у розробці та реалізації схем погашення заборгованості учасниками взаєморозрахунку (надалі – схема);

5) аналізує, оцінює ефективність та затверджує схему;

6) контролює проведення взаєморозрахунків між боржниками;

7) виступає повірним, поручите-

лем та гарантом учасників розрахунків у частині погашення заборгованості за технологією;

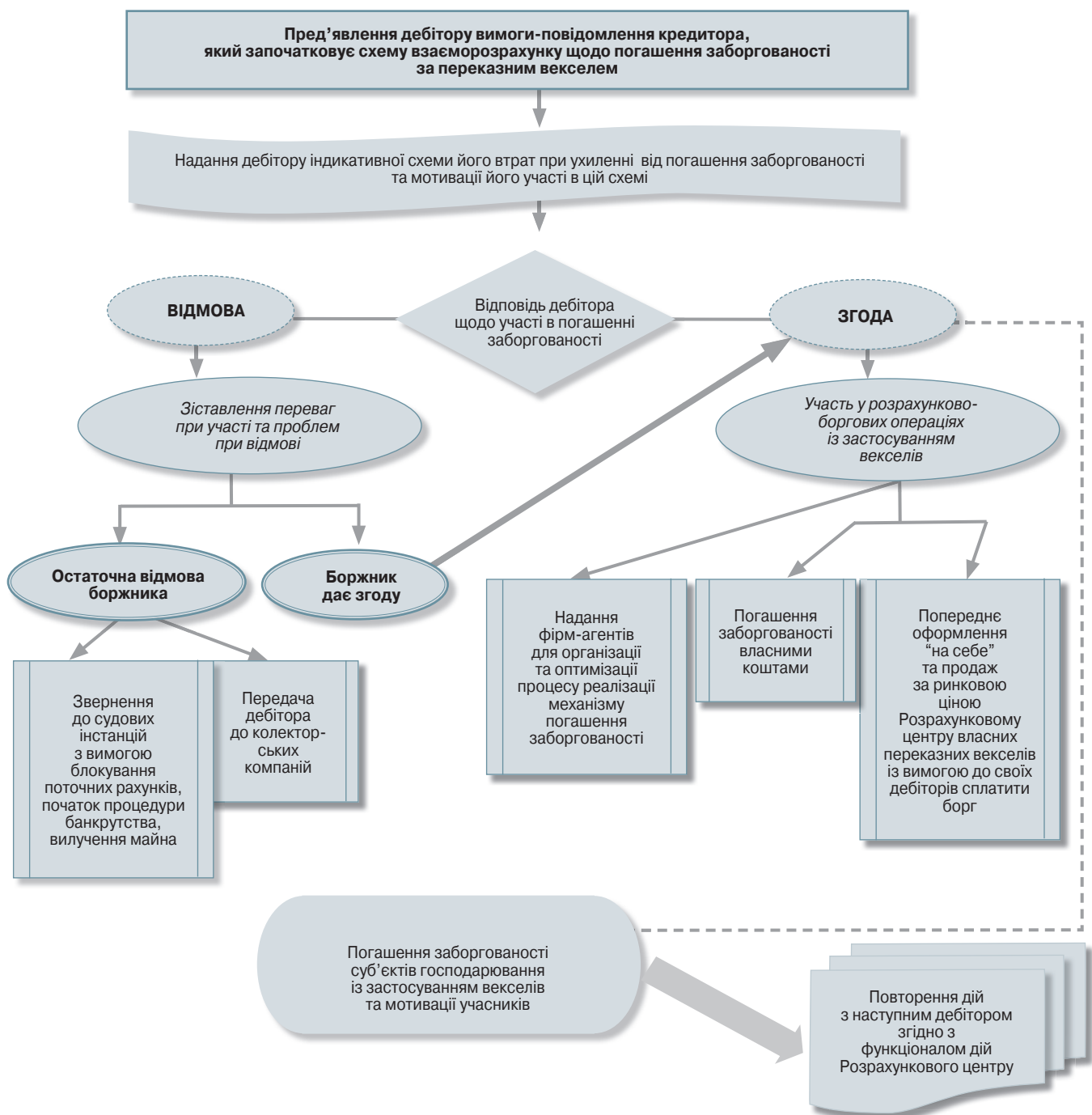
8) веде реєстр учасників взаєморозрахунку, переказних векселів кредиторів, простих векселів Розрахункового центру (надалі – реєстр);

9) веде реєстр договорів купівлі-продажу переказних векселів кредитора та агентських угод;

10) встановлює порядок користування реєстрами;

11) приймає звітність від боржни-

Схема. Алгоритм залучення боржника до схеми погашення заборгованості шляхом взаєморозрахунку



ків, занесених до реєстру;

12) виступає учасником взаєморозрахунків, що бере участь у проведенні розрахунково-боргових операцій, послідовно викупує переказні векселі кредитора з дисконтною знижкою до 50% та пред'являє їх дебіторам до оплати за номінальною вартістю;

13) сплачує ринкову ціну переказних векселів кредитора своїми простими векселями, виходячи з їх номінальної вартості;

14) затверджує список дебіторів, що замикають схему взаєморозрахунку і підлягають кредитуванню уповноваженим банком.

*Фірми-агенти:*

1) затверджуються Розрахунковим центром за поданням кредитора;

2) діють на підставі агентських угод;

3) керуються технологією, методичним забезпеченням та дорученнями Розрахункового центру.

*Уповноважений банк:*

1) оформляє з Розрахунковим центром ДСД із відкриттям консолідованого поточного рахунку;

2) взаємодіє на підставі ДСД з іншими банківськими установами, в яких відкрито поточні рахунки дебіторів, з питань залучення їх до участі у погашенні заборгованості за переказними векселями їхніх кредиторів з індосаментом на Розрахунковий центр;

3) кредитує за рахунок власних коштів дебіторів, що замикають схему взаєморозрахунку та сприяє видачі їм цільових кредитів іншими банками для сплати своєї дебіторської заборгованості за переказними векселями з індосаментом на Розрахунковий центр.

*Кредитори:*

1) рекомендують Розрахунковому центру свою фірму-агента;

2) надають фірмі-агенту розшифровку своєї дебіторської й кредиторської заборгованості, а також розшифровку дебіторської й кредиторської заборгованості своїх дебіторів;

3) оформляють переказні векселі кредитора “на себе” на суму своєї дебіторської заборгованості;

4) за договором купівлі-продажу продають Розрахунковому центру з дисконтною знижкою до 50% оформлені “на себе” переказні векселі кредитора методом індосаменту.

*Дебітори:*

1) надають кредитору розшифровку своєї дебіторської та кредиторської заборгованості;

2) сплачують власну заборгова-

ність за переказними векселями своїх кредиторів коштами, вирученими від продажу Розрахунковому центру з дисконтною знижкою до 50% своєї дебіторської заборгованості, попередньо оформленої переказними векселями кредитора.

*Уповноважені страхові та перестраховальні компанії:*

1) діють від свого імені;

2) керуються угодами та договорами-дорученнями, укладеними з Розрахунковим центром.

*Міністерство фінансів України:*

здійснює методичне та організаційне забезпечення Розрахункового центру.

*Кабінет Міністрів України:*

1) приймає рішення про створення Розрахункового центру;

2) затверджує порядок погашення заборгованості шляхом проведення взаєморозрахунку із застосуванням цінних паперів та мотивації учасників, згідно з яким державним та комунальним підприємствам забороняється ухилятися від участі у схемах взаєморозрахунку.

## МЕХАНІЗМ МОТИВАЦІЇ УЧАСНИКІВ ВЗАЄМОРОЗРАХУНКУ

**Р**озрахунковий центр здійснюватиме мотивацію учасників взаєморозрахунку через близькі до них фірми-агенти, страхові, ліцензійні та інфраструктурні компанії, що візьмуть участь у погашенні заборгованості за рахунок коштів, виручених від погашення заборгованості за даною технологією та в розмірі третини від зробленої кредитором знижки номінальної вартості своїх переказних векселів з індосаментом на Розрахунковий центр.

*Кредитори мотивуватимуться Розрахунковим центром за:*

1) оформлення й внесення своїх реквізитів і звітів до реєстрів Розрахункового центру;

2) підбір і представлення Розрахунковому центру фірми-агента з рекомендацією укласти з нею агентську угоду;

3) забезпечення якості виконання рекомендованою фірмою-агентом умов агентської угоди;

4) оформлення своєї дебіторської заборгованості переказними векселями кредитора “на себе” з подальшим підписанням договору купівлі-продажу, продажем із дисконтною знижкою до 50% та індосаментом їх Розрахунковому центру за участі

фірми-агента;

5) залучення до схеми взаєморозрахунку через фірму-агента своїх дебіторів;

5.1) отримання від них копії статистичного звіту №1-Б “Звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість” за останній місяць та розшифровки їхніх дебіторів і кредиторів;

5.2) досягнення їхньої згоди на сплату заборгованості за схемою взаєморозрахунку;

5.2.1) представлення Розрахунковому центру через фірму-агента кредитора фірми-агента з рекомендацією укласти з нею агентську угоду;

5.2.2) оформлення переказними векселями кредитора “на себе” своєї дебіторської заборгованості з подальшим підписанням договору купівлі-продажу, продажем із дисконтною знижкою до 50% й оформлення індосаменту їх Розрахунковому центру за участі рекомендованої фірми-агента;

6) надання Розрахунковому центру через фірму-агента копії статистичних звітів №1-Б “Звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість” за останній місяць і відповідно оформлених розшифровок дебіторів та кредиторів (своїх та своїх дебіторів).

7) своєчасне інформування Розрахункового центру та внесення змін до схеми взаєморозрахунку через фірму-агента у зв'язку з відмовою від участі хоча б одного з унесених до реєстру дебіторів;

8) цільове оформлення електронного цифрового підпису та встановлення зв'язку з Розрахунковим центром через його Інтернет-портал;

9) надсилання Розрахунковому центру через Інтернет-портал звітів, обумовлених регламентом взаєморозрахунку;

10) продаж Розрахунковому центру переказних векселів кредитора на умовах “товару”, що підпадає під дію Закону України “Про захист прав споживачів” і підлягає заміні на інший (регрес) у разі його незадовільної якості, тобто його неліквідності, доказом чого є відмова дебітора, якому він пред'являється, його погашати (якісним вважається переказний вексель кредитора з індосаментом на Розрахунковий центр, сплачений дебітором дебітора, якому його було пред'явлено).

*Дебітори мотивуватимуться Розрахунковим центром за:*

1) надання згоди на сплату своєї



заборгованості за схемою взаєморозрахунку;

2) участь у платіжних операціях з переказними векселями кредитора, що здійснюються через фірму-агента простими векселями Розрахункового центру (без видачі оригінала);

3) сплату своєї заборгованості за переказними векселями кредитора грошовими коштами, в тому числі й отриманого кредиту.

Уповноважений банк мотивуватиметься Розрахунковим центром за:

1) оформлення з Розрахунковим центром ДСД та обслуговування його консолідованого поточного рахунку і взаємодію з банківськими установами, в яких відкрито поточні рахунки дебіторів;

2) кредитування за рахунок власних коштів та сприяння видачі кредитів іншими банками дебіторам, які замикають схему взаєморозрахунку для оплати ними заборгованості за переказними векселями кредитора з індо-саментом на Розрахунковий центр.

Уповноважені страхові та перестраховальні компанії мотивуватимуться Розрахунковим центром за:

1) документарне, методичне та організаційно-правове забезпечення операцій зі страхування фінансових ризиків учасників взаєморозрахунку;

2) страхування фінансових ризиків учасників взаєморозрахунку.

Ліцензії мотивуватимуться Розрахунковим центром за:

1) передачу Розрахунковому центру права використання інтелектуальної власності у комерційних цілях;

2) системне внесення і надання Розрахунковому центру змін до ліцензійного об'єкта у зв'язку з прийняттям відповідних нормативно-правових актів та норм законодавства.

Інфраструктурні компанії мотивуватимуться Розрахунковим центром за:

1) створення і ведення в електронній формі інформаційних баз кредиторів та дебіторів;

2) формування схем взаєморозрахунку з використанням інформаційних баз кредиторів і дебіторів та комп'ютерної програми;

3) залучення корпоративних дебіторів до участі у схемі взаєморозрахунку;

4) сприяння прийняттю рішень щодо впровадження і реалізації технології погашення заборгованості шляхом взаєморозрахунків.

Демонстраційну схему нарахування учасникам взаєморозрахунку грошової винагороди подано в таблиці.

Таблиця. Система мотивування учасників взаєморозрахунків, які братимуть участь у погашенні заборгованості

| Взаєморозрахунки | Формування доходу                                 |                      | Мотивація учасників взаєморозрахунків за їх дольову участь: |      |                          |       |                |                                                           |       |      |                |       | Розподіл доходу за взаєморозрахунками між учасниками й агентами |                |       |      |                |       |      |                |       |      |                |       |      |                |       |      |                |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |
|------------------|---------------------------------------------------|----------------------|-------------------------------------------------------------|------|--------------------------|-------|----------------|-----------------------------------------------------------|-------|------|----------------|-------|-----------------------------------------------------------------|----------------|-------|------|----------------|-------|------|----------------|-------|------|----------------|-------|------|----------------|-------|------|----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|-----------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|------|------------------|-------|
|                  | ВП <sup>9</sup> , що сплачуються учасниками за ДЗ | Відсоток від суми ДЗ | У наданні агентських послуг:                                |      |                          |       |                | У проведенні взаєморозрахунків шляхом забезпечення схеми: |       |      |                |       | Розподіл доходу за взаєморозрахунками між учасниками й агентами |                |       |      |                |       |      |                |       |      |                |       |      |                |       |      |                |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |
|                  |                                                   |                      | Організаційних <sup>1</sup>                                 |      | Банківських <sup>2</sup> |       |                | ВП                                                        |       |      |                |       | Своїми коштами                                                  |                |       |      |                |       |      |                |       |      |                |       |      |                |       |      |                |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                 |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |      |                  |       |
|                  |                                                   |                      | Агент                                                       | Сума | Дольова участь           | Агент | Дольова участь | К <sub>2</sub>                                            | Базис | Сума | К <sub>3</sub> | Базис | Сума                                                            | К <sub>4</sub> | Базис | Сума | К <sub>5</sub> | Базис | Сума | К <sub>6</sub> | Базис | Сума | К <sub>7</sub> | Базис | Сума | К <sub>8</sub> | Базис | Сума | К <sub>9</sub> | Базис | Сума | К <sub>10</sub> | Базис | Сума | К <sub>11</sub> | Базис | Сума | К <sub>12</sub> | Базис | Сума | К <sub>13</sub> | Базис | Сума | К <sub>14</sub> | Базис | Сума | К <sub>15</sub> | Базис | Сума | К <sub>16</sub> | Базис | Сума | К <sub>17</sub> | Базис | Сума | К <sub>18</sub> | Базис | Сума | К <sub>19</sub> | Базис | Сума | К <sub>20</sub> | Базис | Сума | К <sub>21</sub> | Базис | Сума | К <sub>22</sub> | Базис | Сума | К <sub>23</sub> | Базис | Сума | К <sub>24</sub> | Базис | Сума | К <sub>25</sub> | Базис | Сума | К <sub>26</sub> | Базис | Сума | К <sub>27</sub> | Базис | Сума | К <sub>28</sub> | Базис | Сума | К <sub>29</sub> | Базис | Сума | К <sub>30</sub> | Базис | Сума | К <sub>31</sub> | Базис | Сума | К <sub>32</sub> | Базис | Сума | К <sub>33</sub> | Базис | Сума | К <sub>34</sub> | Базис | Сума | К <sub>35</sub> | Базис | Сума | К <sub>36</sub> | Базис | Сума | К <sub>37</sub> | Базис | Сума | К <sub>38</sub> | Базис | Сума | К <sub>39</sub> | Базис | Сума | К <sub>40</sub> | Базис | Сума | К <sub>41</sub> | Базис | Сума | К <sub>42</sub> | Базис | Сума | К <sub>43</sub> | Базис | Сума | К <sub>44</sub> | Базис | Сума | К <sub>45</sub> | Базис | Сума | К <sub>46</sub> | Базис | Сума | К <sub>47</sub> | Базис | Сума | К <sub>48</sub> | Базис | Сума | К <sub>49</sub> | Базис | Сума | К <sub>50</sub> | Базис | Сума | К <sub>51</sub> | Базис | Сума | К <sub>52</sub> | Базис | Сума | К <sub>53</sub> | Базис | Сума | К <sub>54</sub> | Базис | Сума | К <sub>55</sub> | Базис | Сума | К <sub>56</sub> | Базис | Сума | К <sub>57</sub> | Базис | Сума | К <sub>58</sub> | Базис | Сума | К <sub>59</sub> | Базис | Сума | К <sub>60</sub> | Базис | Сума | К <sub>61</sub> | Базис | Сума | К <sub>62</sub> | Базис | Сума | К <sub>63</sub> | Базис | Сума | К <sub>64</sub> | Базис | Сума | К <sub>65</sub> | Базис | Сума | К <sub>66</sub> | Базис | Сума | К <sub>67</sub> | Базис | Сума | К <sub>68</sub> | Базис | Сума | К <sub>69</sub> | Базис | Сума | К <sub>70</sub> | Базис | Сума | К <sub>71</sub> | Базис | Сума | К <sub>72</sub> | Базис | Сума | К <sub>73</sub> | Базис | Сума | К <sub>74</sub> | Базис | Сума | К <sub>75</sub> | Базис | Сума | К <sub>76</sub> | Базис | Сума | К <sub>77</sub> | Базис | Сума | К <sub>78</sub> | Базис | Сума | К <sub>79</sub> | Базис | Сума | К <sub>80</sub> | Базис | Сума | К <sub>81</sub> | Базис | Сума | К <sub>82</sub> | Базис | Сума | К <sub>83</sub> | Базис | Сума | К <sub>84</sub> | Базис | Сума | К <sub>85</sub> | Базис | Сума | К <sub>86</sub> | Базис | Сума | К <sub>87</sub> | Базис | Сума | К <sub>88</sub> | Базис | Сума | К <sub>89</sub> | Базис | Сума | К <sub>90</sub> | Базис | Сума | К <sub>91</sub> | Базис | Сума | К <sub>92</sub> | Базис | Сума | К <sub>93</sub> | Базис | Сума | К <sub>94</sub> | Базис | Сума | К <sub>95</sub> | Базис | Сума | К <sub>96</sub> | Базис | Сума | К <sub>97</sub> | Базис | Сума | К <sub>98</sub> | Базис | Сума | К <sub>99</sub> | Базис | Сума | К <sub>100</sub> | Базис | Сума | К <sub>101</sub> | Базис | Сума | К <sub>102</sub> | Базис | Сума | К <sub>103</sub> | Базис | Сума | К <sub>104</sub> | Базис | Сума | К <sub>105</sub> | Базис | Сума | К <sub>106</sub> | Базис | Сума | К <sub>107</sub> | Базис | Сума | К <sub>108</sub> | Базис | Сума | К <sub>109</sub> | Базис | Сума | К <sub>110</sub> | Базис | Сума | К <sub>111</sub> | Базис | Сума | К <sub>112</sub> | Базис | Сума | К <sub>113</sub> | Базис | Сума | К <sub>114</sub> | Базис | Сума | К <sub>115</sub> | Базис | Сума | К <sub>116</sub> | Базис | Сума | К <sub>117</sub> | Базис | Сума | К <sub>118</sub> | Базис | Сума | К <sub>119</sub> | Базис | Сума | К <sub>120</sub> | Базис | Сума | К <sub>121</sub> | Базис | Сума | К <sub>122</sub> | Базис | Сума | К <sub>123</sub> | Базис | Сума | К <sub>124</sub> | Базис | Сума | К <sub>125</sub> | Базис | Сума | К <sub>126</sub> | Базис | Сума | К <sub>127</sub> | Базис | Сума | К <sub>128</sub> | Базис | Сума | К <sub>129</sub> | Базис | Сума | К <sub>130</sub> | Базис | Сума | К <sub>131</sub> | Базис | Сума | К <sub>132</sub> | Базис | Сума | К <sub>133</sub> | Базис | Сума | К <sub>134</sub> | Базис | Сума | К <sub>135</sub> | Базис | Сума | К <sub>136</sub> | Базис | Сума | К <sub>137</sub> | Базис | Сума | К <sub>138</sub> | Базис | Сума | К <sub>139</sub> | Базис | Сума | К <sub>140</sub> | Базис | Сума | К <sub>141</sub> | Базис | Сума | К <sub>142</sub> | Базис | Сума | К <sub>143</sub> | Базис | Сума | К <sub>144</sub> | Базис | Сума | К <sub>145</sub> | Базис | Сума | К <sub>146</sub> | Базис | Сума | К <sub>147</sub> | Базис | Сума | К <sub>148</sub> | Базис | Сума | К <sub>149</sub> | Базис | Сума | К <sub>150</sub> | Базис | Сума | К <sub>151</sub> | Базис | Сума | К <sub>152</sub> | Базис | Сума | К <sub>153</sub> | Базис | Сума | К <sub>154</sub> | Базис | Сума | К <sub>155</sub> | Базис | Сума | К <sub>156</sub> | Базис | Сума | К <sub>157</sub> | Базис | Сума | К <sub>158</sub> | Базис | Сума | К <sub>159</sub> | Базис | Сума | К <sub>160</sub> | Базис | Сума | К <sub>161</sub> | Базис | Сума | К <sub>162</sub> | Базис | Сума | К <sub>163</sub> | Базис | Сума | К <sub>164</sub> | Базис | Сума | К <sub>165</sub> | Базис | Сума | К <sub>166</sub> | Базис | Сума | К <sub>167</sub> | Базис | Сума | К <sub>168</sub> | Базис | Сума | К <sub>169</sub> | Базис | Сума | К <sub>170</sub> | Базис | Сума | К <sub>171</sub> | Базис | Сума | К <sub>172</sub> | Базис | Сума | К <sub>173</sub> | Базис | Сума | К <sub>174</sub> | Базис | Сума | К <sub>175</sub> | Базис | Сума | К <sub>176</sub> | Базис | Сума | К <sub>177</sub> | Базис | Сума | К <sub>178</sub> | Базис | Сума | К <sub>179</sub> | Базис | Сума | К <sub>180</sub> | Базис | Сума | К <sub>181</sub> | Базис | Сума | К <sub>182</sub> | Базис | Сума | К <sub>183</sub> | Базис | Сума | К <sub>184</sub> | Базис | Сума | К <sub>185</sub> | Базис | Сума | К <sub>186</sub> | Базис | Сума | К <sub>187</sub> | Базис | Сума | К <sub>188</sub> | Базис | Сума | К <sub>189</sub> | Базис | Сума | К <sub>190</sub> | Базис | Сума | К <sub>191</sub> | Базис | Сума | К <sub>192</sub> | Базис | Сума | К <sub>193</sub> | Базис | Сума | К <sub>194</sub> | Базис | Сума | К <sub>195</sub> | Базис | Сума | К <sub>196</sub> | Базис | Сума | К <sub>197</sub> | Базис | Сума | К <sub>198</sub> | Базис | Сума | К <sub>199</sub> | Базис | Сума | К <sub>200</sub> | Базис | Сума | К <sub>201</sub> | Базис | Сума | К <sub>202</sub> | Базис | Сума | К <sub>203</sub> | Базис | Сума | К <sub>204</sub> | Базис | Сума | К <sub>205</sub> | Базис | Сума | К <sub>206</sub> | Базис | Сума | К <sub>207</sub> | Базис | Сума | К <sub>208</sub> | Базис | Сума | К <sub>209</sub> | Базис | Сума | К <sub>210</sub> | Базис | Сума | К <sub>211</sub> | Базис | Сума | К <sub>212</sub> | Базис | Сума | К <sub>213</sub> | Базис | Сума | К <sub>214</sub> | Базис | Сума | К <sub>215</sub> | Базис | Сума | К <sub>216</sub> | Базис | Сума | К <sub>217</sub> | Базис | Сума | К <sub>218</sub> | Базис | Сума | К <sub>219</sub> | Базис | Сума | К <sub>220</sub> | Базис | Сума | К <sub>221</sub> | Базис | Сума | К <sub>222</sub> | Базис | Сума | К <sub>223</sub> | Базис | Сума | К <sub>224</sub> | Базис | Сума | К <sub>225</sub> | Базис | Сума | К <sub>226</sub> | Базис | Сума | К <sub>227</sub> | Базис | Сума | К <sub>228</sub> | Базис | Сума | К <sub>229</sub> | Базис | Сума | К <sub>230</sub> | Базис | Сума | К <sub>231</sub> | Базис | Сума | К <sub>232</sub> | Базис | Сума | К <sub>233</sub> | Базис | Сума | К <sub>234</sub> | Базис | Сума | К <sub>235</sub> | Базис | Сума | К <sub>236</sub> | Базис | Сума | К <sub>237</sub> | Базис | Сума | К <sub>238</sub> | Базис | Сума | К <sub>239</sub> | Базис | Сума | К <sub>240</sub> | Базис | Сума | К <sub>241</sub> | Базис | Сума | К <sub>242</sub> | Базис | Сума | К <sub>243</sub> | Базис | Сума | К <sub>244</sub> | Базис | Сума | К <sub>245</sub> | Базис | Сума | К <sub>246</sub> | Базис | Сума | К <sub>247</sub> | Базис | Сума | К <sub>248</sub> | Базис | Сума | К <sub>249</sub> | Базис | Сума | К <sub>250</sub> | Базис | Сума | К <sub>251</sub> | Базис | Сума | К <sub>252</sub> | Базис | Сума | К <sub>253</sub> | Базис | Сума | К <sub>254</sub> | Базис | Сума | К <sub>255</sub> | Базис | Сума | К <sub>256</sub> | Базис | Сума | К <sub>257</sub> | Базис | Сума | К <sub>258</sub> | Базис | Сума | К <sub>259</sub> | Базис | Сума | К <sub>260</sub> | Базис | Сума | К <sub>261</sub> | Базис | Сума | К <sub>262</sub> | Базис | Сума | К <sub>263</sub> | Базис | Сума | К <sub>264</sub> | Базис | Сума | К <sub>265</sub> | Базис | Сума | К <sub>266</sub> | Базис | Сума | К <sub>267</sub> | Базис | Сума | К <sub>268</sub> | Базис | Сума | К <sub>269</sub> | Базис | Сума | К <sub>270</sub> | Базис | Сума | К <sub>271</sub> | Базис | Сума | К <sub>272</sub> | Базис | Сума | К <sub>273</sub> | Базис | Сума | К <sub>274</sub> | Базис | Сума | К <sub>275</sub> | Базис | Сума | К <sub>276</sub> | Базис | Сума | К <sub>277</sub> | Базис | Сума | К <sub>278</sub> | Базис | Сума | К <sub>279</sub> | Базис | Сума | К <sub>280</sub> | Базис | Сума | К <sub>281</sub> | Базис | Сума | К <sub>282</sub> | Базис | Сума | К <sub>283</sub> | Базис | Сума | К <sub>284</sub> | Базис | Сума | К <sub>285</sub> | Базис | Сума | К <sub>286</sub> | Базис | Сума | К <sub>287</sub> | Базис | Сума | К <sub>288</sub> | Базис | Сума | К <sub>289</sub> | Базис | Сума | К <sub>290</sub> | Базис | Сума | К <sub>291</sub> | Базис | Сума | К <sub>292</sub> | Базис | Сума | К <sub>293</sub> | Базис | Сума | К <sub>294</sub> | Базис | Сума | К <sub>295</sub> | Базис | Сума | К <sub>296</sub> | Базис | Сума | К <sub>297</sub> | Базис | Сума | К <sub>298</sub> | Базис | Сума | К <sub>299</sub> | Базис | Сума | К <sub>300</sub> | Базис | Сума | К <sub>301</sub> | Базис | Сума | К <sub>302</sub> | Базис | Сума | К <sub>303</sub> | Базис | Сума | К <sub>304</sub> | Базис | Сума | К <sub>305</sub> | Базис | Сума | К <sub>306</sub> | Базис | Сума | К <sub>307</sub> | Базис | Сума | К <sub>308</sub> | Базис | Сума | К <sub>309</sub> | Базис | Сума | К <sub>310</sub> | Базис | Сума | К <sub>311</sub> | Базис | Сума | К <sub>312</sub> | Базис | Сума | К <sub>313</sub> | Базис | Сума | К <sub>314</sub> | Базис | Сума | К <sub>315</sub> | Базис | Сума | К <sub>316</sub> | Базис | Сума | К <sub>317</sub> | Базис | Сума | К <sub>318</sub> | Базис | Сума | К <sub>319</sub> | Базис | Сума | К <sub>320</sub> | Базис | Сума | К <sub>321</sub> | Базис | Сума | К <sub>322</sub> | Базис | Сума | К <sub>323</sub> | Базис | Сума | К <sub>324</sub> | Базис | Сума | К <sub>325</sub> | Базис | Сума | К <sub>326</sub> | Базис | Сума | К <sub>327</sub> | Базис | Сума | К <sub>328</sub> | Базис | Сума | К <sub>329</sub> | Базис | Сума | К <sub>330</sub> | Базис | Сума | К <sub>331</sub> | Базис | Сума | К <sub>332</sub> | Базис | Сума | К <sub>333</sub> | Базис | Сума | К <sub>334</sub> | Базис | Сума | К <sub>335</sub> | Базис | Сума | К <sub>336</sub> | Базис | Сума | К <sub>337</sub> | Базис | Сума | К <sub>338</sub> | Базис | Сума | К <sub>339</sub> | Базис | Сума | К <sub>340</sub> | Базис | Сума | К <sub>341</sub> | Базис | Сума | К <sub>342</sub> | Базис | Сума | К <sub>343</sub> | Базис | Сума | К <sub>344</sub> | Базис | Сума | К <sub>345</sub> | Базис | Сума | К <sub>346</sub> | Базис | Сума | К <sub>347</sub> | Базис | Сума | К <sub>348</sub> | Базис | Сума | К <sub>349</sub> | Базис | Сума | К <sub>350</sub> | Базис | Сума | К <sub>351</sub> | Базис | Сума | К <sub>352</sub> | Базис | Сума | К <sub>353</sub> | Базис | Сума | К <sub>354</sub> | Базис | Сума | К <sub>355</sub> | Базис | Сума | К <sub>356</sub> | Базис | Сума | К <sub>357</sub> | Базис | Сума | К <sub>358</sub> | Базис | Сума | К <sub>359</sub> | Базис | Сума | К <sub>360</sub> | Базис | Сума | К <sub>361</sub> | Базис | Сума | К <sub>362</sub> | Базис | Сума | К <sub>363</sub> | Базис | Сума | К <sub>364</sub> | Базис | Сума | К <sub>365</sub> | Базис | Сума | К <sub>366</sub> | Базис | Сума | К <sub>367</sub> | Базис | Сума | К <sub>368</sub> | Базис | Сума | К <sub>369</sub> | Базис | Сума | К <sub>370</sub> | Базис | Сума | К <sub>371</sub> | Базис | Сума | К <sub>372</sub> | Базис | Сума | К <sub>373</sub> | Базис | Сума | К <sub>374</sub> | Базис | Сума | К <sub>375</sub> | Базис | Сума | К <sub>376</sub> | Базис | Сума | К <sub>377</sub> | Базис | Сума | К <sub>378</sub> | Базис | Сума | К <sub>379</sub> | Базис | Сума | К <sub>380</sub> | Базис | Сума | К <sub>381</sub> | Базис | Сума | К <sub>382</sub> | Базис | Сума | К <sub>383</sub> | Базис | Сума | К <sub>384</sub> | Базис | Сума | К <sub>385</sub> | Базис | Сума | К <sub>386</sub> | Базис | Сума | К <sub>387</sub> | Базис | Сума | К <sub>388</sub> | Базис | Сума | К <sub>389</sub> | Базис | Сума | К <sub>390</sub> | Базис | Сума | К <sub>391</sub> | Базис | Сума | К <sub>392</sub> | Базис | Сума | К <sub>393</sub> | Базис | Сума | К <sub>394</sub> | Базис | Сума | К <sub>395</sub> | Базис | Сума | К <sub>396</sub> | Базис | Сума | К <sub>397</sub> | Базис | Сума | К <sub>398</sub> | Базис | Сума | К <sub>399</sub> | Базис | Сума | К <sub>400</sub> | Базис | Сума | К <sub>401</sub> | Базис | Сума | К <sub>402</sub> | Базис | Сума | К <sub>403</sub> | Базис | Сума | К <sub>404</sub> | Базис | Сума | К <sub>405</sub> | Базис | Сума | К <sub>406</sub> | Базис | Сума | К <sub>407</sub> | Базис | Сума | К <sub>408</sub> | Базис | Сума | К <sub>409</sub> | Базис | Сума | К <sub>410</sub> | Базис | Сума | К <sub>411</sub> | Базис | Сума | К <sub>412</sub> | Базис | Сума | К <sub>413</sub> | Базис | Сума | К <sub>414</sub> | Базис | Сума | К <sub>415</sub> | Базис | Сума | К <sub>416</sub> | Базис | Сума | К <sub>417</sub> | Базис | Сума | К <sub>418</sub> | Базис | Сума | К <sub>419</sub> | Базис | Сума | К <sub>420</sub> | Базис |

## Монети України/

# Про введення в обіг пам'ятної монети “Олександр Богомолець”

**Н**аціональний банк України, продовжуючи серію “Видатні особистості України”, 29 квітня 2011 року ввів в обіг пам'ятну монету номіналом 5 гривень, присвячену 130-річчю від дня народження основоположника вітчизняної школи патофізіологів, державного і громадського діяча, президента АН УРСР (1930–1946) — Олександра Богомольця, який присвятив життя самовідданій праці у сфері біологічної науки і медицини.

Монету виготовлено зі срібла 925 проби. Категорія якості карбування — пруф, маса дорогоцінного металу в чистоті — 15.55 г, діаметр — 33.0 мм, тираж — 5 000 штук. Гурт монети гладкий із заглибленими написами, якими зазначено метал, його пробу — **Ag 925**, масу дорогоцінного металу в чистоті — **15.55**; на гурті також розміщено логотип Монетного двору Національного банку України.

На аверсі розміщено: угорі — малий Державний герб України та напис півколом — **НАЦІОНАЛЬНИЙ БАНК УКРАЇНИ**, на тлі фрагмента електрокардіограми зображено руки дитини і дорослої людини,

що тягнуться одна до одної, — композицію, яка символізує один із напрямів діяльності вченого, за ініціативи якого було відкрито (1941) перший у світі диспансер по боротьбі з передчасним старінням, на базі якого згодом було створено інститут геронтології; праворуч на дзеркальному тлі розміщено номінал монети — **5 / ГРИВЕНЬ** та рік карбування — **2011**.

На реверсі зображено портрет Олександра Богомольця, ліворуч від якого вертикально розміщено написи: **ОЛЕКСАНДР / БОГОМОЛЕЦЬ / 1881 — 1946**, факсиміле.

Художники — Володимир Таран, Олександр Харук, Сергій Харук.

Скульптори — Святослав Іваненко, Володимир Атаманчук.

Пам'ятна монета номіналом 5 гривень “Олександр Богомолець” є дійсним платіжним засобом України та обов'язкова до приймання без будь-яких обмежень за її номінальною вартістю до всіх видів платежів, а також для зарахування на розрахункові рахунки, вклади, акредитиви та для переказів.



## Конкурс на кращу монету року

*Національний банк України оголосив конкурс “Краща монета року України”, на який будуть подані пам'ятні монети України, відкарбовані на Монетному дворі Національного банку України і введені в обіг протягом 2010 року.*

**К**онкурс проводиться з метою визначення рейтингової шкали пам'ятних монет, випущених в обіг Національним банком України, професійного рівня учасників як творчого, так і виробничого процесу, а також стимулювання та заохочення художників і скульпторів до пошуку нових ідей, привернення уваги широких кіл громадськості до мистецтва пластики, пропаганди державотворчих ідей та цілей.

Конкурс проводиться в таких номінаціях:

- *краща монета року;*
- *унікальне ідейне рішення;*
- *найкраще художнє рішення.*

Згідно з положенням про конкурс він проходитиме в два етапи.

На першому (з 20 червня по 20 серпня 2011 року) триватиме голосування за кращу монету у кожній номінації. Оцінюватимуться всі пам'ятні та ювілейні монети України, які офіційно

введені в обіг Національним банком України з 1 січня до 31 грудня 2010 року<sup>1</sup>. У голосуванні можуть взяти участь усі бажаючі, які в установлені строки надішлють заповнену анкету для визначення кращої монети року на електронну адресу: [moneta@bank.gov.ua](mailto:moneta@bank.gov.ua) або винесуть анкету в спеціально облаштовану скриньку в територіальних управліннях Національного банку України.

Асоціація нумізматів України організує голосування в своїх осередках і після закінчення терміну, визначеного для цього, підрахує анкети і голоси у розрізі монет і надішле

<sup>1</sup> Нумізматичні описи та кольорові фотозображення пам'ятних монет України 2010 року карбування розміщувалися упродовж цього ж року на сторінках журналу “Вісник Національного банку України”, за весь рік їх зібрано і впорядковано за серіями в п'ятнадцятому випуску (видання 2011 року) інформаційно-довідкового журналу “Банкноти і монети України”, а також розміщено на офіційному веб-сайті Національного банку України в мережі Інтернет за адресою: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

офіційного листа з результатами голосування та анкети до Національного банку України.

На другому етапі конкурсу члени комісії шляхом таємного голосування визначать переможця конкурсу в кожній номінації (серед авторів трьох обраних монет), результати якого голова комісії оголосить на засіданні. До складу комісії включаються фахівці Національного банку України та Банкнотно-монетного двору, представники Експертної ради з питань дизайну пам'ятних монет України, уповноважені представники Асоціації нумізматів України.

Інформацію про результати другого етапу конкурсу буде розміщено на офіційному сайті Національного банку України в мережі Інтернет, у засобах масової інформації, зокрема в журналах “Вісник Національного банку України” та “Банкноти і монети України”.



## Основні показники діяльності банків України на 1 червня 2011 року

| №<br>п/п                 | Назва показника                                                              | 01.01.<br>2006 р. | 01.01.<br>2007 р. | 01.01.<br>2008 р. | 01.01.<br>2009 р. | 01.01.<br>2010 р. | 01.01.<br>2011 р. | 01.06.<br>2011 р. |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 1                        | Кількість зареєстрованих банків                                              | 186               | 193               | 198               | 198               | 197               | 194               | 197               |
| 2                        | Вилучено з Державного реєстру банків (з початку року)                        | 1                 | 6                 | 1                 | 7                 | 6                 | 6                 | 0                 |
| 3                        | Кількість банків, що перебувають у стадії ліквідації                         | 20                | 19                | 19                | 13                | 14                | 18                | 19                |
| 4                        | Кількість діючих банків                                                      | 165               | 170               | 175               | 184               | 182               | 176               | 176               |
| 4.1                      | Із них: з іноземним капіталом;                                               | 23                | 35                | 47                | 53                | 51                | 55                | 54                |
| 4.1.1                    | у тому числі зі 100-відсотковим іноземним капіталом                          | 9                 | 13                | 17                | 17                | 18                | 20                | 20                |
| 5                        | Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків, %                   | 19.5              | 27.6              | 35.0              | 36.7              | 35.8              | 40.6              | 39.9              |
| <b>Активи, млн. грн.</b> |                                                                              |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |
| 1                        | Активи, всього                                                               | 213 878           | 340 179           | 599 396           | 926 086           | 880 302           | 942 088           | 1 008 632         |
| 1.1                      | Загальні активи (не скориговані на резерви під активні операції)             | 223 024           | 353 086           | 619 004           | 973 332           | 1 001 626         | 1 090 248         | 1 168 477         |
| 2                        | Готівкові кошти та банківські метали                                         | 7 628             | 11 430            | 18 313            | 20 668            | 21 725            | 26 749            | 26 689            |
| 3                        | Кошти в Національному банку України                                          | 17 382            | 15 280            | 19 120            | 18 768            | 23 337            | 26 190            | 25 652            |
| 4                        | Кореспондентські рахунки, відкриті в інших банках                            | 11 589            | 18 535            | 26 293            | 40 406            | 51 323            | 67 596            | 79 326            |
| 5                        | Кредити надані                                                               | 156 268           | 269 294           | 485 368           | 792 244           | 747 348           | 755 030           | 786 412           |
| 5.1                      | У тому числі: кредити, надані суб'єктам господарювання;                      | 109 020           | 167 661           | 276 184           | 472 584           | 474 991           | 508 288           | 541 807           |
| 5.2                      | кредити, надані фізичним особам                                              | 33 156            | 77 755            | 153 633           | 268 857           | 222 538           | 186 540           | 182 837           |
| 6                        | Довгострокові кредити                                                        | 86 227            | 157 224           | 291 963           | 507 715           | 441 778           | 420 061           | 428 818           |
| 6.1                      | Із них: довгострокові кредити, надані суб'єктам господарювання               | 58 528            | 90 576            | 156 355           | 266 204           | 244 412           | 262 199           | 281 378           |
| 7                        | Прострочена заборгованість за кредитами                                      | 3 379             | 4 456             | 6 357             | 18 015            | 69 935            | 84 851            | 86 443            |
| 8                        | Вкладення в цінні папери                                                     | 14 338            | 14 466            | 28 693            | 40 610            | 39 335            | 83 559            | 97 838            |
| 9                        | Резерви під активні операції банків                                          | 9 370             | 13 289            | 20 188            | 48 409            | 122 433           | 148 839           | 160 419           |
| 9.1                      | Відсоток виконання формування резерву                                        | 100.1             | 100.1             | 100.04            | 100.1             | 100.05            | 100.01            | 100.01            |
| 9.2                      | У тому числі резерв на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями | 8 328             | 12 246            | 18 477            | 44 502            | 99 238            | 112 965           | 122 115           |
| <b>Пасиви, млн. грн.</b> |                                                                              |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |
| 1                        | Пасиви, всього                                                               | 213 878           | 340 179           | 599 396           | 926 086           | 880 302           | 942 088           | 1 008 632         |
| 2                        | Власний капітал                                                              | 25 451            | 42 566            | 69 578            | 119 263           | 115 175           | 137 725           | 142 910           |
| 2.1                      | У тому числі: сплачений зареєстрований статутний капітал                     | 16 144            | 26 266            | 42 873            | 82 454            | 119 189           | 145 857           | 153 277           |
| 2.2                      | Частка капіталу в пасажах, %                                                 | 11.9              | 12.5              | 11.6              | 12.9              | 13.1              | 14.6              | 14.2              |
| 3                        | Зобов'язання банків                                                          | 188 427           | 297 613           | 529 818           | 806 823           | 765 127           | 804 363           | 865 722           |
| 3.1                      | У тому числі кошти суб'єктів господарювання;                                 | 61 214            | 76 898            | 111 995           | 143 928           | 115 204           | 144 038           | 167 580           |
| 3.1.1                    | із них строкові кошти суб'єктів господарювання                               | 26 807            | 37 675            | 54 189            | 73 352            | 50 511            | 55 276            | 58 748            |
| 3.2                      | Кошти фізичних осіб;                                                         | 72 542            | 106 078           | 163 482           | 213 219           | 210 006           | 270 733           | 292 318           |
| 3.2.1                    | із них строкові кошти фізичних осіб                                          | 55 257            | 81 850            | 125 625           | 175 142           | 155 201           | 206 630           | 220 697           |
| <b>Довідково</b>         |                                                                              |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |
| 1                        | Регулятивний капітал, млн. грн.                                              | 26 373            | 41 148            | 72 265            | 123 066           | 135 802           | 160 897           | 167 292           |
| 2                        | Адекватність регулятивного капіталу (H2)                                     | 14.95             | 14.19             | 13.92             | 14.01             | 18.08             | 20.83             | 20.24             |
| 3                        | Доходи, млн. грн.                                                            | 27 537            | 41 645            | 68 185            | 122 580           | 142 995           | 136 848           | 56 718            |
| 4                        | Витрати, млн. грн.                                                           | 25 367            | 37 501            | 61 565            | 115 276           | 181 445           | 149 875           | 57 725            |
| 5                        | Результат діяльності, млн. грн.                                              | 2 170             | 4 144             | 6 620             | 7 304             | -38 450           | -13 027           | -1 007            |
| 6                        | Рентабельність активів, %                                                    | 1.31              | 1.61              | 1.50              | 1.03              | -4.38             | -1.45             | -0.25             |
| 7                        | Рентабельність капіталу, %                                                   | 10.39             | 13.52             | 12.67             | 8.51              | -32.52            | -10.19            | -1.74             |
| 8                        | Чиста процентна маржа, %                                                     | 4.90              | 5.30              | 5.03              | 5.30              | 6.21              | 5.79              | 5.44              |
| 9                        | Чистий спред, %                                                              | 5.78              | 5.76              | 5.31              | 5.18              | 5.29              | 4.84              | 4.66              |

На замовлення "Вісника НБУ" матеріал підготовлено працівниками управління аналізу діяльності системи банків департаменту нормативно-методологічного забезпечення банківського регулювання та нагляду Національного банку України.



## Спеціально для "Вісника НБУ"/

## Основні монетарні параметри грошово-кредитного ринку України у травні 2011 року

## Обсяги кредитів, наданих Національним банком для підтримання ліквідності банків України у травні 2011 р. (в розрізі інструментів)

| Показники                                                                | 2011 р. | Відсотки                |  |
|--------------------------------------------------------------------------|---------|-------------------------|--|
|                                                                          |         | У тому числі за травень |  |
| Обсяги рефінансування банків, усього                                     | 100.00  | –                       |  |
| У тому числі через:                                                      |         |                         |  |
| – кредити "овернайт", надані через постійно діючу лінію рефінансування   | 71.3    | –                       |  |
| – кредити рефінансування, надані шляхом проведення тендера               | 28.7    | –                       |  |
| – операції прямого РЕПО                                                  | –       | –                       |  |
| – інші кредити                                                           | –       | –                       |  |
| – стабілізаційний кредит                                                 | –       | –                       |  |
| – кредити, надані для фінансування чемпіонату Європи з футболу 2012 року | –       | –                       |  |

## Середньозважена процентна ставка за кредитами, наданими Національним банком для підтримання ліквідності банків України у травні 2011 р.

| Показники                                                                    | 2011 р. | Відсотки річні          |  |
|------------------------------------------------------------------------------|---------|-------------------------|--|
|                                                                              |         | У тому числі за травень |  |
| Середньозважена процентна ставка за кредитами рефінансування, всього         | 9.83    | –                       |  |
| У тому числі за:                                                             |         |                         |  |
| – кредитами "овернайт", наданими через постійно діючу лінію рефінансування   | 9.76    | –                       |  |
| – кредитами, наданими шляхом проведення тендера                              | 10.0    | –                       |  |
| – операціями прямого РЕПО (розрахунково)                                     | –       | –                       |  |
| – іншими кредитами                                                           | –       | –                       |  |
| – стабілізаційним кредитом                                                   | –       | –                       |  |
| – кредитами, наданими для фінансування чемпіонату Європи з футболу 2012 року | –       | –                       |  |

## Процентні ставки банків за кредитами та депозитами у національній валюті у травні 2011 р.\*

| Продовження таблиці за предметами та депозитами у національній валюті у травні 2011 р.                                          |                                            |                 | Відсотки річні |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|-----------------|----------------|
| Показники                                                                                                                       |                                            | Травень 2011 р. |                |
| <b>На міжбанківському ринку:</b>                                                                                                |                                            |                 |                |
|                                                                                                                                 | за кредитами, наданими іншим банкам        |                 | 4.5            |
|                                                                                                                                 | за кредитами, отриманими від інших банків  |                 | 4.5            |
|                                                                                                                                 | за депозитами, розміщеними в інших банках  |                 | 5.4            |
|                                                                                                                                 | за депозитами, залученими від інших банків |                 | 5.4            |
| <b>На небанківському ринку:</b>                                                                                                 |                                            |                 |                |
|                                                                                                                                 | за кредитами**                             |                 | 13.4           |
|                                                                                                                                 | за депозитами                              |                 | 6.4            |
| <small>* За щоденною звітністю банків; відображено вартість кредитів (депозитів), фактично наданих (отриманих) банками.</small> |                                            |                 |                |
| <small>** Без урахування ставок за кредитами "овердрафт".</small>                                                               |                                            |                 |                |

\* За щоденною звітністю банків; відображено вартість кредитів (депозитів), фактично наданих (отриманих) банками.

\*\* Без урахування ставок за кредитами "овердрафт".

## Темпи зростання грошової маси у травні 2011 р.

| Агрегати грошової маси                                        | 01.01.2011 р. |           | 01.02.2011 р. |           | 01.03.2011 р. |           | 01.04.2011 р. |           | 01.05.2011 р. |           | 01.06.2011 р. |           |
|---------------------------------------------------------------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-----------|
|                                                               | %             | Млн. грн. | %             | Млн. грн. | %             | Млн. грн. | %             | Млн. грн. | %             | Млн. грн. | %             | Млн. грн. |
| <b>Готівка. Гроші поза банками</b>                            |               |           |               |           |               |           |               |           |               |           |               |           |
| M0, % до початку року                                         | 116.5         | 25 960.5  | 96.3          | –6 751.6  | 97.0          | –5 429.5  | 98.1          | –3 461.5  | 101.2         | 2 209.4   | 100.9         | 1 693.5   |
| <b>M0 + переказані кошти в національній валюті</b>            |               |           |               |           |               |           |               |           |               |           |               |           |
| M1, % до початку року                                         | 124.0         | 56 145.1  | 98.9          | –3 240.7  | 98.9          | –3 187.1  | 102.4         | 7 023.8   | 105.2         | 15 164.5  | 103.7         | 10 734.3  |
| <b>M1 + переказані кошти в іноземній валюті та інші кошти</b> |               |           |               |           |               |           |               |           |               |           |               |           |
| M2, % до початку року                                         | 123.1         | 112 068.9 | 100.4         | 2 541.2   | 101.0         | 6 255.9   | 103.7         | 21 890.1  | 106.5         | 38 586.6  | 106.0         | 35 943.4  |
| <b>M2 + цінні папери власного боргу банків</b>                |               |           |               |           |               |           |               |           |               |           |               |           |
| M3, % до початку року                                         | 122.7         | 110 573.3 | 100.6         | 3 293.1   | 101.2         | 7 313.9   | 103.9         | 23 508.9  | 106.8         | 40 572.0  | 106.4         | 38 362.6  |

**Примітка.** Облікова ставка Національного банку України у березні 2011 р. не змінювалася і, починаючи з 10.08.2010 р., становить 7.75% річних.

Починаючи з 01.02.2009 р. встановлено такі нормативи обов'язкового резервування для формування банками обов'язкових резервів (постанова Правління Національного банку України від 30.01.2009 р. № 33): за строковими коштами і вкладами (депозитами) юридичних і фізичних осіб у національній валюті – 0; за строковими коштами і вкладками (депозитами) юридичних і фізичних осіб у іноземній валюті – 4; за коштами вкладів (депозитів) юридичних і фізичних осіб у національній валюті на вимогу та коштами на поточних рахунках – 0; за коштами вкладів (депозитів) юридичних і фізичних осіб у іноземній валюті на вимогу та коштами на поточних рахунках – 7, за коштами, які залучені банками від банків-нерезидентів та фінансових організацій-нерезидентів – 2.

Правлінням НБУ прийнято постанову від 29.09.2009 р. № 567, згідно з якою з 02.10.2009 р. за залишками коштів обов'язкових резервів, що перераховані банками на окремий рахунок у Національному банку України, Національний банк нараховує проценти в розмірі 30% від облікової ставки НБУ за умови дотримання банком порядку формування та зберігання обов'язкових резервів.

Правлінням НБУ прийнято постанову від 20.04.2010 р. № 210, згідно з якою з 01.05.2010 року встановлено порядок формування обов'язкових резервів на окремому рахунку в Національному банку України у розмірі 100% від суми обов'язкових резервів, сформованих за попередній звітний період резервування згідно з установленими нормативами на відповідний період; банкам дозволено для покриття обов'язкових резервів зараховувати придбані ними цільові облігації внутрішніх державних позик України, випущені з метою залучення коштів для фінансування заходів, пов'язаних із підготовкою і проведенням чемпіонату Європи 2012 року з футболу в Україні, у розмірі 100% від їх номінальної вартості.

На замовлення "Вісника НБУ" матеріали підготовлено працівниками Генерального департаменту грошово-кредитної політики Національного банку України.

## Ринок державних цінних паперів України у травні 2011 року

## Результати розміщення облігацій внутрішніх державних позик у травні 2011 року

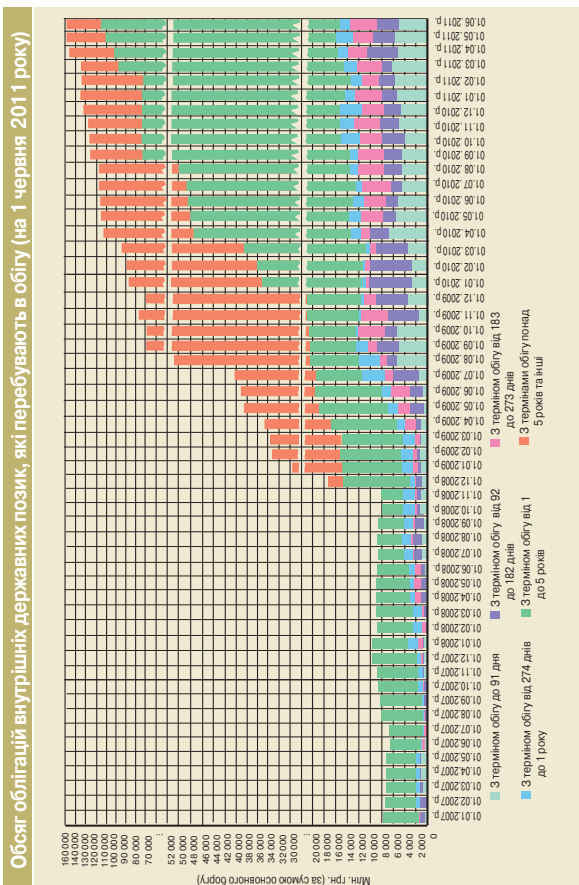
| Номер розміщення | Дата проведення розрахунків за придбані облігації | Пропозиція                                                          |                         |                                       |                            |                                     | Результати розміщення |                                                                           |                                                                     |          |                                             | Середньозважений рівень доходності облігацій, % |
|------------------|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|-------------------------|---------------------------------------|----------------------------|-------------------------------------|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|----------|---------------------------------------------|-------------------------------------------------|
|                  |                                                   | Встановлені обмеження на загальний обсяг розміщення облігацій, грн. | Номинал облігацій, грн. | Розмір купона на одну облігацію, грн. | Термін погашення облігацій | Кількість розміщених облігацій, шт. | Усього                | Залучено коштів до державного бюджету від розміщення облігацій, тис. грн. | Випуск ОВДП для збільшення формувального статутного капіталу банків | Інші     | Встановлений рівень доходності облігацій, % |                                                 |
| 60               | 11.05.2011 р.                                     | 1 000                                                               | 1 000                   | -                                     | 10.08.2011 р.              | -                                   | -                     | -                                                                         | -                                                                   | -        | -                                           | -                                               |
| 61               | 11.05.2011 р.                                     | 1 000                                                               | 1 000                   | -                                     | 08.02.2012 р.              | -                                   | -                     | -                                                                         | -                                                                   | -        | -                                           | -                                               |
| 62               | 11.05.2011 р.                                     | 560 000                                                             | 1 000                   | 46.20                                 | 17.04.2013 р.              | 560 000                             | 562 828.00            | 562 828.00                                                                | -                                                                   | -        | 9.25                                        | 9.25                                            |
| 63               | 11.05.2011 р.                                     | 1 000                                                               | 1 000                   | -                                     | 13.07.2016 р.              | -                                   | -                     | -                                                                         | -                                                                   | -        | -                                           | -                                               |
| 64               | 18.05.2011 р.                                     | 30 000                                                              | 1 000                   | -                                     | 12.10.2011 р.              | 30 000                              | 29 292.30             | 29 292.30                                                                 | -                                                                   | -        | 6.00                                        | 6.00                                            |
| 65               | 18.05.2011 р.                                     | 1 000                                                               | 1 000                   | -                                     | 16.05.2012 р.              | -                                   | -                     | -                                                                         | -                                                                   | -        | -                                           | -                                               |
| 66               | 18.05.2011 р.                                     | 1 046 500                                                           | 1 000                   | 50.65                                 | 30.04.2014 р.              | 1 046 500                           | 1 050 489.54          | 1 050 489.54                                                              | -                                                                   | -        | 10.20                                       | 10.13                                           |
| 67               | 18.05.2011 р.                                     | 1 000                                                               | 1 000                   | -                                     | 04.05.2016 р.              | -                                   | -                     | -                                                                         | -                                                                   | -        | -                                           | -                                               |
| 68               | 25.05.2011 р.                                     | 20 000                                                              | 1 000                   | -                                     | 10.08.2011 р.              | 20 000                              | 19 801.60             | 19 801.60                                                                 | -                                                                   | -        | 4.75                                        | 4.75                                            |
| 69               | 25.05.2011 р.                                     | 1 000                                                               | 1 000                   | -                                     | 15.02.2012 р.              | -                                   | -                     | -                                                                         | -                                                                   | -        | -                                           | -                                               |
| 70               | 25.05.2011 р.                                     | 525 000                                                             | 1 000                   | 45.00                                 | 22.05.2013 р.              | 525 000                             | 525 000.00            | 525 000.00                                                                | -                                                                   | -        | 9.00                                        | 9.00                                            |
| 71               | 25.05.2011 р.                                     | 1 000                                                               | 1 000                   | -                                     | 20.07.2016 р.              | -                                   | -                     | -                                                                         | -                                                                   | -        | -                                           | -                                               |
| <b>Разом</b>     |                                                   |                                                                     |                         |                                       |                            | <b>2 181 500</b>                    | <b>2 187 411.44</b>   | <b>2 187 411.44</b>                                                       | <b>-</b>                                                            | <b>-</b> |                                             |                                                 |

## Обсяг розміщення облігацій внутрішніх державних позик за травень 2011 року\*

| Період                       | Кількість розміщених облігацій, шт. | Результати розміщення ОВДП |                                       |                                       | з яких: | випуск ОВДП для збільшення формувального статутного капіталу банків |
|------------------------------|-------------------------------------|----------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|---------|---------------------------------------------------------------------|
|                              |                                     | Усього                     | Обсяг розміщених облігацій, тис. грн. | зачулено коштів до державного бюджету |         |                                                                     |
| Січень                       | 2 882 780                           | 2 805 449.61               | 2 805 449.61                          | 2 805 449.61                          |         |                                                                     |
| Лютий                        | 3 085 000                           | 3 032 178.70               | 3 032 178.70                          | 3 032 178.70                          |         |                                                                     |
| Березень                     | 9 742 000                           | 9 665 075.08               | 4 665 075.08                          | 4 665 075.08                          |         |                                                                     |
| I квартал                    | 15 709 780                          | 15 502 703.39              | 10 502 703.39                         | 10 502 703.39                         |         |                                                                     |
| Квітень                      | 8 832 001                           | 8 781 388.09               | 4 831 387.09                          | 3 950 001.00                          |         |                                                                     |
| Травень                      | 2 181 500                           | 2 187 411.44               | 2 187 411.44                          | 0                                     |         |                                                                     |
| Червень                      |                                     |                            |                                       |                                       |         |                                                                     |
| II квартал                   | 11 013 501                          | 10 968 799.53              | 7 018 798.53                          | 3 950 001.00                          |         |                                                                     |
| I півріччя                   | 26 723 281                          | 26 471 502.92              | 17 521 501.92                         | 3 950 001.00                          |         |                                                                     |
| Липень                       |                                     |                            |                                       |                                       |         |                                                                     |
| Серпень                      |                                     |                            |                                       |                                       |         |                                                                     |
| Вересень                     |                                     |                            |                                       |                                       |         |                                                                     |
| III квартал                  |                                     |                            |                                       |                                       |         |                                                                     |
| Жовтень                      |                                     |                            |                                       |                                       |         |                                                                     |
| Листопад                     |                                     |                            |                                       |                                       |         |                                                                     |
| Грудень                      |                                     |                            |                                       |                                       |         |                                                                     |
| IV квартал                   |                                     |                            |                                       |                                       |         |                                                                     |
| <b>Усього з початку року</b> | <b>26 723 281</b>                   | <b>26 471 502.92</b>       | <b>17 521 501.92</b>                  | <b>3 950 001.00</b>                   |         |                                                                     |

\*За станом на 01.06.2011 р.

На замовлення "Вісника НБУ" матеріали підготовлено працівниками Генерального департаменту грошово-кредитної політики Національного банку України.



**Сергей Арбузов.** *Поздравление с Днем бухгалтера.*

**Инна Школьник.** *Глобальные финансовые активы: структурные изменения.*

Проанализировав глобальные финансовые активы в периоды перед глобальным кризисом и возрождением финансового рынка, автор делает вывод, что самые негативные последствия кризиса проявились в странах с граничными рынками.

**Нина Шпанковская, Юлия Труш, Артем Труш.** *Усовершенствование классификации факторов влияния на результаты деятельности банка с применением системного подхода.*

Рассматриваются способы усовершенствования классификации факторов влияния на деятельность банка, анализируются их взаимосвязи, предлагается подход к определению основных групп факторов влияния с помощью инструментов системного анализа.

**Светлана Волосович.** *Особенности и тенденции формирования системы ипотечного страхования в Украине.*

Исследуется система рисков ипотечного страхования в Украине, анализируются особенности и проблемы отечественного ипотечного рынка, предложены пути его развития.

**Владимир Хохлов.** *Факторно-корреляционный анализ депозитов домашних хозяйств в кризисный период.*

Предлагается новый метод анализа сложных экономических явлений, основанный на многомерной факторной модели, позволяющей изучать скрытые механизмы взаимодействий различных элементов изучаемой системы.

**Официальный курс гривни к иностранным валютам, устанавливаемый Национальным банком Украины один раз в месяц (за май 2011 года).**

**Официальный курс гривни к иностранным валютам, устанавливаемый Национальным банком Украины ежедневно (за май 2011 года).**

**Основные монетарные параметры денежно-кредитного рынка Украины в мае 2011 года.**

Объемы кредитов, предоставленных Национальным банком для поддержания ликвидности банков Украины, средневзвешенная процентная ставка по кредитам, предоставленным Национальным банком для поддержания ликвидности банков Украины, процентные ставки банков по кредитам и депозитам в национальной валюте, динамика роста денежной массы по состоянию на 01.06.2011 г.

**Рынок государственных ценных бумаг Украины в мае 2011 года.**

**Людмила Правдивая.** *Совершенствование корпоративного управления в банках и управление комплаенс-риском.*

Анализируются основные положения "Методических рекомендаций относительно совершенствования корпоративного управления в банках Украины"; осуществляется их сравнение с соответствующими требованиями международных финансовых организаций; рассматриваются пути усовершенствования комплаенс-функции в практической деятельности украинских банков.

**Изменения и дополнения к Государственному реестру банков, внесенные в мае 2011 г.**

**Банки, включенные в Государственный реестр банков в мае 2011 г.**

**Андрей Гидулян.** *Подходы к определению субъектов малого и среднего бизнеса, а также их применение в банковской практике.*

Автор исследует специфику определения малого и среднего бизнеса в законодательствах Украины и стран СНГ (России, Казахстана, Беларуси), а также Европейского Союза.

**Александр Набок.** *Организация оперативного контроллинга в банках по центрам ответственности.*

Рассмотрены вопросы организации оперативного контроллин-

га в банках, предложен авторский подход к формированию центров ответственности путем объединения нескольких структурных единиц низшего уровня в рамках подразделения высшего уровня.

**Татьяна Шалыга.** *Подходы к проектированию инфраструктуры банковского дистанционного обслуживания.*

Проанализированы основные предпосылки для оптимизации банковских подходов к проектированию инфраструктуры дистанционного обслуживания, усовершенствования банковского бизнеса с целью оптимизации расходов и внедрения экономичных и эффективных моделей взаимодействия с клиентами.

**Юрий Иващенко.** *Порядок проведения взаиморасчетов при участии государственных банков.*

Раскрывается технология погашения дебиторско-кредиторской задолженности, регламент действий и механизм мотивации участников взаиморасчета при участии государственных банков.

**Основные показатели деятельности банков Украины на 1 июня 2011 года.**

**Алексей Другов.** *Концептуальные основы развития инвестиционного обеспечения интеллектуализации экономики Украины.*

Приведены результаты исследования теоретических основ и современного состояния инвестиционного обеспечения интеллектуализации экономики Украины. Предложена система методов его развития, в основе которой — повышение эффективности взаимодействия высшего образования и науки путём создания научно-учебных комплексов.

**Николай Папера.** *Оптимальные пути посткризисного развития.*

Отчет о VI Международной научно-практической конференции "Международная банковская конкуренция: теория и практика", состоявшейся 26–27 мая в Украинской академии банковского дела НБУ (г. Сумы).

**Алексей Еременко.** *Цель и деятельность Группы двадцати (G-20).*

Информация о цели создания, составе и деятельности международной Группы двадцати министров финансов и руководителей центральных банков.

**Надежда Бодрова.** *Мировые рынки драгоценных металлов: современное состояние и основные факторы влияния.*

Анализируется современное состояние рынка драгоценных металлов и связь этих рынков между собой, рассматривается политика центробанков относительно формирования золотых запасов в составе золотовалютных резервов.

**Людмила Патрикац.** *Молодежь ищет работу или работа ищет специалиста?*

Заметки из очередного заседания дискуссионного клуба на тему трудоустройства молодежи после окончания вуза, которое состоялось в Университете банковского дела НБУ.

**Ирина Софищенко.** *Юань и евро: перспективы в лиге международных резервных валют.*

Рассмотрены внутренние и внешние факторы обеспечения статуса резервных валют евро и юаня, связанные с процессами формирования национальных финансовых и валютных систем, позициями стран в системе международной экономики и международных финансов.

**О выпуске в обращение памятной монеты "Олександр Богомолец".**

Официальное сообщение о выпуске в обращение и нумизматическое описание памятной монеты номиналом 5 гривень, посвящённой 130-летию со дня рождения основоположника украинской школы патофизиологов, президента АН УССР (1930–1946) Александра Александровича Богомольца (1881–1946). Фотоизображение аверса и реверса монеты.

**Конкурс на лучшую монету года.**

Информационное сообщение о проведении конкурса на лучшую монету Украины 2010 года чеканки.



## ANNOTATIONS

**Serhiy Arbuzov.** *Accounting Day greetings.*

**Inna Shkolnyk.** *Global financial assets: structural changes.*

Having analysed global financial assets before the global crisis and the financial market recovery, the author concluded that the most negative crisis consequences were observed in countries with boundary markets.

**Natalia Shpankovska, Yulia Trush, Artem Trush.** *A classification improvement of influences upon the bank activity results using system approach.*

Considered are the methods of the classification improvement of influences upon the bank activity, analysed are their correlations, suggested is an approach to the detection of main influences groups by the instrumentality of the system analysis instruments.

**Svitlana Volosovych.** *Peculiarities and tendencies of formation of the mortgage insurance system in Ukraine.*

Discussed is the mortgage insurance risks system in Ukraine, analysed are the peculiarities and problems of the home mortgage market, suggested are the ways of its development.

**Volodymyr Khokhlov.** *Factor and correlative analysis of household deposits in the crisis period.*

Suggested is a new method of the complex economic phenomena analysis based on a multidimensional factor model, which make it possible to study hidden interaction mechanisms of different components of the studied system.

*The official exchange rate of hryvnia against foreign currencies established monthly by the National Bank of Ukraine (in May 2011).*

*The official exchange rate of hryvnia against foreign currencies established daily by the National Bank of Ukraine (in May 2011).*

*Major monetary parameters of the monetary market of Ukraine in May 2011.*

Volumes of NBU credits for support of banks' liquidity, average weighted interest rates on NBU credits for support of banks' liquidity, interest rates of banks on national currency credits and deposits, dynamics of money supply growth as of 1 June 2011.

*Government securities market of Ukraine in May 2011.*

**Liudmyla Pravdyva.** *Corporate management improvement within banks and the compliance risk management.*

Analysed are the basic regulations of the "Guideline concerning corporate management improvement in banks of Ukraine"; the regulations are compared with proper requests of the international financial organizations; considered are the ways of the compliance function improvement in the practical activity of Ukrainian banks.

*The State bank register amended in May 2011.*

*Banks included in the State bank register in May 2011.*

**Andrii Hydulian.** *Approaches to definition of small and medium-sized business parties and their application in banking practice.*

The author discussed the specificity of definition of small and medium-sized business parties in laws of Ukraine and CIS countries (Russia, Kazakhstan, Belarus), and the European Union.

**Oleksandr Nabok.** *Operational controlling organization in banks by responsibility centers.*

Considered are problems of the operational controlling organization in banks, suggested is the author's approach to the responsibility centers formation by means of integration of some low level base units within a high level unit.

**Tetiana Shalyha.** *Approaches to distance banking infrastructure projection.*

Analysed are the basic preconditions for banks' optimization of approaches to distance banking infrastructure projection, banking business improvement for the purpose of expenditures optimization, and economical and effective models of cooperation with clients.

**Yurii Ivaschenko.** *Procedure of mutual settlement implementation with the participation of state banks.*

Disclosed is the methods of accounts receivable and bill payable paying off, operations regulations and a mechanism of mutual settlement participants motivation with the state banks' participation.

*Basic banks' activity indicators in Ukraine as of June 1, 2011.*

**Oleksii Druhov.** *Conceptual foundations of the investment support development of Ukrainian economy intellectualization.*

Given are the results of the research of theoretic foundations and modern state of the investment support of Ukrainian economy intellectualization. Suggested is the system of its development methods, which is based on the growth in effectiveness of higher education and science cooperation by means of scientific and educational complexes creation.

**Mykola Patsera.** *Optimal ways of post-crisis development.*

Report on the fourth International theoretical and practical conference "International banking competition: theory and practice", which took place on May 26-27 in the Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (Sumy city).

**Oleksii Yeremenko.** *G20 aim and activity.*

Information concerning the aim of creation, structure and activity of the international Group of Twenty Finance Ministers and Central Bank Governors (G20).

**Nadia Bodrova.** *World precious metals markets: contemporary state and main influences.*

Analysed is the contemporary state of precious metals markets and their interconnection, considered is the policy of Central Banks concerning the gold reserve formation within gold and foreign currency reserves.

**Liudmyla Patrikats.** *Youth seek employment or a job looks for a specialist?*

Report on the another debating society meeting concerning the youth job placement after graduation, which took place in the University of banking of the National Bank of Ukraine.

**Iryna Sofischenko.** *Yuan and euro: prospects in the league of international reserve currencies.*

Considered are internal and external factors of the status security of yuan and euro reserve currencies, which are connected with processes of national financial and exchange system formation, and countries' positions within the international economy and finances system.

*Putting into circulation the commemorative coin "Oleksandr Bohomolets".*

Official report on putting into circulation and numismatic description of the 5 hryvnia commemorative coin dedicated to the 130-th anniversary of the birth of Oleksandr Oleksandrovych Bohomolets (1881-1846) - the Ukrainian pathophysiology school founder, the president of the Academy of Sciences of the Ukrainian SSR (1930-1946). The photos of the coin obverse and reverse are given.

*The best coin of the year contest.*

*Information on the contest for the best coin of Ukraine minted in 2010.*