

УДК 336.7:339.92(4)

Державний реєстраційний № 0114U006141

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

61166, м. Харків, проспект Леніна, 9а
тел. (057) 702-03-04, факс (057) 702-07-17

ЗАТВЕРДЖЕНО

В.о. ректора Харківського національного
економічного університету імені Семена Кузнеця
докт. екон. наук, професор

В. І. Отенко

2014.09.30

ЗВІТ
З ІНІЦІАТИВНОЇ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ РОБОТИ ПО ТЕМІ
«РОЗВИТОК РИНКІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ
В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ»

Керівник теми
завідувач кафедри управління
фінансовими послугами
докт. екон. наук, професор

Н. М. Внукова

2014.09.30

Харків, 2014

СПИСОК АВТОРІВ

Керівник НДР		Н. М. Внукова
завідувач кафедри	2014.09.30	(загальне керівництво, вступ,
докт. екон. наук, професор		підрозділ 1.1 – 100%, висновки)
Відповідальний		І. Б. Медведєва
виконавець,	2014.09.30	(підрозділ 2.4 – 100%)
канд. екон. наук, доцент		
Канд. екон. наук,		Ж. О. Андрійченко
доцент	2014.09.30	(розділ 4 – 100%)
Канд. екон. наук,		В. А. Смоляк
доцент	2014.09.30	(підрозділ 2.1 – 100%)
Канд. екон. наук,		М. Ю. Погосова
викладач	2014.09.30	(підрозділ 2.2 – 100%)
Канд. екон. наук,		О. Є. Бажанов
викладач	2014.09.30	(розділ 2.3 – 100%)
Канд. екон. наук,		О. В. Корват
викладач	2014.09.30	(підрозділ 1.3 – 100%)
Канд. екон. наук,		С. М. Рудак
викладач	2014.09.30	(підрозділ 3.1 – 100%)
Канд. екон. наук,		С. А. Ачкасова
викладач	2014.09.30	(підрозділ 1.2 – 100%)
Аспірант		Н. С. Опешко
	2014.09.30	(підрозділ 1.4 – 100%)
Аспірант		С. О. Колодізева
	2014.09.30	(підрозділ 2.5 – 100%)
Аспірант		О. В. Мовчан
	2014.09.30	(підрозділ 2.6 – 100%)
Аспірант		М. М. Воротинцев
	2014.09.30	(підрозділ 2.7 – 100%)
Аспірант		Є. О. Малишко
	2014.09.30	(підрозділ 3.2 – 100%)
Аспірант		В. А. Ковальчук
	2014.09.30	(розділ 5 – 100%)
Магістр		Д. О. Давиденко
	2014.09.30	(розділ 6 – 100%)

РЕФЕРАТ

Звіт про НДР: 269 с., 42 рис., 58 табл., 0 додатків, 339 джерел.

Об'єктом дослідження є процес розвитку ринків фінансових послуг.

Метою науково-дослідницької роботи є теоретичне обґрунтування та розроблення методичних засад розвитку ринків фінансових в умовах європейської інтеграції.

Методи наукових досліджень: аналіз і синтез, індукція й дедукція, спостереження й зіставлення, логічного узагальнення, системний аналіз; метод аналізу ієрархій, метод структурно-функціонального, метод моделювання сценаріїв.

В результаті дослідження удосконалено:

комплексний підхід до підвищення ефективності регулювання трансфертного ціноутворення в сфері страхування, який, на відміну від існуючих, включає сформовану ієрархічну модель проблем регулювання трансфертного ціноутворення, що надає змогу встановити взаємозв'язок між ними та визначити послідовність їх вирішення

методичне забезпечення управління капіталізацією банку, що базується на визначенні оптимального методу її підвищення та, на відміну від існуючих, дозволяє урахувати інтегральний рівень стабільності капіталу та його адекватності до ризиків;

методичний підхід з управління послугою факторингу, що, на відміну від існуючих, спрямований на отримання певних синергетичних ефектів, що виникають в логістичному ланцюгу в результаті інтеграції його учасників (банка/фактора, підприємства-клієнта /позичальника та підприємства-дебітора/боржника), та дозволяє оптимізувати логістичний ланцюг і задовольнити інтереси всіх його ланок;

методичний підхід до створення інвестиційного кластера для реалізації національних інвестиційних проектів, який на відміну від існуючих, базується на узгодженні інтересів його потенційних учасників, що сприяє прискоренню інтеграції фінансових установ та підприємств у сфері інвестування до умов функціонування фінансового середовища ЄС.

РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ, ЄВРОПЕЙСКА ІНТЕГРАЦІЯ, ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ, КАПІТАЛІЗАЦІЯ БАНКУ, ФАКТОРИНГ, ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛАСТЕР, СТРАХОВИЙ РИНОК, НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.

ЗМІСТ

Вступ.....	6
1. Розвиток ринку страхових послуг в умовах євроінтеграційних процесів	13
1.1. Розвиток страхового ринку в умовах європейської інтеграції.....	13
1.2. Вплив євроінтеграційних процесів на розвиток трансфертного ціноутворення у сфері страхування в Україні	41
1.3. Напрями державного регулювання якості страхових послуг	57
1.4. Регулювання достатності капіталу страховиків з урахуванням вимог ЄС	66
Висновки за розділом 1.....	74
2. Розвиток інтеграційних та диверсифікаційних процесів на ринку фінансових послуг.....	77
2.1. Розвиток інтеграційних процесів між фінансовими установами на ринку фінансових послуг	77
2.2. Механізм підвищення капіталізації банків в умовах євроінтеграції.....	99
2.3. Забезпечення європейських стандартів управління проблемною заборгованістю банків	112
2.4. Особливості процесу диверсифікації банківських послуг.....	126
2.5. Забезпечення євроінтеграційних процесів на ринку банківських послуг України.....	150
2.6. Можливості інтеграції послуг короткострокового кредитування для мінімізації їх ризиків.....	162
2.7. Аналіз кредитоспроможності небанківських фінансових установ	170
Висновки за розділом 2.....	175
3. Європейський досвід реформування системи пенсійного забезпечення ...	178
3.1. Обґрунтування доцільності впровадження обов'язкового накопичувального рівня пенсійної системи України.....	178
3.2. Впровадження фінансової стратегії недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємництва на ринку фінансових послуг.....	194
Висновки за розділом 3.....	209
4. Сучасний стан та перспективи імплементації міжнародних стандартів із ПВД/ФТ в Україні	212
Висновки за розділом 4.....	220

5. Фінансове забезпечення процесу реалізації національних інвестиційних проектів в умовах європейської інтеграції.....	221
Висновки за розділом 5.....	230
6. Розвиток ринку житлової нерухомості в умовах європейської інтеграції	231
Висновки за розділом 6.....	236
Висновки.....	237
Список використаної літератури.....	240

ВСТУП

Актуальність теми. Відновлення та подальше становлення фінансового сектору економіки України об'єктивно висуває на перший план завдання розроблення теоретико-методичних засад розвитку ринків фінансових послуг країни в умовах європейської інтеграції.

Відповідно до Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про деякі питання проведення інституційної реформи у сфері виконання майбутньої Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом» першочерговим завданням є забезпечення ефективної координації процесу реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції, насамперед щодо проведення внутрішніх реформ з метою виконання зобов'язань за Угодою про асоціацію [70]. Інтеграцію до Європейського Союзу (далі – ЄС) було визначено стратегічним завданням України.

Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (далі – Нацкомфінпослуг) розроблено проект Закону «Про страхування» з урахуванням того, що в додатку до розділу «Фінансові послуги» проекту Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у переліку актів законодавства ЄС, які потребують імплементації у законодавство України, визначена Директива 2009/138/ЄС Європейського Парламенту та Ради стосовно започаткування та ведення діяльності зі страхування та перестраховування (Solvency II) з терміном її імплементації протягом 4 та 8 років після набуття чинності Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [6].

Актуальним в сфері страхування є питання підвищення ефективності регулювання трансфертного ціноутворення. Дослідження питань регулювання трансфертного ціноутворення в Європі здійснює Європейський Союз, що представлений Європейською комісією та Спільним форумом ЄС з трансфертного ціноутворення, а також Організація економічного співробітництва та розвитку. Це зумовлює необхідність розвитку європейських стандартів трансфертного ціноутворення в Україні.

Європейський напрям державної політики України підвищує актуальність проблеми забезпечення належної якості послуг національними страховиками, враховуючи, що молодому страховому ринку, порівняно з країнами ЄС буде складно витримати підвищення конкуренції в умовах вільної торгівлі.

У період активізації світових інтеграційних процесів банківська система набуває нового ризику діяльності, тому постає необхідність вивчення теоретичних і практичних питань діяльності банків на ринку фінансових послуг з урахуванням ризиків. Це питання актуалізується також схваленням Стратегії реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012–2017 роки, яка спрямована на розбудову комплексної системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг, що сприятиме фінансовій стабільності та зростанню добробуту громадян, забезпечуватиме належну якість надання фінансових послуг.

Ефективність виконання інвестиційним ринком своєї основної функції по мобілізації розрізаних інвестиційних ресурсів, їх акумуляції та трансформації у продуктивний капітал значною мірою залежить від впорядкованості інфраструктури ринку фінансових послуг, окресленості інституційного й правового поля, швидкості та надійності здійснення учасниками ринку інвестиційних операцій та функціонування комунікаційних систем, розвитку сучасних форм та методів консолідації ресурсів. А отже, існує об'єктивна необхідність активізації системних досліджень засад створення інтеграційних об'єднань на ринку фінансових послуг.

В умовах європейської інтеграції надзвичайно важливим фактором динамічного розвитку фінансового сектору України є підвищення рівня капіталізації банків та концентрація банківського капіталу. На сьогодні основними проблемами капіталізації банківських установ є недостатність капіталу банків, нерівномірність зосередження капіталу в найбільших системних банках, повільний перехід до міжнародних стандартів «Базеля II», «Базеля III». Саме тому питання капіталізації банківського сектору України підіймаються у таких стратегічних документах, як Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері, Стратегія розвитку фінансового сектора України до 2015 року, Національна стратегія розвитку України до 2015 року.

На фоні фінансових, організаційних, юридичних проблем функціонування ринків фінансових послуг окремою загрозою постає проблема використання фінансової системи для цілей легалізації доходів, або фінансування тероризму. З урахуванням уваги світової спільноти до цієї проблеми та вагомості негативних наслідків, що спричиняє легалізація доходів,

одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму, актуальним є формування системного підходу до управління усіма ризиками ринків фінансових послуг, а не їх окремими видами.

Сукупність наукових завдань, пов'язаних з управлінням розвитком ринків фінансових послуг в умовах міжнародної інтеграції, розглядаються такими вітчизняними та закордонними ученими як Агапова М. П. [1], Александров С. С. [3], Я. І. Артимиш [10], Бобиль В. Г. [19], О. В. Дзюблук [72], Є. Глаз [47], Гринько О. Л. [54], О. Гутовська [63], Г. Гольдштейна [50], Б. Луців [144], П. Диксона [154], П. Дзюба [71], Л. М. Дядечка [77], С. Єрмасов [79], А. Зубець [91], С. В. Кузнецов [136], О. Мельников [152], Г. Мінцберг [154], Н. В. Наріжна [164], С. Орехов [177], М. Саєнко [231], А. Тен [245], А. Томпсон-мол. [253], В. Тринчук [256], Л. Цветкова [264], Е. Цукатос [267]. І.О. Школьник [179]. Проте кризові явища, що притаманні світовій економіці, постійна трансформація умов функціонування суб'єктів ринків фінансових послуг зумовлюють необхідність подальших наукових досліджень з означеної проблематики.

Актуальність вище означених питань та необхідність формування теретико-методичного забезпечення їх вирішення обумовили вибір теми та визначили мету дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою науково-дослідницької роботи є теоретичне обґрунтування та розроблення методичних засад розвитку ринків фінансових в умовах європейської інтеграції.

Для досягнення мети було поставлено такі *завдання*:

визначити існуючі можливості та загрози для страхового ринку України у процесі інтеграції до умов ЄС;

визначити рівень розвитку страхового ринку України в динаміці за умов інтеграції до стандартів ЄС;

провести експеримент щодо визначення можливості запровадження положень SOLVENCY II для страхових компаній України;

розробити практичні рекомендації до моделювання сценаріїв розвитку трансфертного ціноутворення в сфері страхування в Україні під впливом євроінтеграційних процесів;

визначити напрями державного регулювання якості у сфері страхування;

розробити методичні рекомендації до оптимізації капіталізації банківської установи;

визначити місце фінансового моніторингу в системі управління ризиками ринків фінансових послуг;

встановити модель пенсійного забезпечення, впровадження якої сприятиме підвищенню його ефективності та якнайшвидшому переходу до формування накопичувального рівня пенсійного забезпечення в Україні.

розробити методичний підхід з управління послугою факторингу, що, на відміну від існуючих, спрямований на отримання певних синергетичних ефектів, що виникають в логістичному ланцюгу в результаті інтеграції його учасників (банка/фактора, підприємства-клієнта /позичальника та підприємства-дебітора/боржника), та дозволяє оптимізувати логістичний ланцюг і задовольнити інтереси всіх його ланок;

запропонувати методичний підхід до створення інвестиційного кластера для реалізації національних інвестиційних проектів, який на відміну від існуючих, базується на узгодженні інтересів його потенційних учасників, що сприяє прискоренню інтеграції фінансових установ та підприємств у сфері інвестування до умов функціонування фінансового середовища ЄС

розробити рекомендації до вибору суб'єктами підприємництва фінансових стратегій недержавного пенсійного забезпечення.

Об'єкт і предмет дослідження. Об'єктом дослідження є процес розвитку ринків фінансових послуг. Предмет – розбудова теоретико-методичних засад розвитку ринків фінансових послуг в умовах європейської інтеграції.

Методи дослідження. Методологічну основу дослідження склали концепції і погляди вітчизняних і закордонних економістів, пов'язані з питаннями розвитку ринків фінансових послуг.

Для вирішення поставлених у роботі завдань було використано такі методи наукових досліджень: загальнонаукові методи – аналіз і синтез, індукція й дедукція, спостереження й зіставлення, логічного узагальнення, системний аналіз; спеціальні – метод аналізу ієрархій – для визначення пріоритетності методів роботи з проблемною заборгованістю та оптимального методу підвищення капіталізації банківської установи; для побудови ієрархічної моделі пріоритетності розв'язання варіантів вирішення проблем страхового ринку України після набуття членства в ЄС; метод структурно-функціонального

моделювання – для моделювання бізнес процесу вибору диверсифікації банківських послуг; методу структурування елементів системи – для формування ієрархічної структури зв'язків між елементами проблем забезпечення ефективного регулювання трансфертного ціноутворення в сфері страхування; метод моделювання сценаріїв – для побудови ієрархічної моделі розвитку трансфертного ціноутворення в сфері страхування в Україні під впливом євроінтеграційних процесів.

Наукова новизна одержаних результатів. Розв'язання поставлених для досягнення мети дослідження завдань дозволило отримати результати, наукова новизна яких полягає у такому.

удосконалено:

комплексний підхід до підвищення ефективності регулювання трансфертного ціноутворення в сфері страхування, який, на відміну від існуючих, включає сформовану ієрархічну модель проблем регулювання трансфертного ціноутворення, що надає змогу встановити взаємозв'язок між ними та визначити послідовність їх вирішення

методичне забезпечення управління капіталізацією банку, що базується на визначенні оптимального методу її підвищення та, на відміну від існуючих, дозволяє урахувати інтегральний рівень стабільності капіталу та його адекватності до ризиків;

методичний підхід з управління послугою факторингу, що, на відміну від існуючих, спрямований на отримання певних синергетичних ефектів, що виникають в логістичному ланцюгу в результаті інтеграції його учасників (банка/фактора, підприємства-клієнта /позичальника та підприємства-дебітора/боржника), та дозволяє оптимізувати логістичний ланцюг і задовольнити інтереси всіх його ланок;

методичний підхід до створення інвестиційного кластера для реалізації національних інвестиційних проектів, який на відміну від існуючих, базується на узгодженні інтересів його потенційних учасників, що сприяє прискоренню інтеграції фінансових установ та підприємств у сфері інвестування до умов функціонування фінансового середовища ЄС;

дістало подальшого розвитку:

практичні рекомендації з побудування ієрархічної моделі пріоритетності вирішення проблем страхового ринку України після набуття членства в ЄС,

розв'язання яких сприятиме приведенню законодавства у відповідність до вимог ЄС, проведенню взаємодії з міжнародними організаціями та реформі системи державної підтримки вітчизняних страховиків

систематизація ризиків ринків фінансових послуг, що на відміну від існуючої, передбачає включення ризику легалізації доходів, через що стає можливим досягнення синергітичного ефекту при функціонуванні підсистем управління ризиками і, відповідно, зниження ризиків і підвищення ефективності функціонування ринків фінансових послуг;

модель впливу зовнішніх факторів на якість страхових послуг, яка через врахування особливостей процесу формування задоволеності їх споживачів, формує підґрунтя визначення напрямів державного регулювання якості у сфері страхування з метою підвищення конкурентоспроможності страхової галузі України в умовах інтеграційних процесів;

методичні рекомендації з вибору моделі пенсійного забезпечення, переваги якої сприятимуть якнайшвидшому впровадженню накопичувального рівня пенсійної системи, що дозволить підвищувати рівень доходів осіб пенсійного віку та формувати резерви для стимулювання розвитку економіки України та регіонів;

методичний підхід до вибору суб'єктами підприємництва фінансових стратегій недержавного пенсійного забезпечення, який на відміну від існуючих, базується на таких факторах впливу на функціонування системи НПФ як фінансово-інвестиційні можливості, інфляційні очікування, престижність та соціальну привабливість місця працевлаштування, демографічний стан, пільговий податковий режим для внесків до НПФ, врахування яких у сукупності сприяє формування ефективної системи недержавного пенсійного забезпечення.

Практичне значення одержаних результатів. Практичне значення положень, обґрунтувань і висновків дослідження полягає у можливості її застосування у практичній діяльності суб'єктів ринків фінансових послуг України, зокрема: методичні рекомендації з побудування ієрархічної моделі пріоритетності вирішення проблем страхового ринку України після набуття членства в ЄС, розв'язання яких сприятиме приведенню законодавства у відповідність до вимог ЄС, проведенню взаємодії з міжнародними

організаціями та реформі системи державної підтримки вітчизняних страховиків впроваджено у діяльність Ліги страхових організацій України; методичні рекомендації з підвищення капіталізації банківської установи, що базується на урахуванні інтегрального рівня стабільності капіталу та його адекватності до ризиків впроваджено у діяльність ПАТ «Державний ощадний банк України».

Теоретичні положення та окремі практичні розробки, що містяться у дослідженні, використовуються у навчальному процесі ХНЕУ при викладанні навчальних дисциплін «Ринок фінансових послуг» та «Фінансовий моніторинг».

1. РОЗВИТОК РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

1.1. Розвиток страхового ринку в умовах європейської інтеграції

1.1.1. Визначення передумов інтеграції страхового ринку України до умов ЄС

При дослідженні позитивних та негативних аспектів для страхового ринку України при вступі до ЄС, можливостей та загроз слід зазначити, що створення нормативно-правової бази, адаптованої до норм ЄС (адаптація законодавства України до законодавства ЄС та гармонізація вітчизняних технічних стандартів із світовими та європейськими) є пріоритетним напрямом на шляху до ефективної інтеграції до ЄС [216].

Реалізація заходів у рамках Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами, Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу, затвердженої Указом Президента України від 11.06.98 № 615, Програми інтеграції України до Європейського Союзу, затвердженої Указом Президента України від 14.09.2000 № 1072, Плану дій «Україна – Європейський Союз», схваленого на засіданні Ради з питань співробітництва між Україною та Європейським Союзом (м. Брюссель, 21.02.2005 р.) [216].

Відповідно до Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу регіональна інтеграція України передбачає взаємодію окремих регіонів країни з регіонами країн Європи.

У Програмі інтеграції України до Європейського Союзу значна увага приділяється транскордонному співробітництву, створенню кластерів та їх розвитку.

Згідно Плану дій Україна-Європейський Союз передбачається проведення Європейської політики сусідства, згідно якої Україна та ЄС погодилися інтенсифікувати політичні, економічні та культурні відносини, включаючи транскордонне співробітництво та спільну відповідальність.

Серед «вузьких місць» та проблемних аспектів, пов'язаних із вступом до ЄС відносять: збільшення обсягів імпорту й можливість використання України розвиненими країнами як ринок збуту своєї продукції, що призведе до занепаду

неконкурентоспроможних галузей економіки; зменшення золотовалютних резервів та перетворення України на імпортоорієнтовану країну з вузькою спеціалізацією.

Аналіз динаміки експорту послуг з України у цілому та за окремими регіонами свідчить, що у 2006 – 2008 роках завоювання ринків країн Євросоюзу було більш пріоритетним для вітчизняних експортерів, порівняно з ринками країн СНД. Але після того, як у період кризи зв'язки з країнами СНД виявились більш міцними, їх розвиток у 2010 році відбувався значно активніше.

2007 – 2008 років найбільший темп приросту імпорту послуг в Україну був притаманний країнам ЄС: 44,7% і 47,8% відповідно. Даний період пов'язаний з активізацією співробітництва з європейськими країнами, коли їхні провайдери послуг активно засновували свої представництва в Україні, особливо у фінансовому секторі. У той же час, імпорт послуг з країн СНД також мав тенденцію до зростання [216].

Протягом 2009 року загальний імпорт послуг скоротився на 20,0%. Їх надання країнами ЄС зменшилося майже на таку ж величину – 20,7%, а країнами СНД дещо більшою мірою – на 25,6%. При цьому слід відзначити, що у цей самий період для експорту послуг була характерна протилежна ситуація. Їх продаж країнам СНД зменшився лише на 9,9%, а країнам ЄС на 25,7%. Отже, за умов кризи більш міцними виявились зв'язки, встановлені українськими підприємцями з покупцями послуг країн СНД та провайдерами країн ЄС.

Для аналізу позитивних та негативних сторін членства в ЄС, визначення пріоритетних варіантів вирішення проблем, пов'язаних з загрозами, застосовано метод SWOT-аналізу [145]. Сутність цього методу полягає у визначенні сильних та слабких сторін організаційної системи в умовах протидії (загроз) або підтримки (можливостей) зовнішнього середовища. Метод (на відміну від різних форм математичного аналізу) базується на експертних оцінках. Цей вид формалізованого системного аналізу має процедурний алгоритм формування таблиць, які заповнюються та обробляються експертами.

Проведення дослідження здійснювалося за такими етапами. На першому етапі на основі аналізу статей експертів та економістів, офіційних українських інтернет-ресурсів, були визначені складові елементи початкової матриці Swot-аналізу [191]. Вона включає: сильні та слабкі сторони України на момент вступу до ЄС і загрози та можливості, які отримає Україна після набуття її

членства. На другому етапі була виконана за п'ятибальною шкалою кількісна оцінка сильних та слабких сторін України, її можливостей та загроз. Заповнення матриці проводиться на основі головних принципів: можливості, які виходять із сильних сторін; сильні сторони, які можуть бути знижені можливістю загроз; слабкі сторони, які не дозволяють використовувати можливості; слабкі сторони, які впливають на реалізацію загроз.

У табл.1.1 подано результати Swot-аналізу передумов інтеграції страхового ринку України до умов ЄС.

Таблиця 1.1

Swot-аналізу передумов інтеграції страхового ринку України до умов ЄС

Сильні сторони (Strengths)	Потенційні можливості (Opportunities)
<ul style="list-style-type: none"> - поліпшення управління ризиками в страхових компаніях; - нагляд, пов'язаний з ідентифікацією ризиків; - гармонізація механізмів розрахунку і методів дії при визначенні рівня платоспроможності компанії; - інтеграція страхових і перестраховальних ринків країн ЄС; - поліпшення міжнародної конкурентності страхових та перестрахових компаній країн ЄС; - поліпшення якості законодавчої бази; - підвищення рівня захисту застрахованих на основі запровадження пруденційного нагляду 	<ul style="list-style-type: none"> - збільшення іноземних інвестицій у страховий ринок; - зменшення тарифів на надання страхових послуг; - запровадження європейських стандартів з класифікації ризиків у страхуванні; - можливість захисту інтересів споживачів страхових послуг згідно з процедурою розгляду досудових спорів; - сприяння захисту економічної конкуренції на страховому ринку України; - запровадження корпоративного управління діяльністю страхових компаній; - можливість уникнення витіснення українських страхових компаній з ринку ЄС; - зміцнення ринкових засад діяльності учасників страхового ринку; - удосконалення системи правового забезпечення ринку страхових послуг.
Слабкі сторони (Weaknesses)	Потенційні загрози (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> - низький рівень капіталізації страхового ринку; - не конкурентоспроможність внутрішнього страхового ринку; - складність контролю стандартів якості надання страхових послуг; - монополізація страхового ринку України; - відсутність ефективних механізмів захисту інтересів вітчизняних страховиків; - складності у порядку ліцензування страхової діяльності; - високий рівень оподаткування та відсутність прозорості податкової політики; - невідповідність показників діяльності страхових компаній резидентів та нерезидентів 	<ul style="list-style-type: none"> - недостатній рівень прозорості діяльності страховиків; - занепад та зникнення національних страховиків; - підвищення конкуренції для вітчизняних страховиків на внутрішньому ринку; - недосконала процедура перерахування страхових премій страховикам – нерезидентам

На наступному етапі Swot-аналізу проводиться формування проблемного поля. Головною метою виступає аналіз проблем, які виникають для України у процесі інтеграції до умов ЄС. Для подолання та ліквідації загроз, які можуть реалізуватися під впливом негативних тенденцій, пропонуються варіанти необхідних рішень. За аналогічною схемою, на основі наведених чотирьох принципів, проводиться заповнення всієї таблиці. Для визначення найбільш значимих в даній ситуації варіантів вирішення можливих проблем здійснюється об'єднання складових спільного альтернативного варіанту.

Останнім (четвертим) етапом є кількісна оцінка варіантів вирішення проблем. Оцінка (значимість) варіанта вирішення проблеми отримана шляхом складання оцінок комбінацій сильних та слабких сторін України з можливостями та загрозами у процесі інтеграції до умов ЄС, отриманих на другому етапі аналізу. Узагальнюючі дані наведені в табл.1.2.

Таблиця 1.2

Кількісна оцінка варіантів вирішення проблем

Варіанти вирішення проблем	Загальна оцінка
Запровадження Положень Директиви Solvency II	7
Продовження взаємодії з міжнародними організаціями	36
Розробка плану адаптації страхового ринку України до вимог ЄС	7
Реформа системи державної підтримки вітчизняних страховиків	7
Сприяння запровадженню пруденційного нагляду за діяльністю страховиків	1
Приведення законодавства у відповідність до вимог ЄС	11

Як видно з табл. 1.2, можливих загроз можна запобігти та нейтралізувати через найбільш пріоритетні варіанти вирішення проблем, до яких за результатами даного експертного аналізу можна віднести: курс на подальшу тісну взаємодію з міжнародними організаціями (36); приведення законодавства у відповідність до вимог ЄС (11); запровадження Положень Директиви Solvency II, розробки плану адаптації страхового ринку України до вимог ЄС і реформи системи державної підтримки вітчизняних страховиків (7) та ін.

Таким чином, на основі проведеного Swot-аналізу зроблено висновок, що вступ України до ЄС стане стимулом для реалізації розглянутих можливостей, тобто стимулом для створення стабільного вітчизняного законодавства, розбудови страхового ринку відповідно до європейських стандартів якості надання страхових послуг. Однак, зазначені варіанти необхідно структурувати та визначити пріоритетність вирішення.

Система відносин між напрямками вирішення проблем страхового ринку України, які заважають запровадженню європейських стандартів надання страхових послуг та інтеграції страхового ринку до вимог ЄС, побудована як граф з визначенням зв'язків між елементами.

З використанням методу ієрархій побудовано ієрархічну модель пріоритетності розв'язання варіантів вирішення проблем страхового ринку України після набуття членства в ЄС, яка представлена на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Ієрархічна модель пріоритетності напрямів вирішення проблем страхового ринку України у процесі інтеграції до умов ЄС

Як видно з рис. 1.1, запровадження Положень Директиви Solvency II, сприяння запровадженню пруденційного нагляду за діяльністю страховиків та розробка адаптації страхового ринку України до вимог ЄС є другим рівнем ієрархії та потребує першочергового вирішення.

На основі одержаних результатів можна стверджувати, що розв'язання визначених проблем сприятиме приведенню законодавства до вимог ЄС.

1.1.2. Аналіз стану розвитку страхового ринку в умовах європейської інтеграції

Запроваджуючи євроінтеграцію, Україна прагне створити ефективний фінансовий простір для усіх фінансових установ. Поглиблення міжнародної інтеграції України після вступу до СОТ та розширення ЄС актуалізує необхідність вирішення проблеми забезпечення інвестиційної привабливості українського ринку фінансових послуг, зокрема страхового ринку.

Європейська інтеграція для страхового ринку України – це європейський досвід, високі стандарти та інвестиції, сильний страховий ринок в Україні, якому будуть довіряти свої ризики клієнти.

На відміну від європейських країн, частка страхування в економіці України є незначною. Це пояснюється тим, що ринок страхових послуг досить молодий та перебуває на етапі формування. Так, 2012 року частка валових страхових премій у ВВП складала усього 1,4%, що значно менше відповідного показника європейських країн (7,6%) [303]. Тому актуальності набуває проблема побудови вітчизняної системи ефективного страхового захисту в мовах поширення євроінтеграційних процесів.

Проблемі інтеграції українського страхового ринку до міжнародної фінансової системи присвячено наукові праці багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Процес демонополізації економіки, який охопив усі галузі економіки, позначився на системі суспільних правових відносин страхування. Усунення монополії держави при вирішенні правових та економічних питань страхової справи створило необхідну базу для організації ринкових відносин у страховій діяльності й передумови формування страхового ринку України.

Розвиток страхового ринку України умовно поділено на декілька етапів.

Перший етап (1991–1995 роки) – це період створення і прийняття перших законодавчих актів із регулювання діяльності на страховому ринку.

Протягом цього етапу, починаючи з 1991 року до початку 1993 року, страховики до законодавчого регулювання діяльності страхових компаній здійснювати певні банківські послуги, зокрема, кредитування. Тільки після прийняття 26 квітня 1993 року змін до Закону України «Про банки та банківську діяльність» передбачено виключність банківської діяльності тільки банками, що обмежило діяльність страхових компаній [13, с. 239].

Розвитку страхування сприяло прийняття першого нормативного акту - Декрету КМУ України "Про страхування" від 10.05.1993 р., яким було встановлено спеціальні вимоги до страхової діяльності: необхідність отримання ліцензії, формування статутного капіталу в розмірі 5 тис. дол. США, перелік вимог до умов страхування. 1993 року створено регулятора - Комітет у справах страхової діяльності (Укрстрахнагляд). На цьому ж етапі (1993–1995 рр.) страховики заснували громадську організацію – Лігу страхових організацій України.

Динаміка зростання кількості страхових організацій в Україні за цей період характеризується такими показниками: 1991 рік – 28, 1992–ий – 171, 1993–ій – 455, 1994–ий – 616, 1995 рік – 655 страхових компаній [12, с. 143].

Водночас кількісне зростання страхового ринку в Україні не перейшло на цьому етапі в якість, не були визначені чіткі напрями розвитку ринку, не було відповідної методологічної бази та кваліфікованих кадрів. Не проводився ефективний державний нагляд. Більшість страхових компаній були мікрокомпаніями.

До 1995 року багато страхових компаній працювали за принципом піраміди (до цього спонукала висока інфляція). Важливим чинником розвитку національного ринку цього часу було створення в Україні філій і представництв московських страхових компаній («АСКО», «Славія» та ін.), створення власних великих компаній–холдингів ("Саламандра", перетворення «Укрдержстраху» у НАСК «Оранту»).

Другий етап (1996–2000 рр.). Значною подією для ринку було прийняття 07.03.1996 року Верховною Радою України Закону «Про страхування», яким встановлено нові вимоги до розміру статутного капіталу на рівні 100 тис. ЕКЮ, накладено заборону на формування статутного капіталу за рахунок власних страхових резервів компанії та на діяльність на вітчизняному ринку страховиків–нерезидентів. Необхідно зазначити, що новим законодавством здійснено розподіл страхових компаній на дві групи – компанії для ризикових видів діяльності та компанії, що здійснюють довгострокове страхування життя (при вказаному виді страхування забороняється займатися ризиковим страхуванням).

1997 року відбулося значне зменшення кількості страховиків до 240 компаній, падіння реальних обсягів надходжень страхових платежів [13, с. 256], посилилися вимоги Укрстрахнагляду до платоспроможності, ліквідності, резервування, структури активів, інвестиційної політики тощо. Страховики, починаючи з 1996 року, зобов'язані були за кожним видом страхування, який вони мали намір здійснювати, розробляти правила страхування та затверджувати їх у регулятора. Основні показники страхового ринку на цьому етапі наведено в табл. 1.3 [186].

Як видно з табл. 1.3, протягом другого етапу розвитку страхового ринку України, відбувається зростання обсягів страхування, незважаючи на значне скорочення кількості страховиків, збільшується власний капітал страхових

компаній (за період з 1996 по 2000 рік майже у 21,2 рази відбулося зростання статутного капіталу в середньому однієї страхової компанії) та зростають страхові резерви за рахунок збільшення отриманих страхових премій, але темпи зростання страхових резервів відносно темпів зростання страхових премій знижуються, що свідчить про збільшення ризику страхової діяльності.

Таблиця 1.3

Динаміка основних показників діяльності страхового ринку України
у 1996–2000 рр.

Показник	Значення показника по роках				
	1996	1997	1998	1999	2000
Кількість страховиків	700	241	233	254	263
у % до попереднього року		34,43	96,68	109,01	103,54
Обсяг сплаченого статутного капіталу, млн. грн.	64,2	118,7	150,6	327,9	511,0
у % до попереднього року		184,89	126,87	217,73	155,84
Середній розмір сплаченого статутного капіталу на одну страхову компанію, млн.грн./од	0,0917	0,4925	0,6464	1,291	1,943
Обсяг страхових премій, млн. грн.	317,8	408,4	789,2	1164,1	2136,0
у % до попереднього року		128,51	193,24	147,50	183,49
Страхові резерви, млн. грн.	92,7	159,8	447,7	537,0	959,0
у % до попереднього року		172,38	280,16	119,95	178,58
Співвідношення темпів зростання страхових резервів відносно страхових премій		1,34	1,45	0,81	0,97

Третій етап (2000 рік і дотепер) – це період переходу до нових, зокрема, міжнародних стандартів і підходів у регулюванні та розвитку страхового ринку.. З'явився новий регулятор –2002 року створена Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг (тепер – Нацкомфінпослуг), посилились вимоги до капіталізації ринку.

Прийнятий у новій редакції наприкінці 2001 року Закон України "Про страхування" встановив нові вимоги до статутних фондів страховиків у розмірі не менше 1 млн. євро для тих, хто провадить ризикові види страхування, та 1,5 млн. євро для страховиків, які здійснюють страхування життя [219].

Практичним завданням цього етапу є посилення вимог до фінансового стану наявних страхових організацій, підвищення рівня платоспроможності й капіталізації страхових компаній та якості капіталу.

Між тим, починаючи з 2008 року страховий ринок України знаходиться в стадії стагнації. Впродовж цього часу ринок залишили чотири стратегічних інвестори з країн Євросоюзу.

Динаміка розвитку страхового ринку протягом 2009–2013 рр. наведена у табл. 1.4 [240].

Таблиця 1.4

Динаміка розвитку страхового ринку України протягом 2009–2013 рр.

Показник	Значення по роках, млн. грн.				
	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	9 місяців 2013 р.
Кількість страховиків	450	356	442	448	411
СК "life"	72	67	64	64	62
СК "non-life"	378	289	378	384	349
Обсяг власного капіталу	10978,7	12120,5	12484,8	14108,3	13848,1
Середній рівень власного капіталу однієї страхової компанії, млн.грн./од.	24,39	34,04	28,25	31,49	33,69
Обсяг страхових премій, млн. грн.	11002,3	12157,2	13007,3	19698,7	11059,5
Обсяг страхових виплат	4874,5	3694,7	3674,7	4232,3	2716,1
Страхові резерви	5280,8	5723,9	6019,1	6430,2	6102,4
Рівень страхових виплат, %	44,30	30,39	28,25	21,49	24,56

Як видно з табл. 1.4, постійну тенденцію до зростання мають лише власний капітал та страхові резерви. До 2013 року виражену тенденцію до зростання мали обсяги страхових премій. Негативну динаміку має показник рівня страхових виплат.

Фінансова криза, яка охопила світову економіку і поширилася в Україні, призвела до погіршення фінансового стану страховиків. Збільшення фінансового потенціалу є умовою ефективного функціонування страхових компаній [4].

Показник фінансового потенціалу визначається як різниця між створеним фінансовим забезпеченням та поточними фінансовими потребами (витратами). Комплексний показник оцінки фінансового потенціалу розвитку може бути виражений наступним чином [67, с. 188]:

$$FDP = FE - MFN = (O \text{ cap} + IR) - (I_{\text{pay}} + TC), \quad (1.1)$$

де FDP (Financial Development Potential) – фінансовий потенціал розвитку;

FE (Financial Enrichment) – фінансове забезпечення страховика;

MFN (Moment Financial Needs) – поточні фінансові потреби;

- О сар (Own Capital) – власний капітал;
 IR (Insurance Reserves) – страхові резерви;
 I pay (Insurance Payments) – страхові виплати;
 TC (Total Costs) – загальні витрати.

Враховуючи те, що 2012 року розмір загальних витрат страховиків на страховому ринку України становив 28689,5 млн. грн. [240], то фінансовий потенціал вітчизняного страхового ринку дорівнює (– 12383,3 млн. грн.), що свідчить про фінансову нестійкість страхового ринку, та наявність значної кількості неплатоспроможних страховиків, на відміну від страхових ринків європейських країн, де розрахований показник наближений до 0, що свідчить про фінансову стійкість європейських страхових компаній.

Також слід констатувати, що страховий ринок України відстає від європейського страхового ринку, що можна виміряти через показник проникнення страхування в економіку, що визначається через значення частки страхових платежів у ВВП країни, динаміка якого наведена у табл. 1.5.

Таблиця 1.5

Динаміка частки страхових премій до ВВП протягом 2008–2012 рр.

Країна	Значення частки страхових премій до ВВП, %				
	2008	2009	2010	2011	2012
Європейські країни [322]	7,7	8,1	8,2	7,7	7,6
Україна [240]	2,5	2,2	2,1	1,7	1,4
Співвідношення показника європейських країн та України	3,08	3,68	3,90	4,53	5,43

Як видно з табл. 1.5, проникнення страхування є загально визнаним показником страхової діяльності, що показує валові обсяги страхової премії у відсотках до ВВП. В Україні протягом аналізованого періоду спостерігається негативна динаміка змін даного показника, незважаючи на те, що обсяги страхових премій за 2008–2012 рр. збільшувалися. Це свідчить про те, що темпи розвитку страхового ринку України відстають від темпів економічного зростання країни. Також співвідношення рівня проникнення страхування постійно збільшується, і у теперішній час розрив складає більше, ніж 5 разів,

тоді, як ще 2008 року страховий ринок України відставав лише у 3 рази. Такі обставини свідчать про неналежну державну регуляторну політику з розвитку страхування в Україні.

Серед 88 країн світу, за якими формується страхова статистика, у 2012 рр. Україна посідає: 49–те місце за збором страхових премій; 58–ме місце за часткою страхових премій у валовому внутрішньому продукті; 74–те місце за розміром страхових премій на душу населення [338]. Ці показники є суттєво низькими, особливо враховуючи географічне місце розташування країни, чисельність її населення та економічні можливості.

Наступним етапом дослідження є визначення головних факторів, що стримують розвиток страхового ринку України. Його сучасний стан характеризується наявністю багатьох негативних тенденцій та суттєвих диспропорцій щодо розвитку, які потребують підвищеної уваги з боку державних органів нагляду за страховою діяльністю, і врахування в процесі управління розвитком кожного суб'єкта страхового бізнесу нових міжнародних стандартів [90]:

- 1) із захисту прав споживачів страхових послуг;
- 2) з підвищення рівня співвідношення страхових платежів з відрахуванням платежів, переданих на перестраховання українським страховикам, і валового внутрішнього продукту, з розширення клієнтської бази страховиків, а також незосередження страхової діяльності переважно на майновому страхуванні юридичних осіб;
- 3) з розвитку довгострокового страхування життя, недержавного пенсійного забезпечення та відсутності правового регулювання діяльності страховиків у сфері обов'язкового медичного страхування;
- 4) із запровадження надійних фінансових інструментів для інвестування;
- 5) з підвищення рівня капіталізації страховиків;
- 6) з підвищення рівня кадрового і наукового забезпечення страхового ринку;
- 8) з оволодіння страховою культурою населенням .

Успішний розвиток інтеграційних процесів на національному страховому ринку залежить від:

- 1) сталості фінансового середовища господарюючих суб'єктів населення – потенційних страхувальників;
- 2) формування фінансово стійких страхових організацій;
- 3) активізації ролі держави і її органів в зміцненні та розвитку страхового ринку;

- 4) формування державних пріоритетів у розвитку страхового ринку;
- 5) розвиток законодавчої бази страхування;
- 6) використання сучасних методів в управлінні страховими послугами [61].

Отже, глобалізація ринку страхових послуг відбувається в наступних умовах: загострення конкуренції між транснаціональними страховиками, поява нових видів страхування та перестраховування, злиття страхового, банківського та фінансового капіталу, початок процесу формування всеохоплюючого і ефективного міжнародного законодавства, адаптації національних ринків до нових вимог міжнародної торгівлі страховими послугами. Таким чином, інтеграційні процеси вимагають від країн, зокрема й від України [51]:

- 1) вдосконалювати державне регулювання страхової діяльності;
- 2) поліпшувати якість обслуговування, використовуючи новітні технології;
- 3) розширювати асортимент страхових послуг, що зумовлено появою нових видів ризиків (інформаційних ризиків, ризиків, пов'язаних з іноземними інвестиціями, з будівництвом об'єктів за кордоном та ін.);
- 4) збільшувати обсяги статутних фондів страхових компаній, що сприяє фінансовій стійкості, платоспроможності та конкурентоспроможності;
- 5) підвищувати витрати на проведення експертизи, оцінки об'єкта страхування згідно з європейськими стандартами.

Після вступу до Світової організації торгівлі у межах Генеральної угоди з торгівлі послугами (ГАТС) дослідження та формування нових вимог міжнародної торгівлі страховими послугами дозволить перейти страховикам на принципово новий рівень розвитку. Будуть відбуватися суттєві зміни регулятивної системи через внесення змін до національних законодавчих і нормативних актів для розвитку обов'язкового та добровільного страхування, стимулювання капіталізації та інвестиційної спрямованості страхового ринку, активізації розвитку його інфраструктури, удосконалення системи оподаткування страховиків і перестраховиків, створюватимуть умови для досягнення страховою системою держави конкурентного статусу. Зазначені напрями дозволять страховикам України увійти у глобалізаційний простір.

У теперішній час єдиний страховий ринок ЄС формується у двох взаємопов'язаних напрямках: забезпечення свободи діяльності страховиків у всіх країнах ЄС та гармонізація страхового законодавства. Створення єдиного європейського страхового ринку базується на принципах, які передбачають вільну можливість створення філій усередині країн ЄС для будь-якої з країн–

членів. Європейські страхові компанії можуть вільно надавати страхові послуги і без обов'язкового створення філій. Чесна конкуренція на рівних умовах та неможливість використання заборонених елементів конкуренції, наприклад, самостійного вибору права контракту та режиму оподаткування, що може створювати нерівні умови конкуренції на території ЄС, також є базовими умовами побудови єдиного європейського страхового ринку [120].

Можлива майбутня інтеграція українського страхового ринку до єдиного європейського страхового простору потребує реформування вітчизняної системи нагляду за страховою діяльністю з урахуванням вимог ЄС до національних органів нагляду, а також приведення у відповідність класифікації видів страхової діяльності, а також адаптування національного страхового ринку до вимог європейських директив з регулювання Solvency II [35].

Головна мета Solvency II – підвищення захищеності власників страхових полісів в ЄС. Під час запровадження його умов враховано поточні результати в галузі страхування, управління ризиками, фінансового менеджменту, міжнародної фінансової звітності та ін. Однією з основних цілей є розробка і впровадження на оцінці інвестиційного ризику системи вимог до власних засобів суб'єктів страхового ринку. Оцінка ризиків є основною вимогою до розміру капіталу [120].

Положення Solvency II були розроблені Європейським комітетом нагляду над страховими ринками і професійними пенсійними схемами, і складається з трьох структурних компонентів [161]:

1. Вимоги до фінансових ресурсів компанії – це вимоги до капіталу, що формує запас платоспроможності, до мінімального капіталу та ін.
2. Вимоги до корпоративних процесів і систем контролю – це вимоги до внутрішньої системи контролю, внутрішньої системи управління ризиками та ін..
3. Вимоги до звітності – це встановлення форми звітності, обов'язкові звіти тощо.

Мета першого елемента – рівнозначна кількісна оцінка ризиків. Другий елемент повинен сприяти встановленню високих стандартів управління ризиками, а третій – забезпечити високий рівень комунікації і прозорості ризиків.

Таким чином, можна виокремити як позитивні, так і негативні результати євроінтеграційних процесів для національного страхового ринку.

Позитивними наслідками можуть стати [17, с. 54]:

- 1) залучення іноземних інвестицій у розвиток страхової інфраструктури;
- 2) підвищення капіталізації та місткості національної страхової галузі за рахунок коштів іноземних інвесторів;
- 3) використання передових страхових технологій;
- 4) розширення структури і підвищення якості страхових послуг .

До негативних наслідків євроінтеграції можна віднести наступні [200]:

- 1) втрата національного контролю над страховими резервами та інвестиційними коштами при домінуючій іноземній участі на страховому ринку чи в його окремих сегментах;
- 2) обмеження можливості держави з використання механізмів соціальної політики в галузі пенсійного та медичного страхування;
- 3) супроводження експансій великих іноземних страховиків ціновим демпінгом та ін.

Для подальшого розвитку страхового ринку та запобігання не обґрунтованому витоку коштів за кордон необхідно зміцнити національний ринок перестраховання і вдосконалити нагляд за перестраховою діяльністю. Інтеграція страхового ринку України в міжнародні ринки фінансових послуг потребує [9] підвищення конкурентоспроможності національних страховиків, поетапного впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. З метою захисту національного страхового ринку держава здійснюватиме заходи поетапного та зваженого допуску на ринок філій іноземних страховиків відповідно до міжнародних договорів України, створюватиме умови для забезпечення взаємообміну між вітчизняними та іноземними органами страхового нагляду про діяльність страховиків, їх філій, страхових посередників та страхових груп (страхових холдингів).

Стимулювання розвитку страхового ринку потребує удосконалення системи оподаткування страхової діяльності (перестраховання). Розвиток страхового ринку вимагає забезпечення його достатньою кількістю кваліфікованих працівників. Для цього необхідно створити систему фахової підготовки і сертифікації фахівців із страхування та системи підвищення їх кваліфікації, а також забезпечити державну підтримку проведенню науково-дослідницьких робіт у сфері страхування та підготовці фахівців для страхового ринку. Потребує подальшого розвитку актуарна діяльність та створення в Україні системи підготовки та сертифікації актуаріїв [115].

Визначення напрямів євроінтеграції страхового ринку передбачає глибоку трансформацію національної економіки, важливим завданням є оцінка рівня допомоги від європейського ринку. У світі, де окремі держави все більше залежать у своєму економічному розвитку від стану всієї світової економіки, кожна країна відіграє певну роль у вирішенні глобальних проблем. Україна за цих умов може і має зайняти належне місце у міжнародній страховій системі і світовій економіці в цілому, увійти в універсальну страхову систему, яка поєднує разом високорозвинені країни, країни, що розвиваються та країни з перехідною економікою на основі базових міжнародних правил і вимог.

Рахуючи, що оціночний показник з визначення суми валових премій на душу населення, який складає менше 500 грн/особу, тоді як на розвинутих страхових ринках США та Великобританії - близько \$4000/особу, потребує перегляду діючої системи страхування відповідно до міжнародних стандартів. Недостатня місткість національного страхового ринку створює передумови для від'ємного сальдо балансу ринку перестраховування за участі нерезидентів.

Для більш повного аналізу страхового ринку необхідно також оцінити ступінь його монополізації, для його характеристики найбільш поширеним та інформативним є коефіцієнт концентрації (формула 1.2) [23]:

$$CR(m) = \sum_{k=1}^m O_k, \quad (1.2)$$

де $CR(m)$ – коефіцієнт концентрації m найбільших учасників ринку;

O_k – частка страхових премій страховика;

m – кількість страховиків.

Результати розрахунку коефіцієнту концентрації за 3 $CR(3)$, 50 $CR(50)$, 100 $CR(100)$ страховими компаніями, що були проведені з використанням формули (1.2), представлено у табл. 1.6.

З табл. 1.6 видно посилення тенденції монополізації страхового ринку. Станом на 9 міс 2013 року 100 страхових компаній отримують 93,3% всіх страхових премій ринку, тобто решта 249 страхових компаній, що зареєстровані станом на 9 міс 2013 року, отримали 6,7% всіх премій страхового ринку. Такі значення коефіцієнту концентрації дають змогу зробити висновок, що ринок є монополізованим першими 50-ти страховими компаніями, а 100 страховиків фактично представляють майже весь страховий ринок України.

Динаміка коефіцієнту концентрації страхових компаній в Україні

Рік	Значення коефіцієнту концентрації по роках		
	CR(3)	CR(50)	CR(100)
2002	16,9	52,7	н/д
2003	23,3	77,7	н/д
2004	22,55	83	н/д
2005	12,5	75,5	н/д
2006	12,2	74,7	52,1
2007	12,6	74,4	66,3
2008	12	72,7	59,5
2009	11,2	75,2	90,3
2010	13,6	76,6	91,7
2011	13,7	76,8	92,1
2012	9,9	70,8	84,3
9 міс 2013	15,3	78,7	93,3

Таким чином, проведений аналіз страхового ринку України дав змогу визначити, що на даний момент відбувається скорочення кількості страхових компаній та підвищення монополізації, що може свідчити про неефективність діяльності та високий рівень збитковості серед страхових компаній.

Враховуючи, що сума валової премії на душу населення є досить низькою порівняно з показниками інших країн, а рівень виплат за весь аналізований період не перевищив 35% та на даний час має тенденцію до зменшення, це негативно характеризує результати діяльності страхового ринку України, а отже, потребує удосконалення нормативної бази його регулювання відповідно до європейських стандартів.

1.1.3. Обґрунтування доцільності реалізації положень SOLVENCY II для страхових компаній України

Відповідно до сформованої ієрархії напрямів вирішення проблем для страхового ринку України у процесі інтеграції до умов ЄС, представленої на рис. 1.1, запровадження Положень Директиви Solvency II є другим рівнем ієрархії та потребує першочергового вирішення.

Основна мета нових вимог до платоспроможності Solvency II [319] – усунення розбіжностей між системами регулювання страхової діяльності країн-членів ЄС та впровадження більш ефективного наглядного підходу.

У Директиві 2009/138/ЄС від 25.11.2009 (Solvency II) [299] зазначається, що наглядові органи мають дотримуватися конвергенції стосовно наглядових інструментів, норм при застосуванні законів, регламентів та адміністративних вимог, зокрема конвергенції у наглядovій звітності та оцінці. Згідно з цією Директивою CEIOPS повинен, у разі доцільності, надавати рекомендації з виконання положень Директиви та її заходів для посилення конвергенції наглядової діяльності. Зважаючи на євроінтеграційні процеси, Україна прагне адаптувати регулювання страхової діяльності до системи регулювання ЄС з врахуванням принципів та стандартів IAIS [331].

Для визначення практичного застосування у межах антикризового управління діяльністю страхової компанії відповідно до міжнародних стандартів було проведено опитування 25 керівників страхових компаній з ризикових видів страхування. Узагальнюючи отримані результати встановлено, що у вибірці страхові компанії, які функціонують на ринку страхування від 5 до 10 років, фінансовий стан більшості страхових компаній залишився на рівні попереднього року; розглядають можливість повної передачі страхового портфеля, однак, не ідентифікують ринкову маржу, як частину технічних резервів для захисту страхувальників. Менеджмент страхових компаній вважає за необхідне визначати платоспроможність страхових компаній за Solvency II.

Маржа ризику чи ризикова маржа (Solvency II) – це сума, яку необхідно мати страховику для передачі договорів іншому страховику та яка входить до розміру страхових резервів. Для регулятора є обов'язковим, щоб у разі неплатоспроможності компанії страхувальники і вигодонабувачі були захищені, що найкраще досягається шляхом передачі третій стороні активів і зобов'язань первинного страховика.

Ризикова маржа, як частина технічних резервів для захисту страхувальників, розглядається як потенційне джерело для компенсації іншому страховику вартості обслуговування страхових зобов'язань у разі передачі йому страхового портфеля. Ризик, відображений у ризиковій маржі, стосується всіх грошових потоків, які будуть генеруватися договорами страхування протягом проміжку часу (часового горизонту) дії цих договорів. Роль необхідного капіталу – гарантувати споживачам страхових послуг, що у разі несприятливих умов страхові зобов'язання будуть виконані, тобто, незважаючи на проблеми, залишиться достатньо активів для покриття технічних резервів.

Необхідний капітал для покриття ризиків страхового портфеля визначено як перевищення нової величини технічних резервів над поточною внаслідок можливого негативного впливу. Розрахунок розміру всього необхідного капіталу здійснюється через врахування грошових ефектів від впливів основних факторів ризику на активи та зобов'язання.

У межах євроінтеграційних процесів України перехід до стандартів пруденційного регулювання ринку фінансових послуг є не тільки нагальною необхідністю, а й зобов'язанням України, що визначено Концепцією запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами в Україні [122]. Орієнтиром для реформування державного регулювання страхових компаній в Україні обрано систему Solvency II.

Одним із головних напрямків адаптації законодавства України до положень Директиви Solvency II [21] є запровадження вимог до платоспроможності страховиків, тобто здатності страхових компаній належним чином виконувати прийняті на себе зобов'язання. Режим платоспроможності повинен враховувати не лише достатність страхових резервів для виконання страхових зобов'язань, але також достатність власного капіталу для відшкодування непередбачуваних збитків за ризиками, які не покриті страховими резервами.

Особливістю нової розробленої системи є зміна підходу до оцінки платоспроможності. Відповідно до Директиви Solvency II показник платоспроможності розраховується на основі індивідуальних ризиків страхової компанії, що дозволяє поліпшити ризик-менеджмент, якісніше контролювати ризикову позицію, ефективніше управляти андеррайтинговою, інвестиційною та перестраховою політикою компанії.

У зв'язку з цим, діюча в Україні система регулювання платоспроможності не є тотожною [251], адже показник нормативного запасу платоспроможності не відображає усі ризики компанії, зокрема ризик катастрофічних збитків, а також ризики, пов'язані з активами.

За оцінками експертів [82, 128, 251, 319] запровадження стандартів пруденційного нагляду Solvency II надасть переваги усім основним учасникам страхового ринку.

Споживачі страхових послуг отримають додаткову гарантію забезпечення надійного страхового захисту за рахунок зниження ймовірності банкрутства та підвищення фінансової стійкості страховиків.

Страхові компанії за умови наявності ефективної системи управління ризиками, достатньої диверсифікації страхового портфелю за різними видами страхування та географічною ознакою зможуть зайняти більшу частку на страховому ринку і підвищити власну інвестиційну привабливість на ринку капіталів. Національна економіка забезпечить ефективніше розміщення капіталу в галузі страхування, підвищиться капіталізація страхового ринку та конкуренція між компаніями.

Незважаючи на те, що вимоги Solvency II мають значні переваги для розвитку національного страхового ринку порівняно з діючою системою оцінки платоспроможності, негативні наслідки Директиви Solvency II для окремих страховиків з меншим рівнем капіталізації та обмеженим доступом до фінансових ресурсів можуть бути відчутними. Ймовірно, за умови впровадження пруденційних нормативів, величина вимог до розміру власного капіталу страховиків зросте [319]. Однак, фінансовим установам, які дотримуються консервативної інвестиційної політики та спеціалізуються на видах страхування з невисоким рівнем збитковості, буде потрібно резервувати капітал у меншому розмірі.

У рамках Solvency II можна визначити, які страхові послуги або види страхування здійснюють суттєвий вплив на платоспроможність страхових компаній. Відповідно, збиткові страхові послуги повинні бути забезпечені достатнім розміром власного капіталу.

Найбільш очевидним наслідком введення положень Директиви Solvency II стане поява вимог до капіталу для покриття інвестиційних ризиків, що спонукатиме страховиків до перегляду інвестиційних стратегій та відмови у інвестування активів у високоризикові цінні папери [128].

Система оцінки платоспроможності Solvency II передбачає можливість врахування впливу інструментів передачі ризиків (перестраховання, сек'юритизації, варантів страхових збитків та ін.) на зниження потреби у власному капіталі, що створює для страхових компаній додатковий стимул для оптимізації ефективності передачі ризику та веде до посилення конкуренції між постачальниками відповідних послуг.

Отже, за результатами проведеного дослідження можна зазначити, що адаптація національного законодавства до стандартів Solvency II сприятиме удосконаленню системи управління страховою компанією та підвищенню рівня

довіри населення до ринку страхових послуг. Найбільш очевидні переваги від запровадження нового режиму платоспроможності отримають великі страхові компанії за рахунок економії на масштабах та достатньої диверсифікації страхових портфелів.

Проблематика умов і визначення нових показників Директиви ЄС SOLVENCY II має важливе значення для страхового ринку України. Це питання широко обговорювалося на Міжнародній науково-практичній конференції «Страховий ринок України в умовах фінансової глобалізації» [243].

Для вивчення питань, пов'язаних з введенням положень Директиви необхідно встановити: цілі і завдання Solvency II; модель Solvency II; вимоги до управління страховиками і перестраховиками; роль і завдання регулятора [6].

Страхова компанія на ринку має кілька сфер впливу: клієнти, посередники, акціонери і працівники; представники зовнішнього середовища: влада, нагляд, рейтингові агентства і партнери. Також страховики схильні до ризиків [285].

Мета Solvency II – це охорона інтересів застрахованих; забезпечення платоспроможності, пов'язаної з ідентифікацією ризиків; поліпшення управління ризиками в страхових компаніях; введення якісних і кількісних складових, що визначають рівень платоспроможності; гармонізація механізмів розрахунку і методів дії при визначенні рівня платоспроможності страхової компанії.

Завданнями Solvency II є інтеграція страхових і перестраховальних ринків країн ЄС; підвищення рівня захисту застрахованих; поліпшення міжнародної конкурентності страхових та перестрахових компаній країн ЄС; поліпшення якості законодавчої бази.

Модель SOLVENCY II побудована на оцінці ризиків: операційних, ринкових, кредитних, а також до класифікації висунутих вимог: кількісних та якісних вимог до прозорості страховика.

Структура SOLVENCY II складається з трьох PILLAR [76, 157]: I PILLAR – це фінансові вимоги: оцінка активів і пасив; розрахунок вартості капіталу; технічні резерви; мінімальний капітал платоспроможності (MCR); очікуваний капітал платоспроможності (SCR); стандартна і внутрішня модель; кореляція і диверсифікація; II PILLAR – це контроль і нагляд: процес нагляду (SRP); внутрішня оцінка ризиків (ORSA); система управління ризиками; власні капітали; capital Add - On; нагляд над групами; III PILLAR – це ринкова

дисципліна: прозорість; публічність інформації; інформація щодо системи управління ризиками (зовнішня і внутрішня); інформація для акціонерів; ризики, пов'язані з репутацією; фактор конкуренції.

Директива ЄС включає вимоги до управління страховими і перестраховальними компаніями: У систему управління входять: управління організацією, управління ризиками, самооцінка ризиків і фінансової безпеки, внутрішній контроль, внутрішній аудит, актуарна функція, аутсорсинг.

Страховий нагляд включає верифікацію страхових компаній з високим ризиком діяльності; підвищення рівня гармонізації інструментів і методів нагляду між державами; перевірку рівня платоспроможності, розрахованої потреби застосування сучасних інструментів – стрес тестів.

Регулятор може використовувати різні механізми, в тому числі вимогу до капіталу: 2,2 mln EURO для страхових компаній non - life, 3,2 mln EURO для страхових компаній life, 3,2 mln EURO для перестрахових компаній.

Вимоги до страховиків за Solvency II: необхідність збільшення капіталів; організаційні зміни; введення нових механізмів управління ризиками; введення нових механізмів управління фінансами; збільшення відповідальності керівництва компанії.

На думку польських експертів введення положень цієї Директиви ЄС є складним і може порушити існуючу рівновагу ризиків на страховому ринку Польщі, тому необхідно вводити її положення поступово [225, 226].

Проблеми платоспроможності страховиків виникають і на страхових ринках Західної Європи, тому запровадження Solvency II заплановано з 01 січня 2016 року [76].

При проведенні оцінки платоспроможності страхової компанії необхідно розрахувати коефіцієнт платоспроможності, який безпосередньо вказує на ступінь платоспроможності страхової компанії. Коефіцієнт платоспроможності – це рівень покриття непередбачених витрат ліквідними активами. У такому випадку утворюючими є два показники:

SCR (Solvency Capital Requirement) – необхідний платоспроможний капітал, що враховує вплив ризиків, за вирахуванням очікуваних страхових виплат. Тобто, SCR – це розмір можливих надвитрат, які не перевищать майбутні витрати із заданою ймовірністю;

ASM (Available Solvency Margin) – розмір ліквідних активів (для покриття SCR), які не є резервами.

У разі покриття розміру SCR розміром ASM компанія є платоспроможною.

У даній моделі SCR визначається як інтегральний показник, який об'єднує вплив усіх видів ризиків, а також взаємозв'язок між ними.

1.1.4. Адаптація функціонування страхового ринку України до вимог SOLVENCY II

Забезпечення ефективної координації процесу реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції насамперед стосовно проведення внутрішніх реформ відповідно до Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про деякі питання проведення інституційної реформи у сфері виконання майбутньої Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом» [69] є першочерговим стратегічним завданням з інтеграції до Європейського Союзу (далі – ЄС).

Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (далі – Нацкомфінпослуг), розробила проект Закону України «Про страхування» [6] з урахуванням додатку до розділу „Фінансові послуги” проекту Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у переліку актів законодавства ЄС, які потребують імплементації в законодавство України, де визначена Директива 2009/138/ЄС Європейського Парламенту та Ради (Solvency II) стосовно започаткування і ведення діяльності зі страхування та перестраховування з терміном її імплементації протягом 4 та 8 років після набуття чинності Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

При дослідженні позитивних і негативних аспектів для страхового ринку України при вступі до ЄС, можливостей і загроз (див.п.1.1.1) слід зазначити, що створення нормативно-правової бази, адаптованої до норм ЄС (адаптація законодавства України до законодавства ЄС і гармонізація вітчизняних технічних стандартів із світовими та європейськими) є пріоритетним напрямом на шляху до ефективної інтеграції до ЄС [216].

Входження України до глобальної фінансової системи вимагає поступового переходу до державного нагляду і регулювання за міжнародними принципами, визначеними чинними угодами і стандартами міжнародних

організацій та асоціацій. Відповідно до Концепції запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами [122] в Україні орієнтиром для вдосконалення державного нагляду за страховими організаціями є Директива 2009/138/ЄС (Solvency II).

Передумови застосування норм Директиви ЄС Solvency II у сфері регулювання страхового ринку України досліджували вітчизняні вчені Н.Ткаченко [251], О. Козьменко [116] та ін. Однак результати дослідження здебільшого мають суто теоретичний характер і не містять практичних рекомендацій, побудованих на експерименті, до впровадження норм Solvency II до вітчизняного законодавства, що стосуються регулювання страхового ринку України.

Метою є розробка практичних рекомендацій з адаптації вимог Solvency II на основі проведеного експерименту [35] для розрахунку необхідного платоспроможного капіталу страхових компаній України.

Solvency II містить принципово нову концепцію регулювання діяльності страхових організацій, засновану на принципах пруденційності й обліку ризиків, які притаманні фінансовій установі у процесі діяльності. Цей підхід до оцінки платоспроможності страхових організацій має суттєві відмінності від чинних у національному законодавстві [219] вимог до платоспроможності страхових компаній щодо урахування лише показників страхових премій і виплат при розрахунку нормативів платоспроможності. Неefективність такого підходу доведена результатами нагляду у Європейському Союзі, коли 20 страховиків було ліквідовано з 85 страхових компаній, які перебували під контролем регуляторних органів, через невідповідність капіталу вимогам раніше прийнятої Директиви Solvency I [195].

Відповідно до нової Директиви 2009/138/ЄС Solvency II оцінка платоспроможності страхових компаній здійснюється через розрахунок показника необхідного платоспроможного капіталу (SCR) [74], який визначається як сума коштів, що здатна покрити збитки страхової компанії за умови реалізації всіх ризиків, що виникають у процесі її діяльності. На рис.1.2 подано побудовану відповідно до вимог, зазначених у «QIS5 Technical Specifications» [323], структуру стандартної формули розрахунку необхідного платоспроможного капіталу.

Визначається показник через розрахунок вимог до капіталу за окремими категоріями ризику.

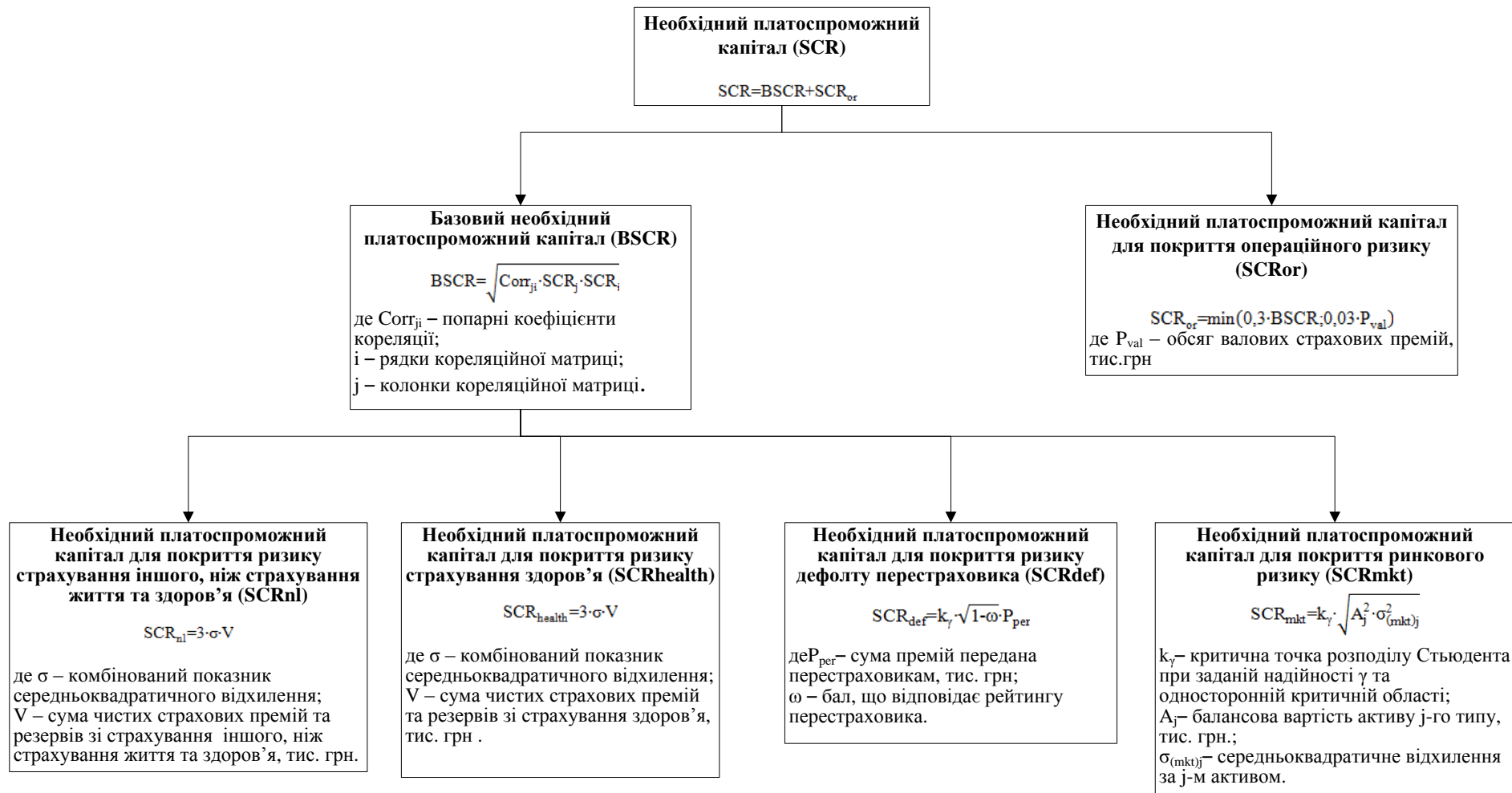


Рис. 1.2. Структура стандартної формули розрахунку необхідного платоспроможного капіталу

1. Необхідний платоспроможний капітал для покриття операційного ризику є сумою збитків, що можуть виникнути в результаті неадекватних або помилкових внутрішніх процесів, дій з боку персоналу, а також зовнішніх подій.

2. Необхідний платоспроможний капітал для покриття ринкового ризику – сума втрат страхової компанії у разі змін ринкової кон'юнктури. У цьому випадку аналізується структура активів і зобов'язань страхової компанії.

3. Необхідний платоспроможний капітал для покриття ризику дефолту перестраховика – відображає можливі втрати через несподіване його банкрутство або погіршення платоспроможності на наступні дванадцять місяців.

4. Необхідний платоспроможний капітал для покриття ризику страхування іншого, ніж страхування життя та здоров'я – відображає можливі збитки страхової компанії за зобов'язаннями зі страхування іншого, ніж страхування життя та здоров'я.

5. Необхідний платоспроможний капітал для покриття ризику страхування здоров'я – сума можливих втрат страхової компанії за зобов'язаннями зі страхування здоров'я.

Останні дві складові відображають пріоритетний ризик, що враховується при розрахунку базового рівня капіталу, необхідного для підтримки та розвитку страхової діяльності. Він пов'язаний зі структурою страхового портфеля і вимірюється на основі коливань збитковості за окремими видами страхування, якими займається страхова компанія.

Можливі коливання збитковості за окремими видами страхування враховуються при розрахунку необхідного платоспроможного капіталу для покриття ризику страхування здоров'я і необхідного платоспроможного капіталу іншого, ніж страхування життя та здоров'я, через показник середньоквадратичного відхилення ризику премій і резервів (σ).

Значення цього показника є стандартним для всіх страхових компаній окремо за кожним видом страхування та був розрахований на загальноєвропейському рівні Європейським комітетом страхового та пенсійного нагляду (CEIOPS) (тепер EIOPA) [190].

З одного боку, наявність великої бази даних і методичного забезпечення дають змогу європейським органам проводити такі розрахунки. Але з іншого боку, такі стандартні значення мало враховують особливості кожної країни. Про наявність такого недоліку наголосила Спільна робоча група Європейської

організації страхування і пенсійного забезпечення (ЕІОРА), відзначивши, що для розрахунку стандартного відхилення ризику страхування іншого, ніж страхування життя, був застосований загальноєвропейський підхід на основі об'єднаних даних по Європі, який характеризується неоднорідністю, а значні відмінності між державами не взяті до уваги [288].

Враховуючи таке застереження, для визначення можливих відхилень рівня σ ризику премій для розрахунку необхідного капіталу платоспроможності для страхових компаній України проведено експеримент з адаптації Solvency II до умов функціонування страхового ринку України.

З цією метою розраховано стандартні відхилення ризику премій зі страхування іншого, ніж страхування життя на базі звітних даних діяльності 63 вітчизняних страховиків, які входять у рейтинг 100 страхових компаній за обсягом валових страхових премій. Оскільки страховий ринок України характеризується високим рівнем концентрації (див. табл.1.6), і питома вага перших 50 страхових компаній з найбільшим обсягом валових страхових премій становила на період оцінювання становила 77,8% вітчизняного страхового ринку [198]. Отже, така вибірка є репрезентативною.

Для розрахунку середньоквадратичного відхилення ризику премій використано положення Європейської організації страхування та пенсійного забезпечення (ЕІОРА) [292]:

$$\sigma_{C,lob} = \frac{1}{V_{C,lob}} \cdot \frac{1}{N_{C,lob}-1} \sqrt{\sum_{Y=1}^{N_{C,lob}} \frac{1}{V_{C,Y,lob}} (U_{C,Y,lob} - V_{C,Y,lob})^2}, \quad (1.3)$$

$$V_{C,lob} = \frac{1}{N_{C,lob}} \sum_{Y=1}^{N_{C,lob}} V_{C,Y,lob}, \quad (1.4)$$

$$\sigma_{(prem,lob)} = \frac{c V_{C,lob} \sigma_{C,lob}}{c V_{C,lob}}, \quad (1.5)$$

де $\sigma_{C,lob}$ – стандартне відхилення збитковості окремої страхової компанії та виду страхування;

$V_{C,lob}$ – середньорічна сума страхових премій окремої страхової компанії та виду страхування, млн. грн.;

$N_{C,lob}$ – кількість періодів розрахунку за окремою страховою компанією та видом страхування;

$V_{C,Y,lob}$ – сума страхових премій за період окремої страхової компанії та виду страхування, млн. грн.;

$U_{C,Y,lob}$ – сума страхового відшкодування за період окремої страхової компанії та виду страхування, млн. грн.;

$\sigma_{(prem,lob)}$ – стандартне відхилення ризику премій з окремого виду страхування.

Розрахунок здійснено за п'ятьма видами страхування, виявлено суттєві відмінності за рівнем ризику, як, наприклад, середньоквадратичне відхилення ризику премій для страхування наземного транспорту становило 76% на відміну від діючого в Solvency II – 7% .

Результати розрахунку середньоквадратичних відхилень ризику премій застосовані для оцінки розміру необхідного платоспроможного капіталу страхової компанії з урахуванням вимог Директиви Solvency II [74] . Це дало змогу одержати адаптовану до умов функціонування страхового ринку України складову визначення розміру необхідного платоспроможного капіталу страхових компаній.

Інформаційною базою для розрахунку є фінансова звітність страховика [201] : Форма №1 «Баланс», «Звіт про доходи та витрати страховика», Розділ 3 «Показники діяльності з видів добровільного страхування, інших, ніж страхування життя» та Розділ 4 «Показники діяльності з видів обов'язкового страхування».

У табл.1.7 подано результати порівняння необхідного платоспроможного капіталу для страхової компанії за вимогами Solvency II і розрахованого за адаптованою до умов функціонування страхового ринку України за складовою визначення розміру платоспроможного капіталу страхових компаній із врахуванням середньоквадратичного відхилення ризику премій.

Як видно з табл. 1.7, майже чотириохкратне перевищення необхідного розміру капіталу для покриття ризику страхування іншого, ніж страхування життя та здоров'я, обчисленого з урахуванням адаптованої складової, свідчить про те, що діяльність страхових компаній в Україні зі страхування іншого, ніж страхування життя характеризується значно вищим рівнем ризику страхової діяльності та більшим розміром необхідного капіталу для покриття цих ризиків.

Таким чином, для адаптації вимог Solvency II для розрахунку необхідного платоспроможного капіталу страхових компаній України потрібно (див. рис.1.2) розрахувати середньоквадратичні відхилення ризику премій і страхових резервів за звітними даними діяльності страхових компаній, на

основі одержаних результатів розрахувати необхідний платоспроможний капітал для покриття ризику страхування іншого, ніж страхування життя та здоров'я (SCR_{nl}), розрахувати базовий необхідний платоспроможний капітал (BSCR) і необхідний платоспроможний капітал (SCR) страхової компанії.

Таблиця 1.7

Результати розрахунку необхідного платоспроможного капіталу
для страхової компанії за експериментом

Показник	Необхідний платоспроможний капітал страхової компанії, розрахований:		
	за вимогами Solvency II, тис. грн.	з урахуванням адаптованої складової SCR, тис. грн.	Співвідношення, % (3)/(2)
1	2	3	4
Необхідний розмір капіталу для покриття ризику страхування іншого, ніж страхування життя та здоров'я (SCR_{nl})	343,212	1278,816	372,6
Необхідний розмір капіталу для покриття ризику страхування здоров'я (SCR_{health})	404,147	549,253	135,9
Необхідний розмір капіталу для покриття ризику дефолту контрагента (SCR_{def})	1290,668	1290,668	100,0
Необхідний розмір капіталу для покриття ринкового ризику (SCR_{mkt})	6199,099	6199,099	100,0
Базовий необхідний платоспроможний капітал (BSCR)	6624,663	6918,636	104,4
Необхідний розмір капіталу для покриття операційного ризику (SCR_{op})	111,762	111,762	100,0
Необхідний платоспроможний капітал (SCR)	6736,425	7030,398	104,4

Подальші дослідження та практичні розрахунки можуть стосуватися проведення експериментів із визначення складових ризику, які побудовані на страхових резервах.

Директива ЄС включає вимоги до управління страховими компаніями. Враховуючи, що вимоги до страховиків за Solvency II стосуються необхідності збільшення капіталів; організаційних змін; уведення нових механізмів управління ризиками та фінансами; збільшення відповідальності керівництва компанії, що є

складним і довготривалим процесом, тому навіть на такому страховому ринку, як Польщі [225], може порушитися існуюча рівновага ризиків, отже, необхідно вводити її положення поступово. При проведенні оцінки платоспроможності слід розраховувати коефіцієнт платоспроможності, який безпосередньо вказує на ступінь платоспроможності конкретної страхової компанії.

Експерти [157] пропонують з метою уніфікації та спрощення процедур запровадження вимог Директив ЄС налагодити співпрацю з Комісією щодо отримання технічної документації по реалізації цих вимог, що стану дієвим інструментом реалізації завдань з подальшого розвитку страхового ринку в умовах фінансової глобалізації та європейської інтеграції.

1.2. Вплив євроінтеграційних процесів на розвиток трансфертного ціноутворення у сфері страхування в Україні

Відповідно до Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про деякі питання проведення інституційної реформи в сфері виконання майбутньої Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом» першочерговим завданням є забезпечення ефективної координації процесу реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції, насамперед щодо проведення внутрішніх реформ для виконання зобов'язань за Угодою про асоціацію [8, 70].

Дослідження питань регулювання трансфертного ціноутворення в Європі здійснює Європейський Союз, що представлений Європейською комісією та Спільним форумом ЄС з трансфертного ціноутворення, а також Організація економічного співробітництва та розвитку. Це зумовлює необхідність розвитку європейських стандартів трансфертного ціноутворення в Україні. Актуальним питанням підвищення ефективності регулювання трансфертного ціноутворення в сфері страхування. Це стало об'єктивною передумовою проведення дослідження за вказаним напрямом.

Питання запровадження трансфертного ціноутворення вивчали науковці: Є. Глаз [47], О. Гутовська [63], П. Дзюба [71] та ін. Однак всебічно не досліджено питання структурування проблем регулювання трансфертного ціноутворення у сфері страхування, встановлення взаємозв'язку між цими проблемами та визначення послідовності їх вирішення.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних підходів та розробка практичних рекомендацій до моделювання сценаріїв розвитку трансфертного ціноутворення у сфері страхування в Україні під впливом євроінтеграційних процесів.

Страхування є невід'ємною частиною економіки і потужною складовою ринку фінансових послуг. Процеси глобалізації в сфері страхування дають змогу розвивати європейські стандарти саме в питаннях запровадження трансфертного ціноутворення.

Опрацювання теоретичних джерел й осмислення сучасних наукових поглядів на сутність понять трансфертного ціноутворення сприяли узагальненню й виокремленню його важливих характеристик, що полягають в особливостях визначення трансфертних цін, які наведено в табл. 1.8.

Таблиця 1.8

Сутнісні характеристики трансфертного ціноутворення

Джерело	Сутність трансфертного ціноутворення
Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» від 04.07.2013 № 408-VII [207]	Система визначення звичайної ціни товарів та/або результатів робіт (послуг) в операціях, визнаних відповідно до статті 39 Податкового Кодексу України контрольованими
Постанова Правління НБУ «Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України» від 06.09.2007 р. № 324 [220]	Процес формування структури трансфертних цін банку
Огляд законодавчих нововведень у зв'язку із запровадженням системи державного регулювання трансфертного ціноутворення станом на 15.01.2014 р. [173]	Загальне визначення поняття: реалізація товарів або послуг взаємопов'язаними особами у різних податкових юрисдикціях за внутрішньо фірмовими цінами, що, зазвичай, є відмінними від ринкових. Поняття для фіскальних цілей: спосіб визначення (нарахування; adjustment) належного прибутку/збитку компанії від операцій з пов'язаними особами перед їх оподаткуванням у відповідній податковій юрисдикції
О. Кобзар, К. Носов [108]	Система заходів з визначення справедливої ринкової ціни на певний товар чи послугу в господарських операціях, які проводяться у колі взаємопов'язаних суб'єктів або з суб'єктами-нерезидентами, прибуток яких підлягає оподаткуванню за нижчими, ніж в Україні, ставками (більш ніж на 5%), з метою оподаткування таких операцій ПДВ та податком на прибуток
П. Дзюба [71]	Процес визначення трансфертної ціни, сукупність економічних відносин, які виникають у процесі визначення трансфертної ціни на будь-який об'єкт торгівлі між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон

Як видно з табл. 1.8, трансфертне ціноутворення спрямовано на те, щоб трансфертна ціна була нижче ринкової ціни, що склалася на відкритому ринку між незалежними особами.

Однак, ціноутворення в сфері страхування має особливості, у зв'язку з чим внесено зміни до методики визначення звичайної ціни страхового тарифу.

Основні положення чинної Методики визначення ціни страхового тарифу порівняно з положеннями попередньої методики наведено в табл. 1.9 [209, 210].

Таблиця 1.9

Основні положення Методики визначення ціни страхового тарифу
до та після внесення змін 2013 року

Розпорядження «Про затвердження Методики визначення звичайної ціни страхового тарифу» від 30.12.2004 р. № 3259 [209]	Розпорядження «Про затвердження Методики визначення ціни страхового тарифу» від 28.11.2013 р. № 4370 [210]
1	2
<p>1. При укладанні договорів з обов'язкових видів страхування, крім обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, страховики-резиденти застосовують страхові тарифи в межах максимальних розмірів страхових тарифів або відповідно до методики актуарних розрахунків, встановлених КМУ для відповідного виду обов'язкового страхування</p> <p>2. При укладанні договорів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів застосовується розмір базового страхового платежу, затверджений відповідно до законодавства. Зазначений базовий платіж застосовується з урахуванням коригуючих коефіцієнтів, визначених відповідно до законодавства</p>	<p>1. При укладенні договорів за видами обов'язкового страхування, крім обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, страховики застосовують страховий тариф у межах максимальних розмірів страхових тарифів або відповідно до методики актуарних розрахунків, установлених КМУ для відповідного виду обов'язкового страхування</p> <p>2. При укладенні договорів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів розмір страхового платежу (внеску, премії) встановлюється страховиком самостійно шляхом добутку розміру базового страхового платежу та значень відповідних коригуючих коефіцієнтів, що затверджуються відповідно до законодавства</p>
<p>3. Якщо розмір базового страхового платежу з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів та коригуючих коефіцієнтів не затверджений в установленому порядку, то діють їх попередні розміри</p> <p>4. Страхові тарифи за добровільними видами страхування обчислюються страховиком актуарно (математично) на підставі відповідної статистики настання страхових випадків</p>	<p>3. При укладенні договорів міжнародного обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів страховики застосовують єдині розміри страхових платежів, установлені Моторним (транспортним) страховим бюро України для своїх повних членів, у межах максимальних розмірів страхових платежів, установлених КМУ</p>

Закінчення табл. 1.9

1	2
<p>5. Розмір страхових тарифів за добровільними видами страхування, обчислений страховиком актуарно (математично), є складовою частиною правил страхування, які розробляються страховиком для кожного виду страхування окремо та реєструються в Нацкомфінпослуг</p>	<p>4. При укладенні договорів за видами добровільного страхування страховики застосовують страховий тариф, обчислений актуарно (математично) на підставі відповідної статистики настання страхових випадків. Розмір страхових тарифів є складовою частиною правил страхування, розроблених для кожного виду страхування окремо та зареєстрованих у Нацкомфінпослуг</p> <p>5. Визначення ціни страхового тарифу в контрольованій операції (крім операцій з перестраховання) здійснюється страховиком методом порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу)</p> <p>6. Визначення ціни страхового тарифу в контрольованій операції з перестраховання у страховиків (перестраховиків)-резидентів здійснюється страховиком методом порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу)</p>

Як видно з табл. 1.9, особливі зміни стосуються запровадження методів порівняння страхового тарифу, застосованого страховиком під час контрольованої операції, з діапазоном розмірів страхових тарифів, застосованих за договорами перестраховання, укладеними страховиками (перестраховиками)-резидентами з непов'язаними особами.

Сучасний стан податкового законодавства в Україні неспроможний забезпечити дієве регулювання трансфертного ціноутворення. Досвід євроінтеграційних процесів свідчить про необхідність приведення національного законодавства в сфері трансфертного ціноутворення у відповідність до документів Європейського союзу та Організації економічного співробітництва і розвитку. В Україні становлення трансфертного ціноутворення розглядається в контексті протидії легалізації доходів одержаних злочинним шляхом, протидії відтоку в офшори та ін.

У результаті опрацювання нормативних актів у сфері страхування [207, 220, 173, 210], а також аналітичної та наукової літератури [63, 62] визначено проблеми запровадження трансфертного ціноутворення у сфері страхування в Україні та здійснено їх розподіл на методологічні, організаційні, інформаційні, регуляторні (табл. 1.10).

На підставі табл. 1.10, для підвищення ефективності трансфертного ціноутворення у сфері страхування запропоновано обґрунтувати комплексний

підхід, що базується на групуванні проблем регулювання (методологічні, організаційні, інформаційні, регуляторні) та їх ранжуванні, розв'язання яких підвищить якість стандартів трансферного ціноутворення.

Таблиця 1.10

Проблеми забезпечення ефективного регулювання трансфертного ціноутворення в сфері страхування

Групи проблем	Склад групи	Умовне позначення проблеми
Методологічні	Відсутність механізму недопущення виникнення випадків подвійного оподаткування податковими органами при трансфертному ціноутворенні в сфері страхування	1
	Необхідність удосконалення інструментарію визначення страхового тарифу, застосованого страховиком (перестраховиком) під час контрольованої операції при трансфертному ціноутворенні	2
Організаційні	Необхідність залучення кваліфікованих фахівців у сфері трансфертного ціноутворення страховиками та виділення відповідних коштів	3
Інформаційні	Дефіцит інформації із визначення страховими компаніями контрольованих операцій та пов'язаних осіб	4
	Наявність численних змін у правилах і нормах трансфертного ціноутворення у сфері страхування в різних країнах світу	5
Регуляторні	Складнощі в заповненні форм та виконання порядку складання звіту про контрольовані операції страховими компаніями	6

На підставі табл. 1.10 обґрунтовано систему зв'язків між проблемами забезпечення ефективного регулювання трансфертного ціноутворення в сфері страхування, що подано як граф на рис. 1.3. Форма відносин елементів системи відображається стрілками. Напрямок стрілки вказує на проблему, що залежить від іншої, з якої стрілка виходить.

Із застосуванням методу структурування елементів системи побудовано ієрархічну структуру проблем (див. рис. 1.3). На основі графу (див. рис. 1.3) із використанням бінарного відношення «залежить від» побудована бінарна матриця досяжності (табл. 1.11), заповнення якої відбувається по рядках (зліва направо). Значення елемента матриці формується за формулою (1.6) [145]:

$$d_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{якщо з } i \text{ можна потрапити в } j; \\ 0, & \text{якщо з } j \text{ можна потрапити в } i. \end{cases} \quad (1.6)$$

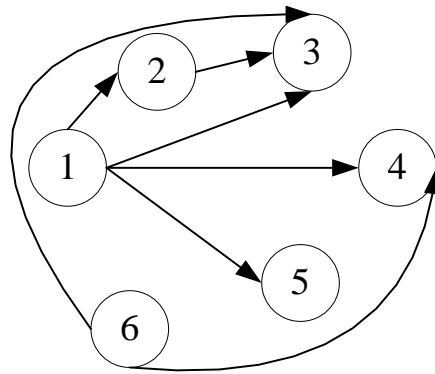


Рис. 1.3. Зв'язок між елементами проблем забезпечення ефективного регулювання трансфертного ціноутворення в сфері страхування

Таблиця 1.11

Матриця досяжності проблем забезпечення ефективного регулювання трансфертного ціноутворення у сфері страхування

i \ j	Проблеми забезпечення ефективного регулювання трансфертного ціноутворення в сфері страхування					
	1	2	3	4	5	6
1	1	1	1	1	1	0
2	0	1	1	0	0	0
3	0	0	1	0	0	0
4	0	0	0	1	0	0
5	0	0	0	0	1	0
6	0	0	1	1	0	1

Наявність матриці досяжності (див. табл. 1.11) дає змогу розподілити всі елементи за рівнями ієрархії. Для визначення першого рівня ієрархії формуються підмножини $R(h_i)$, $A(h_i)$ та логічне перетинання двох підмножин $R(h_i) \cap A(h_i)$. Перший рівень ієрархії в системі буде той, для яких виконується умова:

$$A(h_i) = R(h_i) \cap A(h_i). \quad (1.7)$$

У результаті побудови матриці досяжності (табл. 4) визначені елементи $R(h_i)$, $A(h_i)$, $R(h_i) \cap A(h_i)$, які наведені в табл. 1.12. Виконання умови рівності $A(h_i)$ та перетинання підмножин $R(h_i) \cap A(h_i)$ позначено кольором.

Перша ітерація (див. табл. 1.12) дала змогу виділити перший рівень ієрархічної моделі, якими є елементи 1, 6. Вони вилучаються з таблиці для наступних ітерацій. Результат другої ітерації наведений в табл. 1.13.

Таблиця 1.12

Перша ітерація аналізу залежності проблем забезпечення ефективного регулювання трансфертного ціноутворення в сфері страхування

h_i	$R(h_i)$	$A(h_i)$	$R(h_i) \cap A(h_i)$
1	1, 2, 3, 4, 5	1	1
2	2, 3	1, 2	2
3	3	1, 2, 3	3
4	4	1, 4, 6	4
5	5	1, 5	5
6	3, 4, 6	6	6

Таблиця 1.13

Друга ітерація аналізу залежності проблем забезпечення ефективного регулювання трансфертного ціноутворення в сфері страхування

h_i	$R(h_i)$	$A(h_i)$	$R(h_i) \cap A(h_i)$
2	2,3	2	2
3	3	2,3	3
4	4	4	4
5	5	5	5

Друга ітерація (табл. 1.13) дала змогу виділити другий рівень ієрархічної моделі, елементами якої є 2, 4, 5. При повторі ітерації одержано три рівні проблем, (рис. 1.4), що дало змогу визначити базові суперечності, які виникають у процесі запровадження й реалізації трансфертного ціноутворення в сфері страхування.

Як видно з рис. 1.4, I рівень ієрархічної моделі – 1, 6 елементи; II рівень – 2, 4, 5 елементи, а III рівень – 3 елемент. Отже, така проблема як необхідність залучення кваліфікованих фахівців у сфері трансферного ціноутворення страховиками та виділення відповідних коштів, є третім рівнем ієрархічної моделі проблем та потребує першочергового вирішення.

Отже, обґрунтовано комплексний підхід до підвищення ефективності регулювання трансфертного ціноутворення в сфері страхування, який включає сформовану ієрархічну модель проблем, що дає змогу структурувати його проблеми, встановити взаємозв'язок між ними та визначити послідовність їх вирішення. Визначено, що комплексний підхід характеризує вимогу врахування взаємозалежних проблем, що входять в досліджувану систему та впливають на досліджуваний об'єкт, крім того враховує сукупність елементів, їх зв'язок, що складає одне ціле.



Рис. 1.4. Ієрархічна модель проблем, пов'язаних з необхідністю вдосконалення регулювання трансфертного ціноутворення в сфері страхування

Ст.1.20 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994р. визначає інститут «звичайних цін» та загальні правила встановлення відповідності договірних цін рівню звичайних цін; встановлено можливість застосування окремих методів визначення звичайних цін лише до компаній, що визнавалися природними монополіями на ринку; встановлено процедуру донарахування податкових зобов'язань;

у період дії редакції статті 39 Податкового Кодексу України (запроваджено можливість відхилення договірних цін від ринкових не більше, ніж на 20%; встановлено та загально описано методи визначення ЗЦ; уточнено коло суб'єктів, на яких поширюються вимоги дотримання ЗЦ; встановлено перелік джерел інформації, що можуть використовуватися для визначення звичайних цін;

4 липня 2013 року прийнято Закон про внесення змін до Податкового Кодексу України, яким ст. 39 викладено у повністю новій редакції під заголовком «Трансфертне ціноутворення» та внесено інші зміни.

Європейська інтеграція обов'язково позначається на національній системі державного управління: відбувається пошук дієвих механізмів управління, ефективних управлінських процедур і практик, шляхів покращення стандартів надання послуг громадянам тощо. Дієві механізми або належні практики держави запозичають в інших держав та / або у наднаціональних органах ЄС або виробляють колективно у ході взаємодії з іншими державами, партнерами, міжнародними структурами тощо [55].

У теперішній час демократичні перетворення в сучасній Європі неможливо розглядати без процесів інтеграції, формування наддержавних інститутів управління суспільними процесами, єдиних правових засад розвитку національних держав, механізмів захисту прав і свобод людини, конституювання концептуальних засад інтеграції (націоналізму, міжурядовості, федералізму, субсидіарності).

Власне, європейський інтеграційний процес це [15]:

поєднання економічних, політичних, соціальних і гуманітарних факторів наднаціонального управління;

формалізація механізму наднаціонального управління через «спільні політики»;

інституціоналізацію наднаціонального (наддержавного) управління через діяльність наднаціональних міжурядових структур (Рада Міністрів, Європейська комісія, Суд ЄС) та наддержавних представницьких структур (Європейський парламент);

імператив положень договорів про Європейський Союз;

верховенство європейського права, особливо з позицій забезпечення прав і свобод людини.

Х. Уоллес розглядає європейську інтеграцію як західноєвропейський фактор прояву загального процесу глобалізації [339]. Але, за цього він свідомо звужує аналіз передумов інтеграції, фактично переводячи історико-теоретичний аналіз у контексті аналізу лише інтеграційних комунікацій. Об'єктивною стороною сучасних інтеграційних процесів є посилення регіонального аспекту наднаціональних союзів. Регіоналізм, що виступає невід'ємною складовою економічного союзу, на різних історичних етапах проявляє себе як засіб прискорення або гальмування внутрішнього розвитку [339].

Серед підходів до інтерпретації євроінтеграції, констатованих С. Вітером, як прояви вузького бачення можна виділяти інтегрально-державний, інституціонально-управлінський (ідейно засновані на створенні новітніх

структур, що спрямовані на забезпечення регулювання взаємовідносин між державами), функціонально-макроекономічний (уніфікація та координація для формування бажаної структури світового господарства) [34, с. 164].

Широке розуміння євроінтеграції ґрунтується на визнанні багатовимірності цього поняття. Вбачається за можливе відносити до таких визначень інтерпретацію євроінтеграції як взаємодії на європейському континенті щодо зближення держав за участі фізичних, юридичних осіб національного, регіонального, місцевого рівнів [178].

Основу міжнародно-правових принципів у галузі трансфертного ціноутворення [47]:

1. В Європейському Союзі складають Кодекс поведінки щодо документації з трансфертного ціноутворення для асоційованих підприємств в Європейському Союзі (спрямований на стандартизацію пакету документів, який мультинаціональні компанії зобов'язані подавати до податкових органів в частині ціноутворення транскордонних внутрішньогрупових операцій), Арбітражна конвенція Європейського Союзу про усунення подвійного оподаткування у зв'язку з коригуванням прибутку асоційованих підприємств (передбачена можливість застосування арбітражної процедури, метою якої є вирішення розбіжностей у зв'язку з подвійним оподаткуванням компаній, розташованих в різних державах), Керівництво ЄС за угодами про попереднє ціноутворення (закріплений механізм мінімізації ризиків донарахування сум за результатами податкової перевірки), Керівництво за міжгруповими послугами з низькою додатковою вартістю.

2. У рамках Організації економічного співробітництва і розвитку – Керівництво Організації економічного співробітництва і розвитку з трансфертного ціноутворення для мультинаціональних підприємств та податкових адміністрацій (основний рекомендаційно-методичний міжнародний документ в галузі податкового регулювання трансфертного ціноутворення), Модельна конвенція ОЕСР стосовно податків на доходи і капітал, Керівництво з укладення угод про попереднє ціноутворення згідно з процедурою взаємної згоди, Методичні рекомендації з розробки законодавства в сфері трансфертного ціноутворення, спрямовані на гармонізацію застосованого підходу.

Враховуючи отриману ієрархію проблем, пов'язану із розвитком трансфертного ціноутворення в сфері страхування, автором розглянуто доцільність визначення сценаріїв впливу євроінтеграційних процесів на його

розвиток. Зокрема, ґрунтуючись на існуючих підходах до моделювання сценаріїв, сформована ієрархічна модель розвитку трансфертного ціноутворення в сфері страхування в Україні під впливом євроінтеграційних процесів (рис. 1.5), що включає запропоновані автором несприятливі фактори, інструменти регуляторного впливу, цілі та сценарії розвитку.

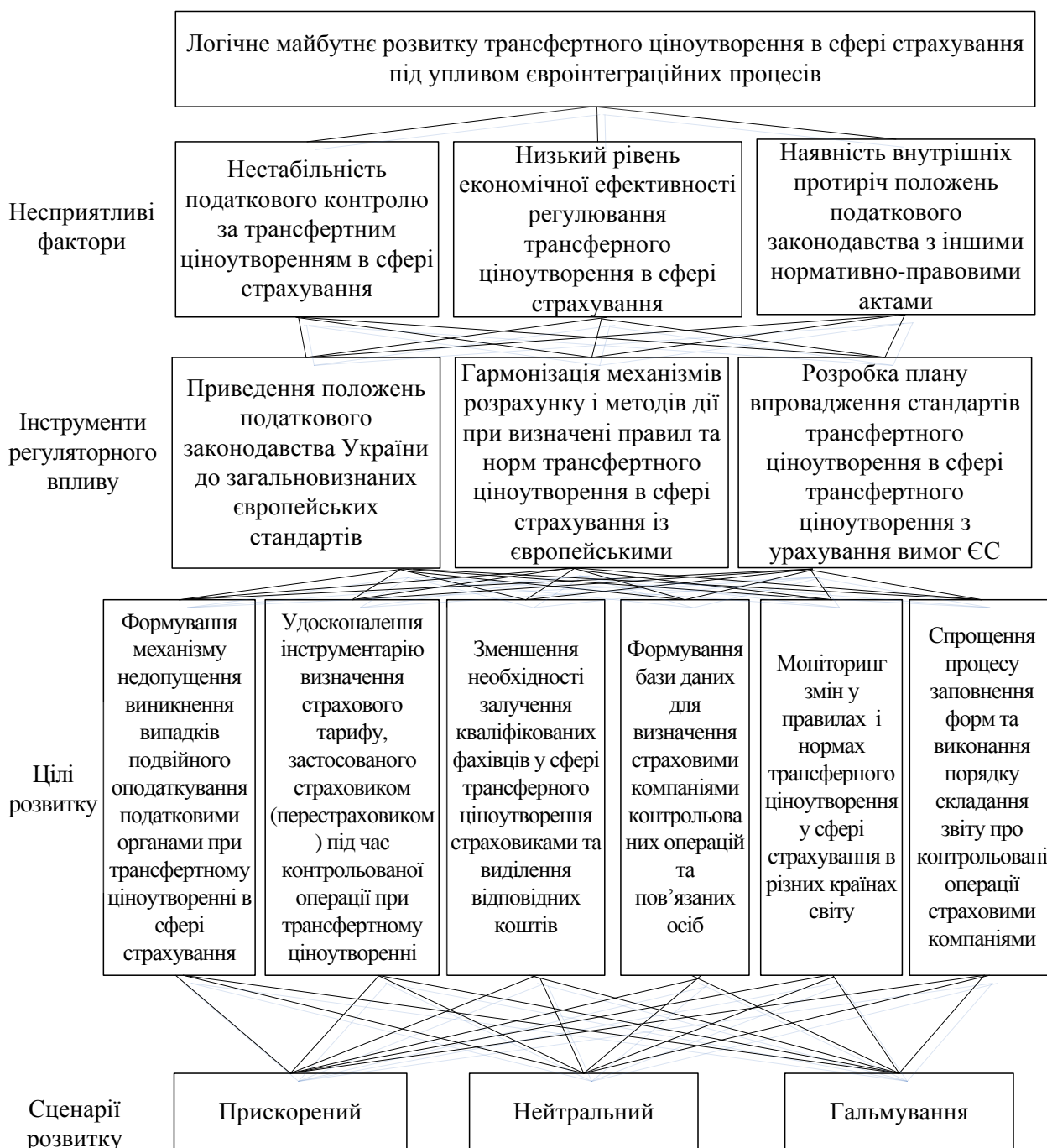


Рис. 1.5. Ієрархічна модель розвитку трансфертного ціноутворення під впливом євроінтеграційних процесів

Аналіз ієрархії побудований на процесі поетапного встановлення пріоритетів як способу державного регулювання і має системний характер.

Найбільш поширеним є метод Т. Сааті [145], який дає змогу врахувати різні точки зору експертів і дійти згоди в процесі обговорення. Експертами виступили представники страхових компаній.

Аналіз проводився за двома основними етапами. Перший етап передбачав формування пріоритетів кожного експерта, визначення середніх оцінок і рівня їх погодженості. На другому етапі – оцінювалися пріоритети в процесі проведення загальної дискусії та отримання консенсусної оцінки.

Для оцінки векторів пріоритетів та глобальних пріоритетів побудовано матрицю попарних порівнянь. Далі виконана оцінка відношення погодженості (ВП) суджень експертів повинне належати інтервалу від 0 до 10%. Коли ВП перевищує встановлену межу, експерти уточнюють чи погоджують свої думки в матриці.

Оскільки думки експертів щодо значущості критеріїв відбору показників є суб'єктивним, проведено оцінювання однорідності (погодженості) їх суджень з використанням визначення ВП:

$$ВП = IO / M(IO); \text{ де } IO = (\lambda_{\max} - n) / (n - 1), \quad (1.8)$$

де ІС – індекс однорідності суджень;

$M(IO)$ – середнє значення індексу однорідності (табличне значення);

λ_{\max} – максимальне власне число матриці попарних порівнянь порядку n .

За формулою (1.8) матриці є однорідними, а думки експертів погодженими, оскільки значення $ВП \leq 0,10$.

У разі непогодженості суджень експертів використання результатів анкетування неможливо, оскільки отриманий склад показників оцінки стресостійкості свідчатиме про необґрунтовані результати.

На основі оцінок експертів і попарного порівняння різних рівнів із використанням методу аналізу ієрархій автором визначено пріоритетність нейтралізації несприятливих факторів (табл. 1.14).

Одержано значення пріоритетності нейтралізації несприятливих факторів для розвитку трансфертного ціноутворення (див. табл. 1.14). Встановлено, що найбільший коефіцієнт вагомості у несприятливого фактора «Наявність внутрішніх протиріч положень податкового законодавства з іншими нормативно-правовими актами».

Пріоритетність нейтралізації несприятливих факторів
розвитку трансфертного ціноутворення

Несприятливі фактори	Нестабільність податкового контролю за трансфертним ціноутворенням в сфері страхування	Низький рівень економічної ефективності регулювання трансферного ціноутворення в сфері страхування	Наявність внутрішніх протиріч положень податкового законодавства з іншими нормативно-правовими актами	Пріоритетність нейтралізації несприятливих факторів (вектор пріоритетів)
Нестабільність податкового контролю за трансфертним ціноутворенням в сфері страхування	1,00	0,20	0,14	0,106
Низький рівень економічної ефективності регулювання трансферного ціноутворення в сфері страхування	5,00	1,00	0,20	0,260
Наявність внутрішніх протиріч положень податкового законодавства з іншими нормативно-правовими актами	7,00	5,00	1,00	0,634
ВП=0,01				

На основі даних табл. 1.14 визначено пріоритетність використання інструментів регуляторного впливу на несприятливі фактори розвитку трансфертного ціноутворення в сфері страхування, які наведені в табл. 1.15.

На основі одержаних значень пріоритетності використання інструментів регуляторного впливу на несприятливі фактори (табл. 1.15) встановлено пріоритетність цілей розвитку трансфертного ціноутворення в сфері страхування за коефіцієнтами вагомості (табл. 1.16).

Пріоритетність використання інструментів регуляторного впливу для нейтралізації несприятливих факторів розвитку трансфертного ціноутворення

Інструменти регуляторного впливу	Несприятливі фактори та їх пріоритетність за коефіцієнтом вагомості			Пріоритетність використання інструментів регуляторного впливу для нейтралізації несприятливих факторів за коефіцієнтом вагомості
	Нестабільність податкового контролю за трансфертним ціноутворенням в сфері страхування (0,068)	Низький рівень економічної ефективності регулювання трансфертного ціноутворення в сфері страхування (0,220)	Наявність внутрішніх протиріч положень податкового законодавства з іншими нормативно-правовими актами (0,712)	
Приведення положень податкового законодавства України до загальновизнаних європейських стандартів	0,068	0,098	0,662	0,498
Гармонізація механізмів розрахунку і методів дії при визначенні правил та норм трансфертного ціноутворення в сфері страхування із європейськими	0,712	0,204	0,092	0,158
Розробка плану впровадження стандартів трансфертного ціноутворення в сфері трансфертного ціноутворення з урахування вимог ЄС	0,220	0,698	0,246	0,344

Таблиця 1.16

Пріоритетність реалізації цілей розвитку трансфертного ціноутворення в сфері страхування

Цілі розвитку трансфертного ціноутворення в сфері страхування	Інструменти регуляторного впливу та їх пріоритетність за коефіцієнтом вагомості			Пріоритетність реалізації цілей розвитку трансфертного ціноутворення в сфері страхування за коефіцієнтом вагомості
	Приведення положень податкового законодавства України до загальноєвропейських стандартів (0,498)	Гармонізація механізмів розрахунку і методів дії при визначенні правил та норм трансфертного ціноутворення в сфері страхування із європейськими (0,158)	Розробка плану впровадження стандартів трансфертного ціноутворення в сфері трансфертного ціноутворення з урахування вимог ЄС (0,344)	
Формування механізму недопущення виникнення випадків подвійного оподаткування податковими органами при трансфертному ціноутворенні в сфері страхування	0,399	0,257	0,137	0,286
Удосконалення інструментарію визначення страхового тарифу, застосованого страховиком (перестраховиком) під час контрольованої операції при трансфертному ціноутворенні	0,073	0,095	0,060	0,072
Зменшення необхідності залучення кваліфікованих фахівців у сфері трансфертного ціноутворення страховиками та виділення відповідних коштів	0,040	0,040	0,043	0,041
Формування бази даних для визначення страховими компаніями контрольованих операцій та пов'язаних осіб	0,097	0,066	0,103	0,094
Моніторинг змін у правилах і нормах трансфертного ціноутворення у сфері страхування в різних країнах світу	0,152	0,150	0,424	0,245
Спрощення процесу заповнення форм та виконання порядку складання звіту про контрольовані операції страховими компаніями	0,239	0,393	0,234	0,262

На основі одержаних значень пріоритетності реалізації цілей розвитку трансфертного ціноутворення в сфері страхування (табл. 1.16) визначено пріоритетність реалізації сценаріїв розвитку трансфертного ціноутворення в сфері страхування під впливом євроінтеграційних процесів (табл. 1.17).

Таблиця 1.17

Пріоритетність реалізації сценаріїв розвитку трансфертного ціноутворення в сфері страхування під впливом євроінтеграційних процесів

Сценарії розвитку трансфертного ціноутворення в сфері страхування під впливом євроінтеграційних процесів	Цілі розвитку страхового ринку та їх пріоритетність за коефіцієнтом вагомості *						Пріоритетність реалізації сценаріїв за коефіцієнтом вагомості
	1 (0,286)	2 (0,072)	3 (0,041)	4 (0,094)	5 (0,245)	6 (0,262)	
Прискорений	0,583	0,073	0,698	0,073	0,136	0,281	0,314
Нейтральний	0,281	0,647	0,204	0,647	0,583	0,583	0,492
Гальмування	0,136	0,280	0,098	0,280	0,281	0,136	0,194

* Примітка: «1» – формування механізму недопущення виникнення випадків подвійного оподаткування податковими органами при трансфертному ціноутворенні в сфері страхування; «2» – удосконалення інструментарію визначення страхового тарифу, застосованого страховиком (перестраховиком) під час контрольованої операції при трансфертному ціноутворенні; «3» – зменшення необхідності залучення кваліфікованих фахівців у сфері трансфертного ціноутворення страховиками та виділення відповідних коштів; «4» – Формування бази даних для визначення страховими компаніями контрольованих операцій та пов'язаних осіб; «5» – моніторинг змін у правилах і нормах трансфертного ціноутворення у сфері страхування в різних країнах світу; «6» – спрощення процесу заповнення форм та виконання порядку складання звіту про контрольовані операції страховими компаніями.

Як видно з табл. 1.17, імовірна реалізація прискореного сценарію, його пріоритетність за коефіцієнтом вагомості становить 0,314, нейтрального – 0,492, а сценарію гальмування – 0,194, що свідчить про несуттєвий вплив євроінтеграційних процесів на розвиток трансфертного страхування в сфері страхування в Україні, оскільки найбільшим несприятливим фактором є наявність внутрішніх протиріч положень податкового законодавства з іншими нормативно-правовими актами. Нейтралізація саме цього фактора можлива при підвищенні якості положень податкового законодавства шляхом усунення цих протиріч, що можливо при використанні державних методів регулювання.

1.3. Напрями державного регулювання якості страхових послуг

Одним з важливих чинників, що впливають на обсяги надання страховими компаніями послуг, є їх якість. В Україні в порівнянні з розвинутими країнами світу рівень споживання страхових послуг (оцінений за показником проникнення страхування як частка страхових премій у ВВП) є меншим у декілька разів, що свідчить, передусім, про недостатню якість послуг на національному страховому ринку. Починаючи з 2008 року цей показник в Україні поступово знижувався з 2,5% до 1,65% у 2012 році.

У Концепції розвитку ринків небанківських фінансових послуг України на 2013-2014 роки [124], яка розроблена Національною комісією, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), низька якість страхових послуг визначена як одна з системних проблем страхового ринку, що призводить до порушення прав споживачів. Необхідність забезпечення прав споживачів на якісні фінансові послуги позначена Концепцією захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг в Україні [123], що схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 03.09.2009 р. № 1026-р. та Стратегією реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012-2017 роки [242], схваленою Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 31.10.2012 р. № 867-р.

Європейський напрям державної політики України підвищує актуальність проблеми забезпечення належної якості послуг національними страховиками, враховуючи, що молодому страховому ринку, порівняно з країнами ЄС буде складно витримати підвищення конкуренції в умовах вільної торгівлі.

На страховому ринку України цілеспрямовані заходи державного впливу з метою поліпшення якості поки що відсутні, проте пошук напрямів регулювання є актуальним для нашої держави як з погляду захисту споживачів, так і з погляду конкурентоспроможності страхової галузі в умовах інтеграційних процесів.

Проблема якості страхових послуг у контексті державного регулювання якості практично не досліджувалась. Наукові пошуки проводились вченими переважно у сфері менеджменту та маркетингу страхових компаній, де вагомий внесок був зроблений національними та закордонними науковцями, серед яких С. Єрмасов [79], А. Зубець [91], А. Тен [245], В. Тринчук [256], Л. Цветкова [264], Е. Цукатос [267].

Необхідність державного нагляду у фінансовій сфері, спрямованого на захист прав споживачів, який включає нагляд за якістю послуг, захист прав споживачів та їх освіту, обґрунтовується Т. Саркісяном [232]. Проблемам державного управління та нагляду за якістю страхових продуктів в Росії присвячена наукова робота Д. Шебзухової [270]. У ній розглядаються показники узагальненої оцінки якості та виділяються можливі варіанти делегування повноважень в області нагляду, але не досліджуються напрями регулювання якості страхових послуг.

Метою є розробка теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо запровадження державного регулювання якості страхових послуг. Для її реалізації необхідно вирішити такі завдання: уточнити сутність якості страхової послуги, з'ясувати основні характеристики, важливі з позиції управління якістю, виділити внутрішні та зовнішні фактори впливу на якість послуг, визначити напрями державного регулювання якості у сфері страхування.

Термін «якість» був уніфікований у 1994 році Міжнародним стандартом ISO 8402:1994 [258] і означає «сукупність характеристик об'єкта, що відносяться до його здатності задовольнити встановлені й передбачувані потреби». При цьому об'єктом можуть виступати не лише продукція, а й діяльність, процес, організація, система, окрема особа або будь-яка комбінація з них. У наукових роботах зі страхування визначення поняття якість близьке до приведенного у стандарті [245], але окремі дискусійні положення потребують уточнення. Наприклад, Д. Шебзухова визначає якість як ступінь задоволення потреб [270], С. Єрмасов – як міру того, наскільки добре продукція, зокрема послуга, відповідає очікуванням клієнта [79]. На погляд автора, твердження про необхідність якісної продукції задовольняти очікуванням споживачів є спірним, тому що очікування не завжди відповідають технічним, фінансовим та іншим можливостям, або не є раціональними з позиції виробництва. Автор також вважає, що якість не є мірою, а сама підлягає вимірюванню та оцінці, тому цей термін недоцільно визначати як міру або ступінь задоволення.

Розглянуто ще одне дискусійне визначення, сформульоване Законом України «Про захист прав споживачів» [215]: належна якість товару, роботи або послуги – це властивість продукції, яка відповідає вимогам, встановленим для цієї категорії продукції у нормативно-правових актах і нормативних документах, та умовам договору із споживачем. Тобто, якість визнається належною при виконанні виробником документально зафіксованих вимог

суспільства та споживача до продукції, проте у страховій сфері, як і в інших, істотні потреби споживачів до продукції не завжди оформлюються у вигляді положень певних документів.

Слід зазначити, що у законодавстві споживачами переважно визначають фізичних осіб, які використовують продукцію для особистих потреб [215]. Для подальшого дослідження проблеми державного регулювання якості страхових послуг поняття «споживач» буде застосовуватись у широкій трактовці класичних методів управління якістю [93]: відносно фізичних і юридичних осіб, яким страхові послуги надаються.

З точки зору управління якістю існує важливий аспект взаємозв'язку між категоріями страхова послуга та страховий продукт, який у науковій літературі досі викликає дискусії [256; 131; 125]. Автором підтримується наукова позиція Г. Кравчук [131], яка розглядає страховий продукт як технологію надання страхової послуги, що формалізована у відповідній документації страховика, а страхову послугу – як втілення і практичну реалізацію страхового продукту через виконання певних дій (страхових операцій). У процесі надання послуги відбувається процес перетворення страхового продукту в страхову послугу шляхом здійснення страхових операцій. Тобто, технологія страхової послуги і процес її надання може розглядатися як комбінований об'єкт якості.

Таким чином, на якість страхової послуги впливає два види діяльності страхової компанії: розробка технології послуги (маркетинг і проектування) та безпосередньо процес її надання. Подібний підхід зустрічаємо у С. Єрмасова [79], який вважає, що якість страхової послуги складається з технічної і функціональної якості. Технічна якість забезпечується пакетом страхових послуг, що пропонуються клієнту, функціональна – процесом надання послуг, під час якого клієнт взаємодіє з персоналом страховика.

У страховій послугі, як виді продукції, можна виділити декілька особливостей, важливих з позиції управління якістю [79; 91; 256; 131]:

послуга, на відміну від товару, невідчутна та не підлягає зберіганню, що ускладнює оцінювання її якості споживачем;

взаємодія виробника зі споживачем під час надання страхової послуги є високою, тобто послуга невіддільна від виробника;

під час продажу та надання страхової послуги виробником враховуються індивідуальні потреби споживача та особливості ризику, який приймається на страхування, що знижує однорідність послуг для виробника.

Високий рівень взаємодії страхової компанії зі споживачем і значна індивідуалізація послуги є причиною підвищеної трудомісткості операційних процесів у страхуванні. Це пояснює ключове значення дій персоналу страховика при задоволенні споживчих потреб, високу залежність якості від суб'єктивних чинників та непостійність якості страхових послуг у часі.

Характеристики страхової послуги, що визначають її якість, часто використовуються як показники якості при її вимірюванні. У науковій літературі зі страхування [79; 91; 245; 256; 264; 267; 270] вони наводяться переважно простим перерахуванням. Найчастіше зустрічаються такі з них, як умови страхування (обсяг та обмеження страхового покриття, основні та додаткові послуги, система знижок, тощо), ціна послуги (страховий тариф), прозорість та зрозумілість страхового продукту, надійність і безпека, доступність та зручність укладання договорів страхування та отримання обслуговування (наявність мережі філій, їх розташування, система комунікації, швидкість і простота оформлення документів), оперативність і справедливість у врегулюванні страхових випадків, компетентність персоналу, ввічливість, розуміння клієнта в спілкуванні, імідж страхової компанії, її матеріально-технічне забезпечення.

На думку автора з наведеного переліку слід виключити дві характеристики: ціну страхової послуги та імідж страховика, які є аспектами конкурентоспроможності, але не якості. Дійсно, імідж (репутація) компанії залежить від задоволеності споживачів якістю продукції. Крім того, імідж впливає на очікування споживача, але не на його потреби, що візуалізовано у Моделі ділової досконалості Європейського фонду управління якістю [172; 95]. Ціна страхової послуги також не є характеристикою якості, як це зазначено у Міжнародному стандарті ISO 9000-1-94 [171], але якість і ціна разом формують цінність продукції, а імідж виробника з цінністю продукції – її конкурентоспроможність.

Незважаючи на те, що ціна на страхову послугу не є характеристикою якості, достатність страхового тарифу має суттєвий вплив на гарантії виконання страховиком прийнятих зобов'язань за договорами страхування, тобто на платоспроможність страховика, що визначає надійність і безпеку страхової послуги. Це пов'язано із інверсним характером ціноутворення в страхуванні, коли собівартість страхової послуги визначається після надання страхових

послуг. У зв'язку з цим ризик адекватності страхових тарифів перевіряється наглядовими органами ЄС в рамках нагляду за платоспроможністю страхових компаній [299].

Управління розглянутими вище характеристиками страхової послуги (показниками якості) здійснюється переважно на рівні страхової компанії, тому фактично ці характеристики є внутрішніми факторами впливу на якість послуг. Враховуючи зазначене, якість страхової послуги можна визначити як сукупність характеристик системи забезпечення надання страхових послуг, технології страхової послуги та процесу її надання, що відносяться до здатності страхової послуги задовольнити встановлені й передбачувані потреби споживачів (страхувальників, застрахованих осіб та вигодонабувачів).

Окремі характеристики послуг регулюються державою через нормативні вимоги до страхової діяльності, до яких, зокрема, належать умови забезпечення платоспроможності, вимоги до кваліфікації та ділової репутації персоналу, наявності приміщення, комп'ютерної техніки, програмного забезпечення, комунікаційних засобів, облікової і реєструючої системи, вимоги до правил та договору страхування, порядку укладання та припинення дії договору, умов здійснення страхових виплат. Вимоги до якості страхових послуг встановлені законодавством України переважно у загальному вигляді без деталізації за видами страхування. Проте, це не стосується обов'язкових видів страхування, технологія послуги з яких регулюються державою більш ґрунтовно.

Продовжуючи дослідження регуляторних впливів на якість послуг, слід звернути увагу на чотири аспекти, які згідно Міжнародного стандарту ISO 9000-1-94 [171] мають значення: попит на продукцію; проектування продукції; відповідність продукції проекту; матеріально-технічне забезпечення продукції.

Розглянуто, як держава може впливати на це шляхом застосування регуляторних заходів.

Попит на страхові послуги стимулюється або стримується державою. Інструментами державного регулювання можуть виступати не лише податкові важелі. Це можуть бути заходи з підвищення фінансової грамотності споживачів, яка є фундаментом вибору якісних послуг, та заходи щодо забезпечення споживачів інформаційною базою для прийняття правильного вибору якісної послуги.

Споживчий попит на продукцію залежить від попереднього досвіду її споживання. Ступінь збігу споживчих потреб та очікувань із характеристиками якості продукції буде відображати задоволеність нею. Вимірювання індексу задоволеності споживачів широко застосовується у багатьох європейських країнах [172; 95]. На страховому ринку України оцінка задоволеності послугами не проводилась, але, на погляд автора, є вкрай необхідною для страхових компаній і державного регулятора як джерело інформації про слабкі місця послуг страхової галузі. Оприлюднення індексів задоволеності дозволить споживачам орієнтуватися в наявності якісних послуг на страховому ринку.

Наступний аспект впливу на якість послуг – їх проектування. Він контролюється наглядовим органом шляхом ліцензування певного виду страхування, реєстрації правил добровільного страхування та перевірки економічного обґрунтування запланованої діяльності страховика.

Відповідність укладених договорів зареєстрованим правилам страхування та умовам обов'язкового страхування, а також матеріально-технічне забезпечення страховика перевіряється наглядовим органом під час виїзних перевірок. Дотримання вимог до платоспроможності страховика, як показник надійності виконання прийнятих страхових зобов'язань, контролюється державою щоквартально шляхом перевірки фінансової та спеціалізованої звітності страхової компанії.

Позитивним є досвід регуляторних органів США, які для вимірювання якості послуг використовують коефіцієнти скарг (відношення скарг на окремого страховика до загальної кількості скарг) [267]. На думку члена Нацкомфінпослуг В. Левченко, кількість скарг відображає пряму залежність між розвитком і розширенням спектру послуг та рівнем залучення споживачів [140, с.11]. Погоджуючись з цим, слід відмітити, що якість послуг також впливає на кількість претензій споживачів: при підвищенні якості рівень скарг (відношення кількості скарг до страхових премій) буде падати. Враховуючи вищезазначене, автор вважає, що показники рівня скарг, коефіцієнти скарг разом з індексами задоволеності мають застосовуватись Нацкомфінпослуг як інформаційне забезпечення прийняття регуляторних рішень щодо захисту прав споживачів.

На підставі розглянутих заходів державного впливу на аспекти якості послуг з врахуванням особливостей формування задоволеності споживачів та прийняття рішень про покупку продукції [172; 95] автором розроблена структурна модель факторів зовнішнього впливу на якість страхових послуг (рис. 1.6).

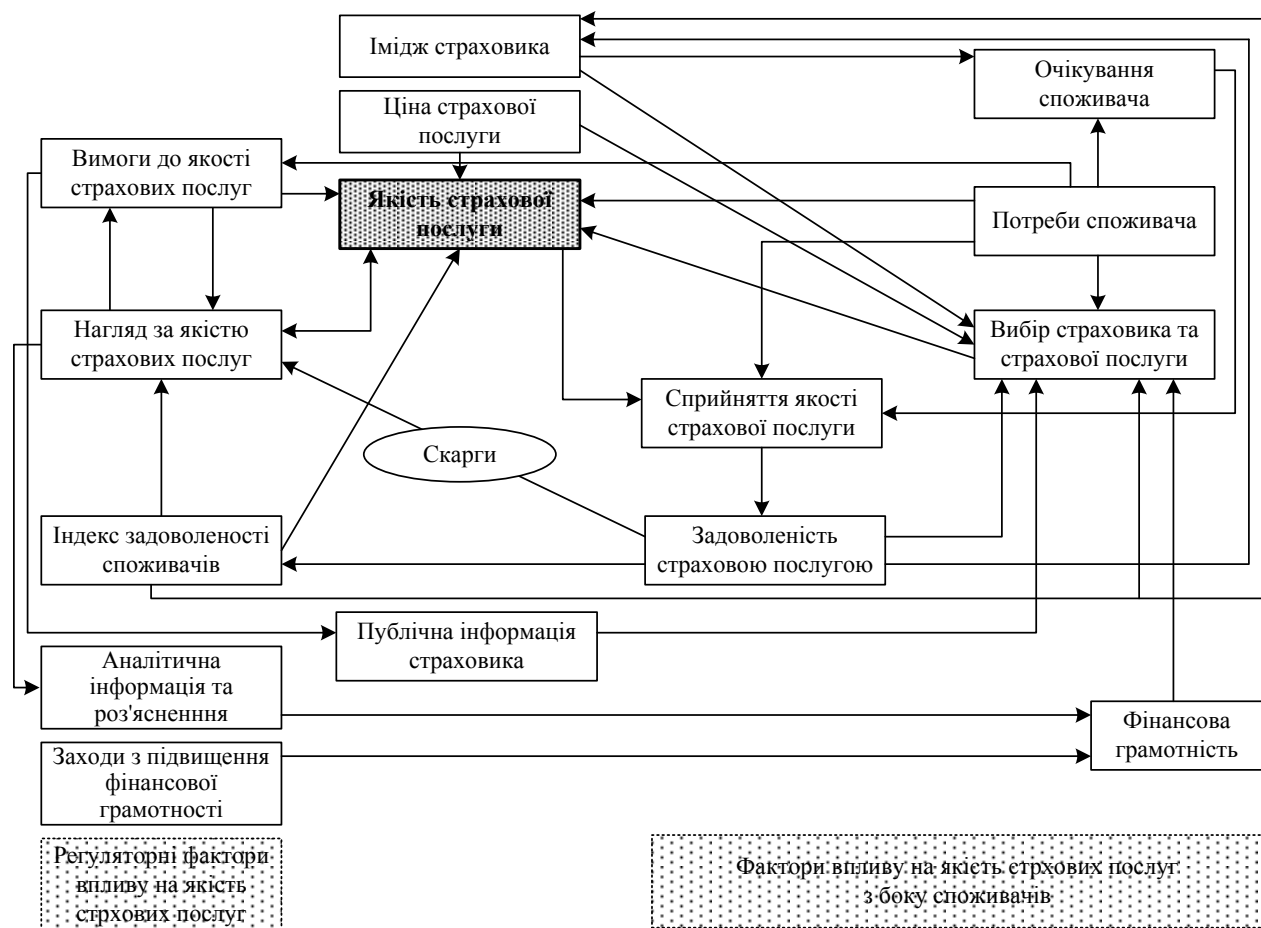


Рис. 1.6. Структурна модель зовнішніх факторів впливу на якість страхових послуг

Зовнішні фактори впливу на рівень якості, представлені на рис.1.6, поділено на регуляторні та споживчі. Фінансова грамотність, інформованість споживачів, їх задоволеність попереднім споживанням сприяє вибору споживачами якісних страхових послуг та витисненню з ринку неякісних. Держава зі свого боку може організовувати заходи з підвищення грамотності та інформованості клієнтів страхових компаній, що буде стимулювати попит на якісні страхові послуги. Крім того, державні органи можуть регулювати якість послуг заходами прямого впливу: встановленням деталізованих вимог та здійсненням наглядових функцій із застосуванням санкцій за невиконання законодавства. Вимоги до якості страхових послуг можуть бути визначені регулятором у галузевих стандартах, які будуть доповнювати та поглиблювати положення нормативно-правових актів у сфері страхування. В. Левченко справедливо звертає увагу на важливість одночасного застосування державою таких інструментів захисту прав споживачів, як регулювання обізнаності,

фінансової освіченості та галузевих стандартів [140, с.13]. Д. Шебзухова визначає основну причину, яка стримує зростання ефективності страхового сектору, відсутність методик оцінки якості страхових послуг та недостатність законодавчо встановлених вимог до якості послуг, що знижує рівень захисту інтересів споживачів [270, с. 231].

Концепцією державної політики у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг) [121], схваленою Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17.08.2002 р. № 447-р., зазначено, що завдання держави полягають «у створенні необхідних правових, економічних, організаційних умов для виробництва якісної продукції, конкурентоспроможної на внутрішньому та зовнішньому ринку». До економічних заходів державного регулювання відносяться стимулювання виробників до поліпшення якості та підвищення їх відповідальності за неякісну продукцію. Організаційні заходи спрямовуються на створення умов для впровадження систем управління якістю, залучення органів державного управління і громадських організацій до діяльності із забезпечення якості та конкурентоспроможності продукції, поширення найкращого досвіду у сфері управління якістю, пропагування заходів із забезпечення якості та підвищення інформованості населення щодо них. Удосконалення правових засад забезпечення якості продукції має відбуватись в першу чергу через поліпшення функціонування національної системи стандартизації.

З метою виокремлення напрямів державного регулювання у сфері захисту прав споживачів автором пропонується використати один з інструментів контролю якості – діаграму Ісікави, – яка також відома як діаграма «аналізу кореневих причин», «риб'ячої кістки» або «причинно-наслідкова» [93]. Це графічний спосіб визначення найбільш суттєвих факторів, що створюють проблему. Діаграма Ісікави надає можливість не лише виявляти фактори, але і структурувати їх для формулювання напрямів корегувальних дій.

На причинно-наслідковій діаграмі (рис.1.7) проблема, яка досліджується, позначається основною стрілкою, фактори, що її посилюють – стрілками, похиленими до основної праворуч, фактори, що її нейтралізують – похиленими ліворуч. Рівень аналізу базової проблеми може бути поглиблено шляхом додавання факторів, що впливають на фактори більш високого порядку. Побудова діаграми завершується, коли вона відтворює структуру причин визначеної проблеми.

Виділені вище зовнішні та внутрішні фактори впливу на якість послуг дозволяють побудувати діаграму аналізу кореневих причин низької якості страхових послуг на ринку України (рис. 1.7).



Рис. 1.7. Причинно-наслідкова діаграма проблеми низької якості страхових послуг

Як можна побачити з рис. 1.7, провідна роль в управлінні якістю належить страховим компаніям (фактори впливу, що посилюють проблему). Якщо виробники страхових послуг будуть самостійно орієнтуватись на потреби клієнтів у своїй діяльності, контролювати якість своїх послуг та підвищувати їх, то проблема буде поступово вирішуватись. Проте саморегулювання характерне для стадії зрілості ринку, тому функція держави у вирішенні проблеми якості страхових послуг в Україні на тепер є дуже важливою.

Інструменти впливу на фактори, які нейтралізують проблему низької якості страхових послуг, знаходяться у сфері державної політики. Структурування причин дозволило автору виділити стратегічні напрями державного регулювання, до яких можна віднести: створення регуляторних умов для поліпшення якості страхових послуг; запобігання реалізації неякісних страхових послуг шляхом виконання наглядових функцій та здійснення за їх результатами регуляторних впливів на діяльність страхових компаній; сприяння споживачеві у компетентному виборі страхової послуги.

1.4. Регулювання достатності капіталу страховиків з урахуванням вимог ЄС

В сучасних умовах стратегічною метою у зовнішній політиці України є членство в Європейському Союзі, що має бути досягнуто шляхом забезпечення інтеграції України в європейський політичний, економічний і правовий простір. Ключову роль у цьому процесі відіграє гармонізація законодавства України із законодавством Європейського Союзу, що регулює господарську діяльність усіх суб'єктів, у тому числі страхових компаній.

У проекті Угоди про асоціацію між Україною та ЄС серед актів, що потребують імплементації в законодавство України, визначено Директиву 2009/138/ЄС Європейського Парламенту та Ради (Solvency II) стосовно започаткування і ведення діяльності зі страхування та перестраховування [6].

Solvency II – це фундаментальний перегляд режиму достатності капіталу в галузі страхування Європейського Союзу, основною метою якого є створення загальноєвропейських вимог до капіталу та стандартів управління ризиками, які будуть застосовуватись замість вимог Solvency I [81].

На міжнародному рівні вимоги до достатності капіталу страхових компаній вперше з'явилися у стандартах та принципах Міжнародної організації органів нагляду за страховою діяльністю (IAIS) [310, 311, 321], яка створена у 1994 році для поєднання інтересів [166] та забезпечення необхідних умов для обміну інформацією між наглядовими органами з питань регулювання страхової діяльності на території різних країн світу [117].

Ключові принципи страхової діяльності [310], впроваджені IAIS у жовтні 2003 року, описують достатність капіталу як елемент, який слід включити до сфери публічно-правового регулювання страхової діяльності. Відповідно до принципів IAIS [310] вимоги щодо достатності капіталу є складовою частиною режиму платоспроможності. При цьому страхова компанія є платоспроможною, якщо вона здатна виконати зобов'язання за всіма договорами страхування при настанні непередбачуваних обставин. Режим платоспроможності має враховувати достатність капіталу для покриття значних непередбачуваних втрат у тій мірі, в якій ці втрати не можуть бути покриті страховими резервами, за тими ризиками, для яких резервування капіталу є необхідним [299]. Відповідно показник достатності капіталу страхових компаній має бути чутливим до ризиків.

У жовтні 2011 року IAIS затверджено концептуальну основу для нагляду за страховим сектором у всьому світі «Основні принципи, стандарти, рекомендації та методики оцінки у страхуванні» (ICP) [311], у якій допрацьовано та розкрито основні положення щодо оцінювання достатності капіталу з позиції особливостей ризиків окремого страховика. На основі аналізу зазначеного документу [311] варто зауважити, що методика оцінювання достатності капіталу для цілей державного регулювання має включати такі структурні елементи: ідентифікацію можливих складових наявного капіталу; визначення мінімальних та нормативних вимог до капіталу; встановлення рівнів контролю платоспроможності в залежності від значення показника достатності капіталу.

Включення окремих елементів фінансових ресурсів до наявного капіталу здійснюється у тому випадку, якщо вони забезпечують досягнення однієї або двох наступних цілей: зниження ймовірності банкрутства страхової компанії за рахунок поглинання збитків; компенсації втрат страхувальників у разі банкрутства чи ліквідації страховика.

У широкому сенсі наявний капітал представляє собою різницю між сумою активів та зобов'язань, тобто чисті активи страхової компанії. Зобов'язання у даному випадку включають страхові резерви, а також інші елементи залученого та позикового капіталу, за винятком гібридних боргових фінансових інструментів (субординованого боргу), які для цілей оцінки достатності капіталу порівнюються до власного капіталу.

Власний капітал враховується у складі наявного капіталу у повному обсязі, адже дозволяє покривати збитки та компенсувати втрати споживачів страхових послуг за будь-яких обставин. Розмір субординованого боргу при визначення обсягу наявного капіталу обмежується, бо за рахунок нього страхова компанія не може покрити збитки поточної діяльності.

У ICP [311] передбачено два рівні вимог до капіталу, а саме: мінімальні вимоги до капіталу (MCR) – розмір капіталу, при подальшому зменшенні якого для страховика виникає значний ризик банкрутства та ризик невиплат за договорами страхування; нормативні вимоги до капіталу (PCR) – рівень капіталу, який дозволяє страховій компанії покривати значні непередбачувані збитки та виконувати зобов'язання перед страхувальниками за заданого довірчого інтервалу та протягом встановленого періоду часу.

Для розрахунку MCR та PCR регулятори можуть використовувати як різні методичні підходи, так і однакові з різними рівнями безпеки. Не виключається можливість визначення MCR як простої частки від PCR, але такий варіант є найменш прийнятним.

Показник PCR встановлюється на достатньо високому рівні, що здійснюється з метою раннього попередження неплатоспроможності страховика. Даний індикатор, відповідно до стандартів IAIS [311], розраховується на основі ризиків, які, як мінімум, повинні включати страховий, кредитний, ринковий, операційний ризик та ризик ліквідності.

При оцінці загального ризику, впливу якого зазнає страховик слід враховувати взаємозв'язки між окремими модулями ризиків (наприклад, між страховим та ринковим ризиком), а також між субмодулями ризиків (наприклад, між валютним та процентним ризиком).

На основі співвідношення наявного капіталу з нормативними вимогами до капіталу (MCR, PCR) визначаються можливі заходи впливу наглядового органу по відношенню до страхової компанії, як представлено на рис. 1.8.

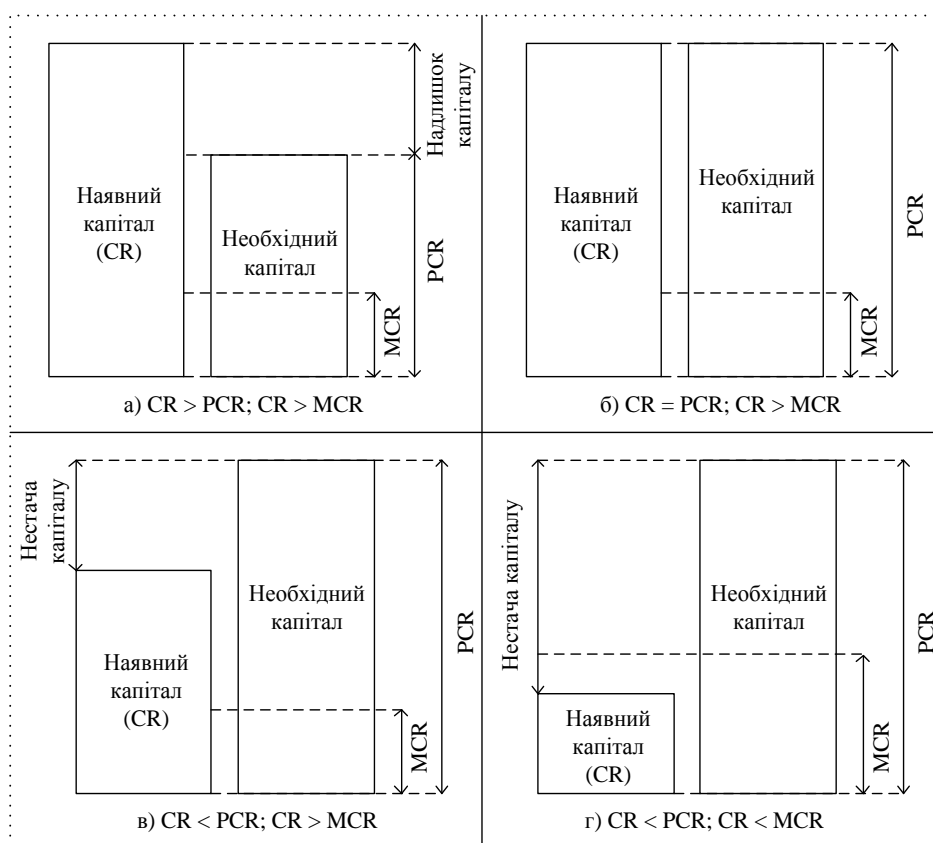


Рис. 1.8. Контрольні рівні платоспроможності страхової компанії

У випадку, коли $CR \geq PCR$ та $CR > MCR$ (рис. 1.8), наглядові дії до страхової компанії не застосовуються. При цьому наявний надлишковий капітал може використовуватися фінансовою установою для гарантій фінансування додаткових операційних витрат у разі збільшення обсягів діяльності або для досягнення цільового кредитного рейтингу.

Для рівня достатності капіталу, за якого $CR < PCR$, але $CR > MCR$, наглядовий орган може вимагати від страховика виконання дій, спрямованих на підвищення розміру наявного капіталу або зниження ризиків.

Якщо CR не покриває MCR , то дії наглядового органу відносно страховика можуть включати: відкликання ліцензій, обмеження на здійснення певних видів страхування, передачу страхового портфеля іншій страховій компанії, підвищення обсягу премій, що передаються на перестраховування та інше.

Означені вище ключові принципи щодо достатності капіталу IAIS втілені у Директиві Європейської Ради Solvency II, яка як основа регулювання страхових ринків на території ЄС має бути введена з січня 2016 р.

Запровадженню Директиви передувала спільна робота органів страхового нагляду та представників страхових компаній в ЄС, зокрема проводилася оцінка потенційного впливу Solvency II на фінансовий стан страховиків – Quantitative Impact Studies (QIS) [323]. Перше дослідження кількісного впливу (QIS1) було здійснено у 2005 році, а останнє (QIS5) – у 2010 році.

У Solvency II передбачено два рівні достатності капіталу: мінімальний ($CAR_{\min imal}$) та цільовий (CAR_{target}). Страхова компанія має достатній розмір достатності капіталу, якщо виконується наступна умова (формула (1.9)):

$$\begin{cases} CAR_{target} = \frac{HPK_{SCR}}{SCR} > 1; \\ CAR_{\min imal} = \frac{HPK_{MCR}}{MCR} > 1; \end{cases}, \quad (1.9)$$

де HPK_{SCR} – наявний капітал для покриття SCR ;

HPK_{MCR} – наявний капітал для покриття MCR ;

SCR – необхідний капітал платоспроможності;

MCR – мінімальний необхідний капітал.

Згідно з положеннями Директиви Solvency II, що деталізовані у технічних специфікаціях QIS 5 [323], наявний регулятивний капітал складається з основного та додаткового капіталу та має три рівні (табл. 1.18).

Як видно із табл. 1.18, елементи капіталу першого необмеженого рівня можуть увійти до складу фінансових ресурсів для покриття SCR та MCR у повному обсязі, до складових капіталу інших рівнів застосовуються кількісні обмеження. Автором розроблена модель розрахунку наявного капіталу, яка відповідає вимогам директиви Solvency II (формула (1.10)).

Таблиця 1.18

Порядок розрахунку наявного капіталу страхової компанії

Елементи капіталу		Рівень капіталу 1		Рівень капіталу 2	Рівень капіталу 3
		Необмежений	Обмежений		
Згідно з вимогами Директиви ЄС 91/674/ЕЕС (далі - IAD) [277]	Згідно з вимогами Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [166]				
Основні власні фонди					
Сплачений статутний капітал (вартість простих акцій)	Зареєстрований капітал (вартість простих акцій)	+	-	-	-
Викуплені акцій власної емісії	Вилучений капітал				
Рахунок премії на акції	Додатковий капітал	+	-	-	-
Резерв переоцінки активів	Капітал у дооцінках	+			
Резерв	Резервний капітал	+	-	-	-
Нерозподілений прибуток минулих років	Нерозподілений прибуток	+	-	-	-
Прибуток поточного року		+	-	-	-
Сплачений статутний капітал (вартість привілейованих акцій)	Зареєстрований капітал (вартість привілейованих акцій)	-	+	-	-
Субординована заборгованість:					
- з датою погашення понад 10 років;	-	-	+	-	-
- з датою погашення понад 5 років;	-	-	-	+	-
- з датою погашення понад 3 роки;	-	-	-	-	+
Додаткові власні фонди					
Неоплачений статутний капітал (вартість простих акцій)	Неоплачений капітал	-	-	+	-
Неоплачений статутний капітал (вартість привілейованих акцій)	Неоплачений капітал	-	-	+	-
Неоплачений субординована заборгованість					
- з датою погашення понад 10 років;	-	-	-	+	-
- з датою погашення понад 5 років;	-	-	-	-	+

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{НРК}_{\text{SCR}} = \text{НРК}_{\text{Рівень 1}} + \text{НРК}_{\text{Рівень 2}} + \text{НРК}_{\text{Рівень 3}} \\ \text{НРК}_{\text{Рівень 1}} = \text{НРК}_{\text{Рівень 1_необм}} + \text{НРК}_{\text{Рівень 1_обм}} \\ \text{НРК}_{\text{Рівень 1_обм}} < 0,2 \cdot \text{НРК}_{\text{Рівень 1}} \\ \text{НРК}_{\text{Рівень 1}} > 0,5 \cdot \text{НРК}_{\text{SCR}} \\ \text{НРК}_{\text{Рівень 3}} < 0,15 \cdot \text{НРК}_{\text{SCR}} \\ \text{НРК}_{\text{MCR}} = \text{НРК}_{\text{Рівень 1}} + \text{НРК}_{\text{Рівень 2}} \\ \text{НРК}_{\text{Рівень 1}} > 0,8 \cdot \text{НРК}_{\text{MCR}} \end{array} \right. , \quad (1.10)$$

де $\text{НРК}_{\text{Рівень 1_обм}}$ – обмежений наявний капітал першого рівня;

$\text{НРК}_{\text{Рівень 1_необм}}$ – необмежений наявний капітал першого рівня;

$\text{НРК}_{\text{Рівень 2}}$ – наявний капітал другого рівня;

$\text{НРК}_{\text{Рівень 3}}$ – наявний капітал третього рівня.

Необхідний платоспроможний капітал (SCR) – цільовий розмір капіталу, який з ймовірністю не менше 99,5 % гарантує виконання страховою організацією своїх зобов'язань за договорами страхування упродовж наступних 12 місяців [326]. Для розрахунку SCR враховуються страховий, ринковий, кредитний та операційний ризики.

Визначення SCR може здійснюватися з використанням стандартної формули або за допомогою внутрішньої моделі страхової компанії. Для розрахунку необхідного капіталу на основі стандартної формули застосовується модульний підхід, згідно з яким основні категорії ризиків (модулі) розділяються на субмодулі. Наприклад, модуль ринкового ризику включає такі субмодулі як ризик змін процентних ставок, доходності акцій, цін на нерухомість, індексу інфляції, валютного курсу тощо.

Для визначення потреби у капіталі за кожним субмодулем ризиків застосовуються два основні підходи: метод коефіцієнтів та метод стресових сценаріїв.

Метод коефіцієнтів використовується також в Директиві Solvency I для визначення нормативної маржі платоспроможності та Законі України «Про страхування» при розрахунку нормативного запасу платоспроможності. Сутність методу стресових сценаріїв полягає у тому, що розмір необхідного капіталу за окремим субризиком визначається на основі оцінювання впливу одного або декількох сценаріїв на обсяг нетто-активів страховика. Розраховані за окремими модулями (субмодулями) ризиків показники SCR агрегуються у інтегральний показник з метою визначення необхідного капіталу для страхової компанії у цілому. У процесі агрегування враховується кореляція між

ризиками, тому загальний розмір необхідного капіталу платоспроможності не дорівнює сумі потреб у капіталі для покриття кожного ризику.

Мінімальний необхідний капітал забезпечує мінімальний рівень, нижче якого сума наявного капіталу не повинна опускатися. Цей показник розраховувався за основі простої формули, яка має визначену верхню межу, що базується на орієнтованому на ризик необхідному платоспроможному капіталі, та нижню межу, визначену у абсолютному значенні.

Залежно від співвідношення наявного капіталу з необхідним платоспроможним капіталом та мінімальним необхідним капіталом визначаються два можливі рівні втручання наглядового органу. Якщо наявний капітал нижче SCR, регулятор вживає заходи, спрямовані на відновлення фінансового стану страховика, якщо наявний капітал нижче, ніж MCR, регулятор відкликає усі ліценції страхової компанії, що супроводжується ліквідацією фінансової установи або передачею страхового портфеля іншому страховику.

Solvency II має значні переваги порівняно з іншими методиками оцінювання достатності капіталу. В той же час зарубіжні та вітчизняні фахівці неоднозначно оцінюють вплив окремих положень Директиви на функціонування страхового ринку. Аналізу можливих наслідків від провадження Solvency II присвячені звіти міжнародних компаній та організацій, зокрема: аудиторської компанії KPMG [334], Директорату з фінансових та економічних питань Європейської Комісії [309], Європейського комітету зі страхування [335], Європейського Центрального Банку [319], Міністерства фінансів Великої Британії [336], Мюнхенського перестрахового товариства [301], а також роботи вітчизняних та іноземних авторів: О.М. Деркача та А.О. Епіфанова [82], І. Афолтер [281], Т.К. Йохансена [313], М. Еліна, А. Шмайсера та Дж. Т. Шміт [302], М. Дж. Сміта [330] та ін.

З метою визначення напрямків управління достатністю капіталу в умовах гармонізації вітчизняного законодавства із законодавством ЄС автором проведено SWOT-аналіз методики оцінювання достатності капіталу, що використовується у Solvency II. Метод SWOT-аналізу направлений на виявлення сильних (слабких) сторін та можливостей (загроз), а також встановлення взаємозв'язків між ними для подальшого використання при формуванні стратегії діяльності. Розроблена на основі аналізу літературних джерел [82, 281, 301, 302, 309, 313, 319, 334, 335, 336] матриця SWOT-аналізу методики оцінювання достатності капіталу представлена на рис. 1.9.

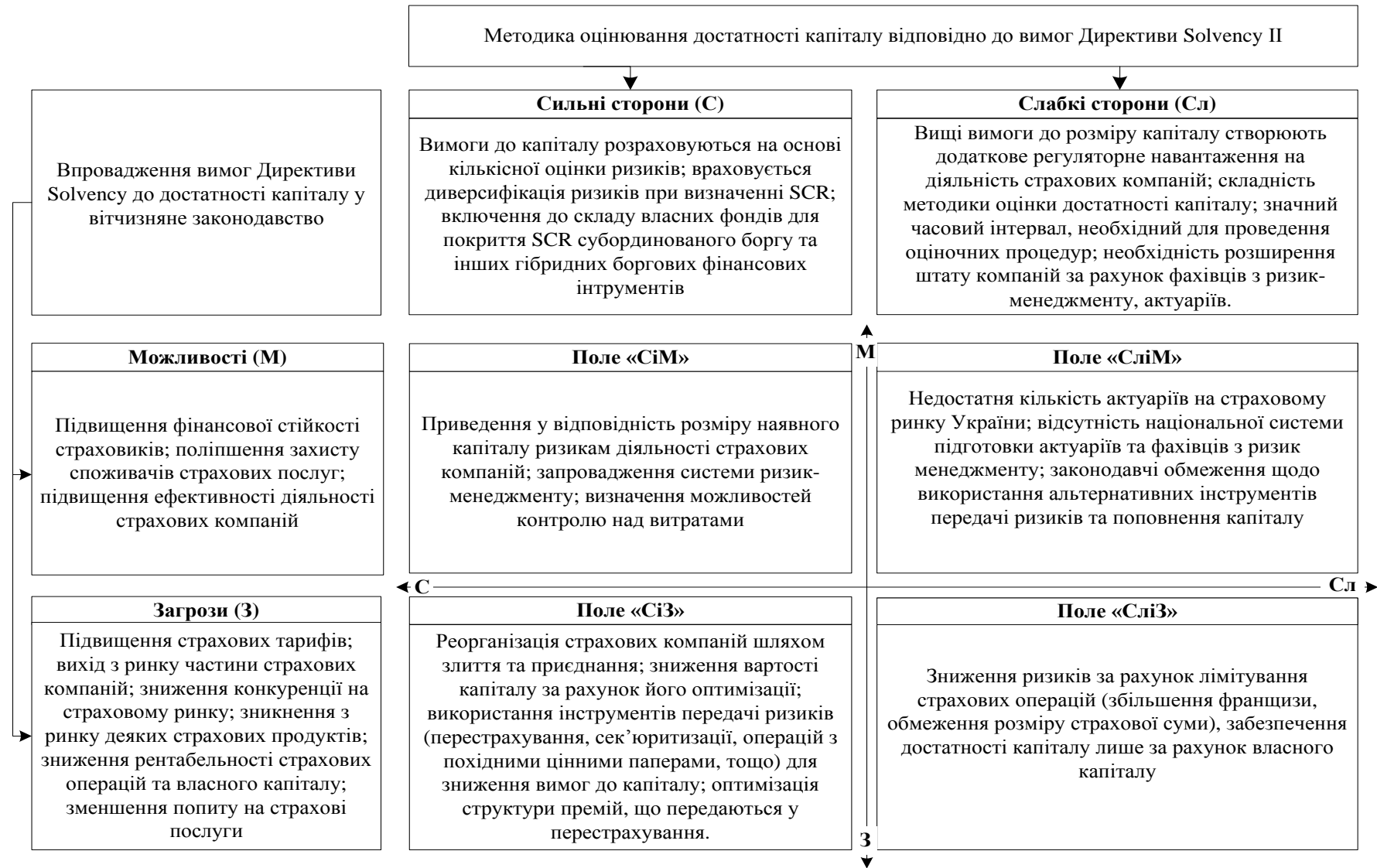


Рис. 1.9. Матриця SWOT- аналізу методики оцінювання достатності капіталу відповідно до вимог Директиви Solvency II

Як видно із рис. 1.9, імплементація вимог Директиви Solvency II у вітчизняне законодавство забезпечить підвищення фінансової стійкості та ефективності діяльності страховиків, а також поліпшення захисту споживачів страхових послуг, за умови удосконалення практики управління страховими компаніями та внесення змін у нормативні документи, що регулюють функціонування страхового ринку України.

Серед заходів на рівні керівництва страховою організацією, які дозволять скористатися можливостями та нейтралізувати загрози від запровадження нової методики оцінювання достатності капіталу у практику державного регулювання, автором виділено: приведення у відповідність розміру наявного капіталу ризикам діяльності страхових компаній; запровадження системи ризик-менеджменту; визначення можливостей контролю над витратами; реорганізація страхових компаній шляхом злиття та приєднання; зниження вартості капіталу за рахунок його оптимізації; використання інструментів передачі ризиків (перестрахування, сек'юритизація, операції з похідними цінними паперами); оптимізація премій, що передаються у перестрахування. До заходів на державному рівні, які доцільно здійснити разом з імплементацією вимог Директиви Solvency II у національне законодавство, автор відносить: запровадження інституту субординованого боргу на страхового ринку України; сприяння розвитку ринку похідних цінних паперів; розвиток національної системи підготовки актуаріїв.

Отже, достатність капіталу є важливим чинником забезпечення фінансової стійкості страхових компаній та необхідною складовою режиму регулювання страхового сектору.

Висновки за розділом 1

У роботі вирішено важливе науково-практичне завдання з подальшого розвитку теоретичних положень та практичних рекомендацій до впровадження положень Solvency II з метою прискорення процесу інтеграції страхового ринку України до умов ЄС.

Основні висновки і результати, одержані в процесі дослідження, полягають у такому.

Згідно результатів, які були отримані при проведенні SWOT-аналізу, спрямованого на виявлення існуючих можливостей та загроз для страхового ринку України у процесі інтеграції до умов ЄС на основі сильних та слабких сторін, визначені основні позитивні та негативні тенденції в цьому процесі.

З використанням методу ієрархій побудовано ієрархічну модель пріоритетності розв'язання варіантів вирішення проблем страхового ринку України після набуття членства в ЄС. Запровадження Положень Директиви Solvency II, сприяння уведенню пруденційного нагляду за діяльністю страховиків та розробка процедур адаптації страхового ринку України до вимог ЄС є другим рівнем ієрархії та потребує першочергового вирішення. Розв'язання означених проблем за напрямками сприятиме приведенню законодавства у відповідність до вимог ЄС, проведенню взаємодії з міжнародними організаціями та реформі системи державної підтримки вітчизняних страховиків.

Проведено анкетування керівників та працівників страхових компаній з метою визначення доцільності та необхідності ідентифікації ринкової маржі, як частини технічних резервів для захисту страхувальників, потенційне джерело для компенсації іншому страховику вартості обслуговування страхових зобов'язань у разі передачі йому страхового портфеля та необхідності визначення платоспроможності страхових компаній за Solvency II.

Визначено теоретико-методичні основи запровадження Положень Директиви ЄС Solvency II для страхових компаній України.

Проведено експериментальний розрахунок платоспроможності страхової компанії відповідно до Положень Директиви ЄС Solvency II, який довів, що діяльність страховиків в Україні має вищий рівень ризику страхової діяльності, отже, потребує більший розмір необхідного капіталу для покриття цих ризиків, що свідчить про наявність особливостей результатів діяльності страховиків в Україні, що повинно бути враховано при визначенні нормативів впровадження Положень Директиви ЄС Solvency II на українському страховому ринку.

Обґрунтовано комплексний підхід до підвищення ефективності регулювання трансфертного ціноутворення в сфері страхування, який включає сформовану ієрархічну модель проблем, що дає змогу структурувати його проблеми, встановити взаємозв'язок між ними та визначити послідовність їх вирішення.

Змодельовано процес розвитку трансфертного ціноутворення під впливом євроінтеграційних процесів, що сприятиме вдосконаленню інструментарію регуляторного впливу на несприятливі фактори. Визначено, що імовірним є саме нейтральний сценарій розвитку трансфертного ціноутворення під впливом євроінтеграційних процесів, оскільки найбільшими є суперечності та протиріччя в національному податковому законодавстві.

Встановлено, що забезпечення належної якості страхових послуг здійснюється, в першу чергу, на рівні страхових компаній як виробників страхових послуг. Враховуючи те, що якість страхування в Україні є недостатньою, держава має впливати на проблему якості шляхом застосування комплексу регуляторних заходів з метою захисту прав споживачів, підвищення конкурентоспроможності страхової галузі для сприяння економічному розвитку національного страхового ринку в умовах глобалізації. Заходи державного регулювання якості страхових послуг мають здійснюватись за такими напрямками як удосконалення нормативно-правових засад, що створюють регуляторні умови поліпшення якості послуг; впровадження дієвого нагляду, спрямованого на контролювання якості послуг та захист прав споживачів; підвищення фінансової грамотності споживачів та забезпечення їх достатньою інформацією для прийняття обґрунтованих рішень щодо вибору страхових послуг.

На основі узагальнення міжнародних принципів та Європейського досвіду регулювання страхової діяльності доведено необхідність розрахунку нормативних вимог до капіталу на основі кількісного врахування ризиків та доцільність поділу елементів наявного капіталу на рівні в залежності від їх здатності поглинати непередбачувані збитки у діяльності страхової компанії. На основі проведеного SWOT-аналізу методики оцінювання достатності капіталу обґрунтовано необхідність імплементація вимог Директиви Solvency II у національне законодавство, що дозволить підвищити фінансову стійкість та ефективності діяльності страховиків, а також поліпшити захист прав споживачів страхових послуг.

II. РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ТА ДИВЕРСИФІКАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

2.1. Розвиток інтеграційних процесів між фінансовими установами на ринку фінансових послуг

2.1.1. Формування напрямів інтеграційних процесів на ринку фінансових послуг України

Провідну роль в інвестиційному посередницькому процесі в Україні відіграють банківські установи, але останніми роками відбувається стрімке зростання кількості інвесторів небанківського типу, провідне місце серед яких займають страхові компанії [32]. Конкуруючи з приводу залучення інвестиційних процесів, банки і страхові компанії в той же час, мають взаємодіяти між собою, що забезпечує більш ефективне використання інвестиційних ресурсів.

Відповідно до вітчизняного законодавства, страхові компанії мають право інвестувати тимчасові вільні грошові кошти.

З метою диверсифікації ризиків банки мають залучати до співробітництва страхові компанії, тим більше, що останні вважають саме банківське страхування найбільш значним каналом акумуляції грошових коштів.

У теперішній час в Україні для того, щоб страхова компанія мала право здійснювати свою діяльність з клієнтами банків, вона має пройти декілька етапів. Спочатку страхова компанія повинна здійснити комплекс заходів, спрямований на те, щоб бути відповідним чином представленою на ринку; потім – пройти відповідні процедури ризик-менеджменту; і тільки після цього вона отримає шанс бути акредитованою банком компанією. На основі договору між страховою компанією і банківською установою сплачуються комісійні платежі банку, який виступає агентом з продажу страхових продуктів.

У теперішній час українські страхові компанії надають обмежений обсяг страхових послуг порівняно зі страховиками промислово розвинених країн. Наприклад, тільки деякі страховики займаються страхуванням життя, оскільки саме цей вид страхування передбачає залучення довгострокових інвестиційних ресурсів, тому деякі банки і страхові компанії взаємодіють в цьому напрямку. Банківські установи можуть за цих умов надавати кредити на 5-8 років, а страхові компанії страхують ризики клієнтів на більш тривалий час [29].

Слід визнати доцільним для страхових компаній користуватися послугами банків при придбанні акцій, облігацій тощо, але в сучасних умовах розвитку ринку фінансових послуг в Україні внаслідок низької ліквідності цінних паперів та нестабільності розвитку вітчизняного фондового ринку страхові компанії змушені використовувати банківські установи як інструменти збереження своїх грошових ресурсів.

Незважаючи на те, що динаміка обсягу страхового ринку України зростає, залучені грошові ресурси українських страхових компаній мають накопичувальний характер і розміщуються в основному, на банківських рахунках.

Традиційно науковці та практики вбачають переваги банківсько-страхової інтеграції в наступних сферах: розрахунково-касового обслуговування (страхові компанії відкривають рахунки в банках та користуються їх послугами з розрахунково-касового обслуговування); спільної діяльності з надання комплексних послуг клієнтам (разом з банками страхові компанії надають комплексні послуги клієнтам (страхові та послуги з банківського обслуговування) [126].

Перевагами для страхових компаній від банківсько-страхової інвестиційної інтеграції можна вважати отримання ними можливості: розміщувати власні фінансові ресурси на депозити в банках або інвестування в корпоративні цінні папери, емітентами яких виступають банки; користуватися консалтингово-супроводжувальними послугами банків при придбанні акцій, облігацій.

Перевагами для банків від банківсько-страхової інвестиційної інтеграції пропонується вважати наступні: можливість отримання довгострокових фінансових ресурсів від страхових компаній, особливо від компаній, що спеціалізуються на страхуванні життя; можливість користуватися послугами страхових компаній зі страхування специфічних інвестиційних ризиків (власних та на замовлення клієнтів); надання комплексних послуг клієнтам з інвестиційного банкінгу.

На рис. 2.1. схематично зображено бачення напрямків та форм інвестиційної інтеграції банків та страхових компаній.

Розвиток НПФ набуває вагомого значення для активізації інвестиційного клімату в Україні, але низький рівень доходності від інвестиційних інструментів та водночас високий ризик обмежують інвестиційну діяльність пенсійних фондів. Тому на шляху реформування та розвитку НПФ актуальним є співпраця з банківськими установами, зокрема – у сфері інвестування.



Рис. 2.1. Напрями та форми взаємодії банків та страхових компаній в сфері інвестування

Інвестування активів НПФ є загальною проблемою, яка може вирішуватися в контексті поглиблення існуючих взаємозв'язків між пенсійним фондом як інвестором та банком як найрозвинутішим інститутом по залученню та акумуляції інвестиційних ресурсів.

Діяльність недержавних пенсійних фондів має включати не тільки збір активів у формі внесків і виплату активів учасникам при їх виході на пенсію, а й ефективне інвестування цих активів.

Інвестиційна діяльність НПФ та управління їх інвестиційними активами має включати стратегічне планування портфелю недержавного пенсійного фонду, інвестиційні рішення, дотримання регулятивних правил та законодавства, а також вибір інших фінансових установ для подальшого вкладання коштів в ефективні інвестиційні інструменти.

Зазвичай структура активів пенсійних фондів розподіляється між основними трьома ланками: цінні папери, державні боргові зобов'язання та банківські депозити.

Аналіз світового досвіду та вітчизняної практики інвестиційної інтеграції банків та НПФ дозволяє стверджувати, що найчастіше ініціатива надходить від банків.

До основних переваг для НПФ від інтеграційної взаємодії інвестиційного спрямування банків та НПФ можна віднести: значне розширення бази клієнтів, можливість використовувати банківські інструменти для отримання доходу, застосовувати досвід банків по управлінню інвестиційними ресурсами.

Для банків інвестиційна співпраця з НПФ дасть можливість залучити вільні грошові кошти, що, в свою чергу, приведе до зростання банківського капіталу, і, як наслідок – прибутку.

Слід зауважити, що інвестиційна діяльність НПФ в Україні характеризується значним рівнем інвестування пенсійних активів в банківські депозити та низьким – в державні боргові цінні папери.

Тенденція розміщення коштів керуючими активами на депозитах в банках пов'язана, по-перше, з позицією компанії з управління активами НПФ мінімізувати ризики, а по-друге, – з нестабільністю ситуації на фондовому ринку та ринку державних цінних паперів.

Внаслідок ризикованості багатьох фінансових інструментів, НПФ майже не співпрацюють з іншими посередниками.

З метою стимулювання активізації взаємовигідної інвестиційної співпраці між банками та НПФ, держава повинна створити низку умов, основними з яких пропонується вважати наступні:

- реалізація державної пенсійної реформи;
- створення трирівневої пенсійної системи;
- удосконалення нормативно-правових засад формування корпоративних та відкритих пенсійних фондів банками;
- здійснення ряду заходів щодо стимулювання довіри к НПФ через розвинуту дилерську мережу комерційних банків;
- розробка мотиваційних механізмів в напрямку підвищення ролі банків в забезпечення надійності НПФ тощо.

Банківська система має стати опорою довіри майбутніх та нинішніх пенсіонерів, тому надійність банківської системи та створення форм взаємовигідної співпраці банків і НПФ буде сприяти підвищенню довіри до системи НПФ.

Розглядаючи інвестиційну інтеграцію банків та НПФ, слід брати до уваги, що вона матиме як економічний ефект в вигляді накопичення та залучення

довгострокового капіталу в інвестиційну сферу, так і соціальний ефект в контексті підвищення матеріального забезпечення людей пенсійного віку і забезпечення соціальної гарантії для пенсіонерів.

Визначимо найбільш перспективні напрямки співпраці інститутів спільного інвестування (ІСІ) з банківськими установами на інвестиційному ринку.

Позиціонування ІСІ як ефективних посередників інвестиційного ринку надає можливості вкладання населенням та юридичними особами коштів на правах спільного інвестування в інвестиційні проекти. Це, з одного боку, дозволяє збільшити обсяги інвестиційних ресурсів в економіку України, а з іншого – не тільки забезпечити захист грошових коштів населення від інфляції, а і примножити ці кошти.

Міжнародний досвід показує, що завдяки взаємодії банківських установ та інвестиційних фондів залучаються значні капітали, обіг яких дозволяє гармонійно розвиватися національній економіці. Досвід зарубіжних банків доводить можливість виходу банківських установ через ІСІ на такий сегмент інвестиційного ринку, як ринок корпоративних цінних паперів.

На відміну від промислово розвинутих країн, де ІСІ мають великий попит серед інвесторів та населення, в Україні вони, в наслідок реалізації в Україні банкоцентричної моделі інвестиційного ринку виступають лише доповненням, а не альтернативою банкам на інвестиційному ринку.

Конкуруючи з банківськими установами з приводу залучення грошових ресурсів, ІСІ мають можливість запропонувати своїм клієнтам більшу доходність, ніж ті можуть отримати за банківськими депозитами.

Саме різниця в ставках за дольовими інструментами ІСІ і банківськими депозитами є головним фактором притоку коштів до інвестиційних фондів.

При цьому підкреслено, що діяльність ІСІ на ринку з точки зору зміни частки у ВВП країни була значно динамічнішою у порівнянні з діяльністю банків, що пов'язано з великим відтоком депозитних коштів з банків наприкінці 2008 р. [169].

Виходячи з останніх тенденцій інтенсивного розвитку ІСІ в Україні, доцільним для банків введення в свою структуру компанії з управління активами ІСІ. Це дозволить їм запобігти відтоку грошових ресурсів клієнтів на користь інвестиційних фондів, а також стимулюватиме розширення асортименту послуг.

За даними Української асоціації інвестиційного бізнесу [130], на частку компаній з управління активами інвестиційних фондів припадає в середньому більш ніж 90% ринку колективних інвестицій.

Незважаючи на те, що статутний капітал компаній з управління активами повинен бути не менше 200 тисяч євро, банки намагаються створювати їх при собі, займаючи при цьому більш конкурентні позиції на інвестиційному ринку.

Створення банками власних компаній з управління активами дозволяє їм отримати додаткові конкурентні переваги, що обумовлені:

- широкою розвиненістю банківської мережі по всій території України;
- значно вищим рівнем довіри до банків з боку масового інвестора, тобто населення, ніж до ІСІ, які на сьогодні мають невеликий досвід щодо обслуговування широких верств населення;
- концентрацією корпоративних прав;
- виникненням додаткових можливостей щодо інвестування в нерухомість;
- підвищенням ліквідності завдяки механізмам спільного інвестування;
- здешевленням кредитних ресурсів за рахунок активів ІСІ;
- збільшенням можливостей інвестувати грошові кошти за кордон;
- збільшенням можливостей залучення інвестиційні ресурсів у більш масштабні проекти.

Таким чином будемо розглядати лише ті сфери інтеграційної взаємодії, які здійснюються на інвестиційному ринку (рис. 2.2).

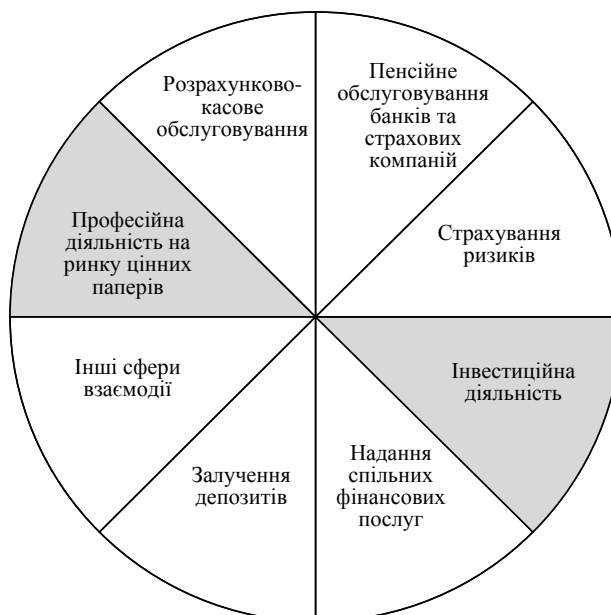


Рис. 2.2. Сфери взаємодії банків та небанківських фінансових установ на фінансовому ринку

Таким чином, в процесі проведеного дослідження виявлено, що внаслідок того, що вітчизняний інвестиційний ринок розвивається за банкоцентричною

моделлю, саме банки мають брати на себе ініціативу при здійсненні механізмів інтеграції з іншими посередниками – страховими компаніями, пенсійними фондами, фінансовими компаніями тощо.

Здійснений аналіз показав, що вказані фінансові установи, крім співпраці в рамках надання інтегрованих фінансових послуг, координації продажів продуктів та забезпечення комплексного обслуговування власних клієнтів, мають значний потенціал налагодження ефективної співпраці в інвестиційному просторі.

Враховуючи вищевикладені об'єктивні передумови, особливої актуальності набуває визначення організаційних форм спільного інвестування банків та фінансових установ, обґрунтування формату створення специфічних інтеграційних об'єднань.

2.1.2. Оцінка відповідності організаційних форм інтеграційних об'єднань вимогам ефективного інвестування

Наступною проблемою, яка підлягає вирішенню, є обґрунтування організаційної форми, в якій має функціонувати інтегрована структура.

Слід наголосити, що в науковій літературі за способом та цілями об'єднань виділяють такі види інтегрованих господарських структур, зокрема: фінансово-промислова група (ФПГ); картель; синдикат; пул; консорціум; трест; асоціація; стратегічний альянс; концерн; конгломерат.

Найбільш популярним механізмом об'єднань банків та небанківських фінансових інститутів є їх злиття з промисловим капіталом та створення фінансово-промислових груп (ФПГ). Як показують дослідження, поява, широке поширення та динамічний розвиток фінансово-промислових груп є невід'ємною рисою економік перехідного періоду. Отже, визначимо сутність, переваги та недоліки інтеграції банків з іншими фінансово-кредитними посередниками в інвестиційній сфері шляхом формування фінансово-промислових груп. Варто зауважити, що саме даному типу інтегрованих структур в останні роки присвячена значна кількість досліджень вітчизняних та зарубіжних, зокрема російських науковців, їх монографій та дисертаційних робіт.

Проведений аналіз засвідчив, що в науковій літературі поряд з поняттям «фінансово-промислова група» широко використовуються такі поняття, як:

інтегрована корпоративна структура, інтегроване об'єднання підприємств, диверсифіковане корпоративне об'єднання.

Проведений аналіз науково-методичних підходів до розкриття змісту поняття «фінансово-промислова група» дозволяють виокремити певні загальні сутнісні характеристики даного типу інтеграційних об'єднань, а саме:

– фінансово-промислова група є об'єднанням промислового та банківського капіталів (деякі експерти відстоюють ідею існування як мінімум однієї банківської установи в рамках групи). При цьому варто зазначити, що в залежності від того, який капітал – промисловий чи фінансовий (банківський) домінує, різною буде і назва інтеграційного об'єднання – промислово-фінансова або фінансово-промислова групи відповідно;

– окремі вчені особливо наголошують на тому, що фінансово-промислова група є добровільним об'єднанням. Натомість, на практиці відносини між учасниками фінансово-промислової групи будуються на принципах взаємної залежності, що передбачає централізацію управління, взаємну участь в статутних фондах підприємств – учасників фінансово-промислової групи, існування у складі ФПГ головного підприємства, яке розробляє єдину спільну стратегію діяльності ФПГ, здійснює акумуляцію і розподіл інвестиційних ресурсів, реалізує єдину цінову, кадрову та фінансову політику;

– підприємства, що входять до складу фінансово-промислової групи, реалізують узгоджену стратегію їх діяльності: спільно випускають певні види продукції, здійснюють централізовану закупівлю товарів, робіт, послуг, розподіляють ринки збуту, об'єднано займаються торговою, науково-дослідною, інформаційною діяльністю, беруть участь в спільних інвестиційно-інноваційних проектах та фінансових програмах тощо. Однак, слід зауважити, що вказана ознака не є вирішальною при визначенні досліджуваного типу інтеграційного об'єднання;

– компанії, що входять до складу фінансово-промислової групи, підпорядковані досягненню спільних цілей, основними з яких є максимізація прибутковості та підвищення ефективності їх спільної діяльності, зростання економічного потенціалу як усієї групи в цілому, так і кожного з учасників ФПГ.

Досліджуючи можливості створення інтеграційних структур на інвестиційному ринку у формі стратегічних альянсів, потрібно підкреслити, що це форма співпраці двох або більше незалежних компаній (в тому числі,

потенційних чи реальних конкурентів) в довгостроковому періоді для досягнення певної мети, яка характеризується погодженим управлінням, спільними вигодами і створенням нової цінності для обох (усіх) партнерів.

Слід відмітити, що шляхом переливання капіталів вертикальна інтеграція переростає у диверсифікацію, яка є процесом проникнення капіталу тієї чи іншої монополії у галузі, які безпосередньо не пов'язані з основною сферою її діяльності.

Якщо диверсифікація здійснюється на основі концентрації капіталу, то проникнення монополій в іншу галузь промисловості здійснюється за рахунок внутрішніх нагромаджень капіталу; коли цей процес відбувається на основі централізації капіталу, то організація виробництва в інших галузях здійснюється шляхом купівлі акцій.

Саме в результаті протікання вказаних процесів виникає така сучасна форма монополістичних об'єднань, як багатогалузевий концерн.

Концерн – це монополістичне об'єднання капіталу підприємств різних галузей промисловості (торгівельних, банківських, транспортних, страхових та інших компаній), учасники якого втрачають власність на засоби виробництва і виготовлений продукт, а головна компанія – холдинг-компанія – здійснює над іншими учасниками об'єднання фінансовий контроль завдяки купівлі їх акцій. Іншими словами, концерн – це акціонерне товариство, що контролює підприємства-учасники через систему участі.

Досліджуючи сутність конгломерату, варто провести класифікацію інтегрованих господарських структур за формою виробничої інтеграції. За вказаною ознакою корпоративні об'єднання поділяють на вертикальні, горизонтальні інтегровані структури та конгломерати. Вертикальні інтегровані структури являють собою об'єднання, в яких підприємства-учасники випускають один вид виробу та приймають участь у його виробництві на різних стадіях. Горизонтальні інтегровані структури – це групи, в яких підприємства-учасники здійснюють виробництво на тих самих стадіях або виробляють певний вид продукції. Конгломерати як високо диверсифіковані інтегровані господарські структури являють собою групи, до складу яких включені декілька безпосередньо не пов'язаних між собою за галузевим та технологічним принципом підприємств та фінансово-кредитних установ [274]. Діяльність

конгломерату зазвичай координується банком або торговельною компанією. Продовжуючи здійснюване нами наукове дослідження, зазначимо, що на певному етапі соціально-економічного розвитку найпоширенішою організаційною формою функціонування інтегрованих структур став конгломерат. Потрібно наголосити, що в рамках конгломератної інтеграції існують певні фінансові відносини між окремими її учасниками, натомість відсутній загальний фінансовий менеджмент, що дозволяє кожному з учасників об'єднання залишатися відносно незалежними.

Досліджено сутність та особливості фінансових конгломератів більш детально. Проведений аналіз дозволив виокремити декілька підходів до визначення поняття «фінансовий конгломерат».

Під фінансовим конгломератом розуміють інтегрований фінансовий посередник, який має можливості пропонувати клієнтам набір різноманітних фінансових продуктів та комплекс фінансових послуг як виключно банківського характеру, так і небанківських фінансових продуктів та послуг [201].

Школьник І. О. визначає фінансовий конгломерат як висококонвергентний інтегрований фінансовий посередник, що здатен забезпечити пропозицію інтегрованих фінансових продуктів з метою комплексного обслуговування своїх клієнтів – фізичних та юридичних осіб [275].

Такий різновид фінансового конгломерату як bancassurance (банкострахування) передбачає об'єднання банків та страхових компаній з метою координації продажів своїх продуктів та їх інтеграції, налагодження спільних каналів їх розповсюдження, використання єдиної клієнтської бази з метою розширення своєї діяльності та зростання прибутку [202].

Кремень В. М. пропонує більш містке визначення фінансового конгломерату. Зокрема, на її думку, фінансовий конгломерат являє собою висококонвергентного інтегрованого фінансового посередника, що включає до свого складу банк і страхову компанію або страхову та інвестиційну компанію, або усіх цих фінансових посередників, а також реалізує у процесі своєї діяльності клієнтоорієнтовану стратегію на основі надання інтегрованого фінансового продукту [103].

Потрібно відмітити, що наведені визначення є досить близькими за змістом, доповнюють один одного та підкреслюють головні сутнісні характеристики фінансових конгломератів, які полягають у наступному:

– фінансовий конгломерат є об'єднанням групи фінансових компаній, до складу яких мають входити щонайменше два типи фінансових інститутів: банк, страхова, інвестиційна, лізингова компанія. В широкому варіанті, дане об'єднання може включати банківську установу, страхову компанію зі страхування життя, страхову компанію з інших видів страхування, компанію з перестраховування, пенсійний фонд, компанію з управління активами, інвестиційну, лізингову, факторингову, консалтингову компанію;

– компанії в рамках фінансового конгломерату перебувають в спільній власності, під одним брендом, функціонують у відповідності до загальної розробленої стратегії, формують єдину базу клієнтів;

– функціонування конгломерату підпорядковане головним чином досягненню мети поєднання різних видів фінансових послуг – банківських і небанківських, й, відповідно, високо та низькорентабельних (низькоризикових) та надання клієнту інтегрованого фінансового продукту, здатного задовольнити його індивідуальні потреби. Типовий комплекс послуг, що входять до його складу, представлений на рис. 2.3 [132].

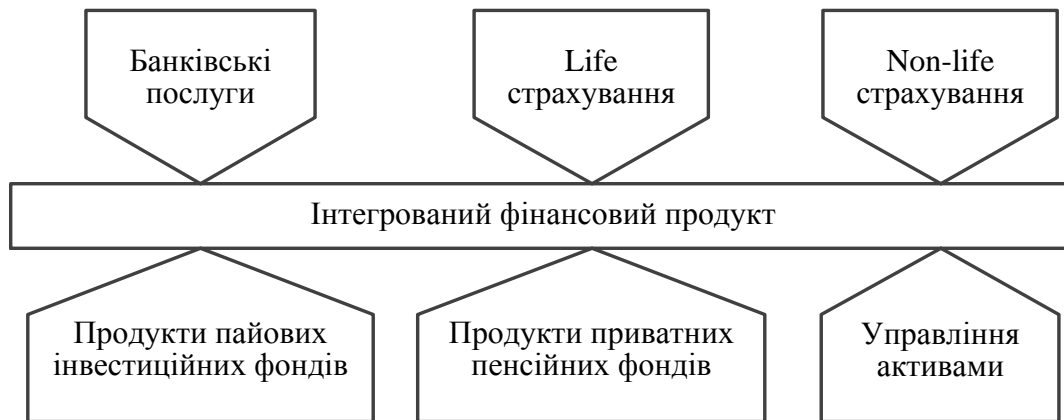


Рис. 2.3. Типовий комплекс послуг, що входить до складу інтегрованого фінансового продукту, який надається клієнтам фінансовим конгломератом

Підводячи підсумок викладеного вище, в табл. 2.1 узагальнено ті фактори, які дозволяють зробити висновок про доцільність створення інтеграційних об'єднань інвестиційного спрямування, у тих чи інших з перерахованих вище організаційних форм. Переваги та недоліки формування інтеграційних об'єднань на інвестиційному ринку у формі консорціумів систематизовані автором в табл. 2.2.

Результати оцінки відповідності організаційних форм створення окремих інтеграційних об'єднань умовам ефективної діяльності на інвестиційному ринку

Фактори невідповідності умовам ефективної діяльності на інвестиційному ринку	
Консорціум	компанії можуть одночасно входити до складу кількох консорціумів, оскільки можуть брати участь у здійсненні кількох проектів; тимчасове об'єднання капіталу, взаємодоповнюючих ресурсів і потужностей на обмежений період часу з метою досягнення цілей в процесі реалізації спільного проекту; у разі досягнення мети створення консорціум припиняє свою діяльність
Асоціація, союз	не має права втручатися у виробничу та комерційну діяльність будь-кого з її учасників; неприбуткове громадське об'єднання, не проводить комерційної діяльності; свобода в прийнятті рішень учасниками, внаслідок основної мети – координації підприємницької діяльності учасників, захисту та лобіювання їх інтересів, більш ефективної організації робіт по консалтингу та інформаційного забезпечення; тимчасове об'єднання
Стратегічний альянс	форма співпраці двох або більше незалежних компаній (в тому числі, потенційних чи реальних конкурентів) в довгостроковому періоді для досягнення певної мети; компанії можуть бути учасниками безлічі стратегічних альянсів; неефективність такої форми об'єднання; труднощі координації діяльності учасників альянсу (партнери можуть приймати рішення, неоптимальні для стратегічного альянсу в цілому); складність контролю (нестача автономії у учасників стратегічних альянсів спричиняє внутрішні конфлікти); різні початковими очікування з боку партнерів альянсу (в той час як одна компанія прагне уникнути конкуренції, інша прагне отримати доступ до технологій та знань першої); тимчасове об'єднання
Картель	тривале договірне об'єднання декількох підприємств однієї галузі виробництва; мета створення – отримання значного прибутку всіма учасниками угоди шляхом усунення або регламентації конкуренції між ними, а також шляхом придушення «зовнішньої» конкуренції; внутрішня конкуренція за квоту у виробництві
Синдикат	монополістична угода між підприємствами однієї галузі, учасники якого втрачають власність на виготовлений продукт; внутрішня конкуренція за клієнтів чи за квоту у виробництві
Трест	учасники втрачають власність на засоби виробництва та виготовлений продукт, виробничу та комерційну самостійність, тобто відбувається об'єднання виробництва, збуту, фінансів та управління учасників угоди; відсутність централізованих фондів капіталовкладень, підпорядкування окремих підприємств загальним цілям тресту (в іншому випадку лібералізації відносин позиції тресту значно послаблюються, що ускладнює процес управління ним); внутрішня боротьба за найбільш впливові посади в правліннях, за розподіл прибутків
Концерн	учасники втрачають власність на засоби виробництва і виготовлений продукт; обмеженість підприємств, що входять до концерну, у прийнятті управлінських рішень; централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності; внутрішня конкуренція за клієнтів чи за квоту у виробництві
Конгломерат	значна диверсифікація, що може призвести до складнощів в управлінні; значні витрати, які необхідні для створення конгломерату у випадку використання механізму поглинання.

Переваги та недоліки формування інтеграційних об'єднань на інвестиційному ринку у формі консорціумів

Переваги	Недоліки
<p>до складу включаються декілька безпосередньо не пов'язаних між собою за галузевим та технологічним принципом підприємств та фінансово-кредитних установ;</p> <p>не відбувається централізації науково-технічної, виробничої, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності;</p> <p>зниження підприємницького ризику за рахунок концентрації значних фінансових ресурсів і значної диверсифікації виробництва по продукції, що випускається;</p> <p>поєднання різних видів діяльності дозволяє здійснювати координацію фінансових потоків, оптимальний їх перерозподіл та забезпечує ефективне використання фінансових ресурсів;</p> <p>функціонування у відповідності до загальної розробленої стратегії;</p> <p>відсутність внутрішньої конкуренції за клієнтів чи за квоту у виробництві;</p> <p>формування єдиної бази клієнтів, які є клієнтами практично для всіх учасників.</p>	<p>компанії можуть одночасно входити до складу кількох консорціумів, оскільки можуть брати участь у здійсненні кількох проектів;</p> <p>тимчасове об'єднання капіталу, взаємодоповнюючих ресурсів і потужностей на обмежений період часу з метою досягнення цілей в процесі реалізації спільного проекту;</p> <p>у разі досягнення мети створення консорціум припиняє свою діяльність.</p>

Як видно, з позиції здійснення ефективного інвестування консорціумна форма побудови інтеграційних структур має значно більше переваг, ніж недоліків, особливо – порівняно з іншими організаційними формами, представленими в табл. 2.1.

Підсумовуючи вищевикладене, слід підкреслити, що в науковій літературі останнім часом з'явилась низка досліджень, присвячених осмисленню сутності, значення та принципів діяльності інтеграційних об'єднань на фінансовому ринку. Позитивно оцінюючи внесок дослідників, які присвятили свої праці досліджуваний проблематиці, в той же час зауважимо, що в основному їх дослідження стосуються визначення переваг інтеграційних структур в контексті поточного обслуговування клієнтів.

Такий підхід до розгляду проблем інтеграції в досліджуваний сфері є дещо обмеженим. В умовах структурних реформ в вітчизняній економіці особливої актуальності набуває пошук шляхів взаємодії банків та небанківських установ

саме в напрямку середньо та строкового інвестування, тому ми вважаємо за необхідне виокремити на інвестиційному ринку інтеграційні об'єднання, орієнтовані саме на здійснення інвестиційних операцій.

2.1.3. Функціонування інвестиційних консорціумів на ринку фінансових послуг

Як вже зазначалося вище, в науковій літературі детально досліджується співпраця банків з фінансовим інститутами з позиції їх кооперації навколо фінансових послуг та надання клієнтам комплексних послуг в рамках так званих фінансових конгломератів. Натомість, в межах інвестиційних консорціумів банки та інші посередники досліджуваного ринку мають значно більше можливостей щодо спільного здійснення інвестиційної діяльності на взаємовигідних умовах.

Розглянуто передумови та переваги запропонованого типу інтеграційних об'єднань більш детально.

У процесі проведеного аналізу та враховуючи банкоцентричну модель вітчизняного інвестиційного ринку, нами було з'ясовано, що банки та інші фінансові установи тісно співпрацюють в інвестиційному просторі в аспекті інвестування своїх фінансових ресурсів в депозити та корпоративні цінні папери банків. На рис. 2.4. представлено діючий сьогодні в Україні механізм інвестування активів вітчизняних фінансових установ.

Рис. 2.4 дозволяє зробити наступні висновки:

1. Значна частина фінансових ресурсів інституційних посередників розміщуються в банках у вигляді депозитів, коштів на поточних рахунках, банківських металів та вкладень в корпоративні цінні папери банків.

2. Вказані кошти доповнюються депозитами домогосподарств, які банки акумулюють на ринку банківських послуг та коштами, отриманими в результаті емісій облігацій банків.

3. На останньому етапі загальний обсяг залучених та запозичених ресурсів банки інвестують в кредити та цінні папери.

Розроблений механізм взаємовигідної співпраці інвестиційних посередників в межах інвестиційних консорціумів продемонстровано на рис. 2.5.

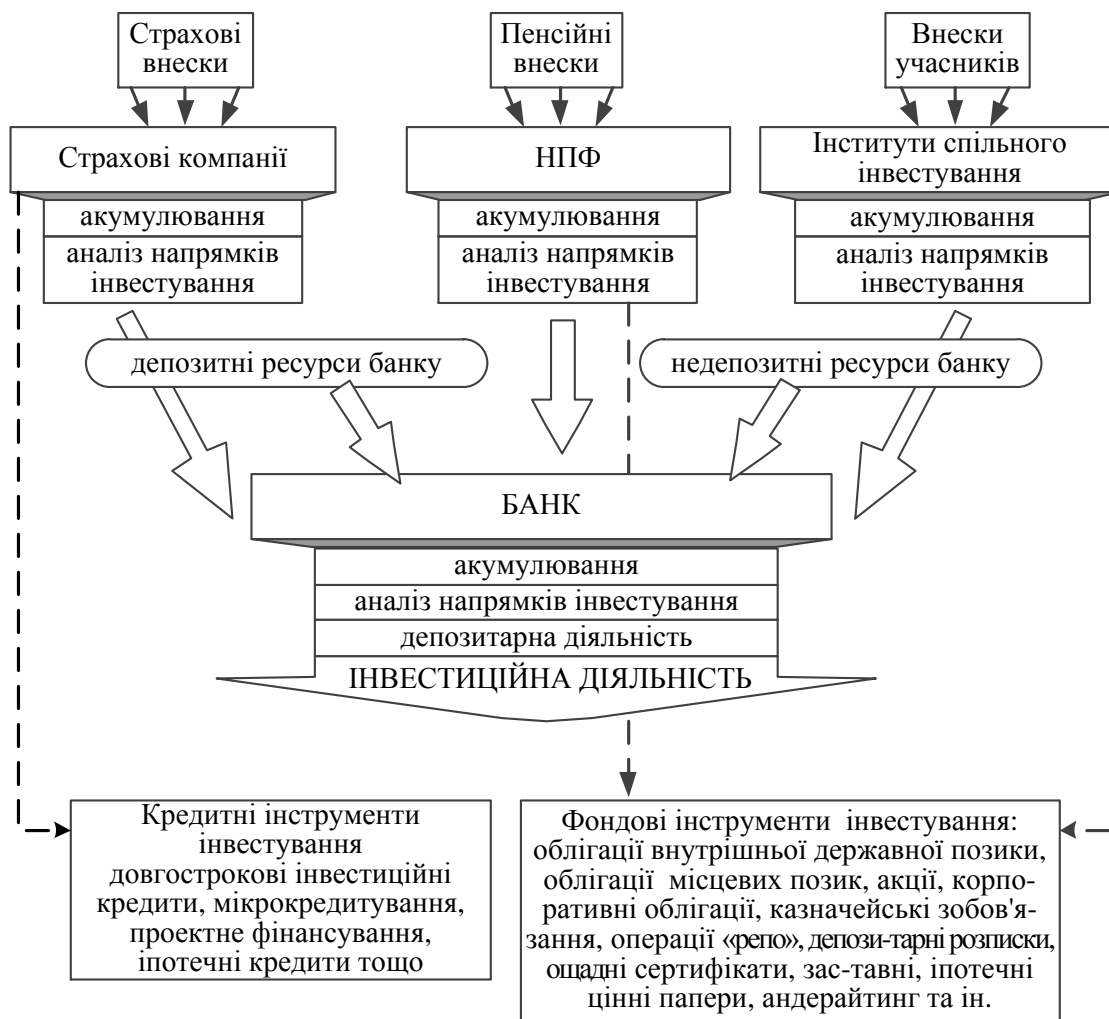


Рис. 2.4. Діючий сьогодні в Україні механізм інвестування активів фінансових установ та банків на інвестиційному ринку



Рис. 2.5. Механізм інвестування у межах інвестиційного консорціуму

Отже, створення інвестиційних консорціумів – об'єднань банків та небанківських фінансових інститутів з метою здійснення спільної інвестиційної діяльності – сприятиме забезпеченню стабільності функціонування банків і фінансових установ, підвищенню рентабельності їх діяльності та збільшенню обсягів інвестування, що створить підґрунтя для подальшого зростання вітчизняної економіки.

Під інвестиційними консорціумами пропонується розуміти спеціалізовані (за здійснюваними функціями, місцем проведення операцій та цільовою орієнтацією), інтегровані (за архітектонікою внутрішніх взаємовідносин) професійні посередницькі утворення, що об'єднують під спільним контролем банк, а також інституціональних та інфраструктурних небанківських інвестиційних посередників на засадах структурно-функціональної, технологічної, інформаційної та регулятивної конвергенції, з метою консолідації довго та середньострокових інвестиційних ресурсів, їх координації у просторі та у часі, врівноваження за рівнем ризику та розміщення їх на інвестиційному ринку.

Таким чином, інвестиційний консорціум включає до свого складу групу посередників під спільним контролем, серед яких обов'язково є банк, а також один або декілька інших інвестиційних посередників (страхова компанія, НПФ, інвестиційна компанія тощо). Його виключна або переважна діяльність полягає в розміщенні акумульованих його учасниками коштів на інвестиційному ринку. В межах інвестиційного консорціуму має поєднуватися кредитна та інвестиційна діяльність, що дозволить здійснювати координацію фінансових потоків, оптимальний їх перерозподіл та забезпечить ефективне використання фінансових ресурсів.

В авторському визначенні інвестиційного консорціуму підкреслено, що їх діяльність має здійснюватися на засадах структурно-функціональної, технологічної, інформаційної та регулюючої конвергенції. Надамо певні пояснення стосовно цього.

Відзначаючи регулюючу конвергенцію, ми підкреслюємо, що оскільки діяльність інвестиційних посередників, що входять до складу інвестиційного консорціуму, регулюється різними органами державного управління, виникає проблема узгодження нормативно-правотворчого поля функціонування структурних одиниць цього інтеграційного утворення. Це ще раз актуалізує проблему існування єдиного мегарегулятора, який і буде визначати так звані «правила гри» інвестиційних консорціумів на інвестиційному ринку.

Структурно-функціональна конвергенція в межах інвестиційного консорціуму передбачає таку його структурну побудову, яка дозволяє інтегруватися посередникам, які входять до його складу, за виконуваними функціями.

Інформаційна конвергенція передбачає зближення посередників між собою за рівнем інформаційної відкритості, взаємне використання вхідної інформації, налагодження ефективної системи внутрішнього обміну інформаційними потоками тощо. Технологічна конвергенція передбачає розробку нових технологій інвестування або надання інвестиційних послуг, які передбачають інтегровану участь не одного, а двох та більше учасників інвестиційного консорціуму.

Переваги запропонованого механізму спільного інвестування в межах інвестиційних консорціумів наведено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Порівняння механізму відокремленого інвестування та спільного інвестування в межах інвестиційного консорціуму

Відокремлене інвестування	Спільне інвестування
<p>1. Фінансові установи в процесі розміщення фінансових ресурсів втрачають частину прибутку, який осідає в банку. При цьому, частка вкладення їх активів в банки є значною.</p> <p>2. Банки втрачають частину фінансових ресурсів, які фінансові установи направляють на ринок цінних паперів.</p> <p>3. Обсяг фінансових ресурсів, що інвестується є значно меншим, ніж в процесі сумісного інвестування.</p> <p>4. Фінансові установи не завжди мають доступ до повної актуальної інформації стосовно найбільш вигідних об'єктів інвестування та змушені витратити додаткові кошти на її отримання, що в результаті знижує вигідність їх вкладень</p>	<p>1. Банки втрачають частину прибутку від інвестування, яка наразі розподіляється між всіма учасниками пропорційно, натомість отримують більший обсяг фінансових ресурсів для вкладень, переважно довгострокових.</p> <p>2. Обсяг фінансових ресурсів, що розміщується, значно збільшується, що дозволяє інвестувати в більш масштабні проекти.</p> <p>3. Фінансові установи отримують доступ до необхідної інформації та мають змогу застосовувати досвід банків по управлінню інвестиційними ресурсами.</p> <p>4. Завдяки тому, що банки та фінансові інститути здійснюють спільне інвестування, значно знижуються їх витрати на аналіз напрямків інвестування та оцінку інвестиційних проектів, що в свою чергу дозволяє підвищити ефективність вкладення ресурсів.</p> <p>5. Взаємодія фінансових інститутів з банком в розрізі інвестування дозволяє їм отримати весь перелік послуг з банківського обслуговування та інвестиційного банкінгу в одному місці.</p> <p>6. Спільне інвестування надає цілий ряд переваг з позиції об'єднання інвестиційних посередників навколо власників інформації щодо прибутковості інвестиційних проектів</p>

Як зазначалося в табл. 2.3, створення інтеграційних структур інвестиційного спрямування надає цілий ряд переваг щодо подолання асиметричності ринкової інформації про інвестиційні можливості.

В цілому функціонування посередників на інвестиційному ринку відбувається за схемою, яка представлена на рис.2.6.

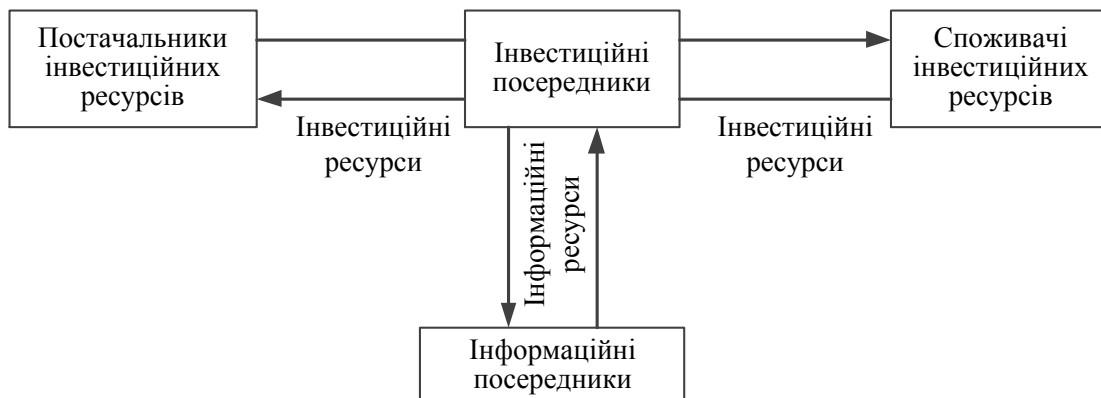


Рис. 2.6. Схема функціонування посередників на інвестиційному ринку

Як видно з рис. 2.6, на інвестиційному ринку функціонують не тільки організаційні, але й інформаційні посередники, які надають та постачають інформацію стосовно якості інвестиційних проектів.

Коли досить значна кількість суб'єктів інвестиційного ринку, дублюючи один одного, будуть займатися збором, аналізом та групуванням інформації з метою продажу іншим «непроінформованим» агентам, це загрожує високими трансакційними витратами, виникненням проблеми передачі і перепродажу інформації. Відірваність «непроінформованих» агентів від реалій поточної ситуації на інвестиційному ринку обумовлює появу ризику неякісного відбору та недостовірності інформації.

Щоб уникнути пропозиції проектів поганої якості на інвестиційному ринку з асиметрією інформації необхідним стає втручання не просто відокремленого інформаційного посередника, який вміє проводити експертизу проектів і готовий вкласти кошти в зазначені дослідження, а інтегрованого об'єднання інвестиційних посередників, що при злагодженій спільній роботі отримують значно більші можливості щодо подолання асиметрії інформації. Саме це можна вважати однією з заборук забезпечення стабільного функціонування інвестиційного ринку.

Банки, на відміну від інших інвестиційних посередників, відіграють значно більшу роль у підвищенні якості інформації, тобто можуть набагато краще виконувати функцію інформаційного посередника. Саме цей аргумент і був врахований нами при обґрунтуванні того факту, що ініціатива створення інвестиційних консорціумів має виходити від банку.

По-перше, банки володіють значно більшими обсягами інформації стосовно об'єктів інвестування, що пояснюється наступним:

- банки як інститути платіжної системи, що мають доступ до кредитної історії підприємств, отримують інформацію щодо діяльності підприємств не тільки з даних, наданих стосовно реалізації інвестиційних проектів, але й виходячи з власноруч зібраного і обробленого великого обсягу інформації стосовно поточної діяльності позичальника;

- між банком і його клієнтами встановлюються довготривалі стосунки, завдяки яким банк має в своєму розпорядженні надійні відомості про їхнє фінансове становище і здатність ефективно здійснювати інвестиційні проекти;

- банки отримують неофіційну інформацією на основі довгострокових відносин, а з огляду на неофіційний характер цієї інформації, тільки банкір може нею скористатися, що забезпечує йому перевагу перед іншими фінансовими посередниками на інвестиційному ринку.

По-друге, банки, виходячи з довгострокових відносин та існуючої кредитної історії підприємств витрачають менше коштів на збір та аналіз додаткової інформації щодо реалізації нового інвестиційного проекту та швидше приймають рішення щодо його фінансування, що забезпечує банкам перевагу перед іншими фінансовими посередниками на інвестиційному ринку.

По-третє, банки здатні забезпечити конфіденційність щодо капіталовкладень своїх позичальників. Для порівняння зазначимо, що підприємства, які планують здійснити інвестиції та вважають за краще зберігати певну конфіденційність, щоб уникнути використання конкурентами їхніх проектів, для забезпечення успіху отримання коштів від інших фінансових посередників зобов'язані оприлюднювати дані про свій проект, наприклад, в процесі емісії своїх цінних паперів, що унеможливорює конфіденційність інформації.

По-четверте, банківська кредитна угода є інформаційним сигналом для інших посередників та учасників інвестиційного ринку. Так щоб переконати власників інвестиційного капіталу в якості свого проекту та створити сигнал для інвестиційного ринку, що сповіщає про його фінансовий стан і перспективи розвитку, позичальник має або здійснити заставу свого майна, яка є гарантією здійснення інвестування, або отримати доступ до банківського кредиту. Причому, у відповідності до досліджень, здійснених Е.Фамою [305], останній спосіб для позичальника є менш дорогим.

Іншими словами, при об'єднанні інвестиційних посередників в межах інвестиційного консорціуму формується так звана «коаліція власників інформації», що дозволяє значно більш успішніше долати асиметрію ринкової інформації про інвестиційні можливості за рахунок емпіричного досвіду здійснення реальних інвестиційних операцій і отримання інформації як від покупців, так і від продавців інструментів інвестиційного ринку.

Виходячи з положень теорії фінансового посередництва інвестиційні консорціуми можна розглядати як інститути згладжування протиріч у характері інвестування та споживання у часі та між поколіннями інвесторів.

Як відомо, однією з основних функцій посередників інвестиційного ринку є сприяння обміну наявних інвестиційних ресурсів на відповідні інвестиційні товари і послуги. В той же час, клієнти, які звертаються до інвестиційних посередників за певними послугами, часто змушені вирішувати дві різноспрямовані задачі:

- по-перше, вони прагнуть інвестувати у проекти з метою отримання доходів та забезпечення майбутніх потреб споживання;
- по-друге, вони змушені забезпечувати власні поточні потреби у споживанні.

Це протиріччя виникає через випадковий і непередбачуваний характер виникнення споживчих бажань або «споживчих шоків». Саме через одночасне існування двох протилежних цільових орієнтирів клієнти інвестиційних посередників часто відчують необхідність у вилучення вкладень, не чекаючи закінчення термінів інвестицій.

Відповідно до робіт Ф.Аллена та Д.Гейла [283] такі протиріччя у характері інвестування та споживання можуть бути нівельовані. При цьому слід підкреслити, що згладжування може пройти значно більш ефективно зусиллями інтеграційної структури, ніж відокремленого інвестора.

По-перше, інтеграційні об'єднання інвестиційних посередників мають значно більше можливостей, ніж відокремлені інвестори, щодо згладжування протиріч у характері інвестування та споживання в межах короткострокового часового горизонту. Інтегровані посередники при розміщенні активів акумулюють диверсифіковані заощадження та інвестиційні вкладення багатьох суб'єктів економічних відносин, тому вони можуть собі дозволити повертати частину залучених вкладів, підтримуючи свої інвестиційні активи до закінчення

термінів. Так, наприклад, банки, виконуючи свою класичну функцію «створення нових грошей» під забезпечення строкових депозитів, можуть, з одного боку, інвестувати в які-небудь фінансові інструменти, а з іншого боку

– задовольняти потреби клієнтів в споживанні. Ще одним прикладом є іпотечне кредитування, що дозволяє сьогодні набувати майно (право на житло), яке без інвестиційного посередництва могло бути недоступне взагалі або протягом істотного тимчасового періоду.

По-друге, інтеграційні об'єднання інвестиційних посередників мають значно більше можливостей, ніж відокремлені інвестори, щодо згладжування протиріч у характері інвестування та споживання між поколіннями, тобто на довгостроковому часовому горизонті. Інвестування за своєю сутністю дозволяє сьогоднішнім поколінням, відмовившись від споживання, передати це право майбутнім поколінням. Прикладом цієї тези можуть слугувати пенсійні фонди, які насаджують новий вид споживання шляхом акумуляції та накопичення коштів на пенсійне страхування, що дозволяє перенести частину доходів населення на майбутні періоди, навіть покоління. В той же час поодиночні інвестиційні посередники, не зможуть повноцінно виконати цю функцію, адже непередбачувальні коливання потреб у споживанні клієнтів можуть підірвати стійкість фінансових установ. Саме тому ми стверджуємо, що об'єднання їх в інтегровані структури дозволяє підвищити стійкість, адже коливальні тенденції у розвитку різних сегментів інвестиційного ринку не співпадають у часі.

Досліджуючи переваги від спільного інвестування в межах інвестиційних консорціумів порівняно з відокремленим інвестуванням, слід брати до уваги також і бажання посередників отримати вигоди щодо управління ліквідністю. Так, зокрема, відповідно до новітньої теорії фінансового посередництва [289, 298] бажання посередників забезпечити відповідний рівень ліквідності пояснює цілий ряд новітніх змін в архітектоніці фінансового розвитку. Так, наприклад, незважаючи на істотні зміни у фінансово-кредитній системі і песимістичні прогнози багатьох теоретиків, банки не були витіснені з фінансової арени, але були лише змушені переглянути базові засади своєї діяльності в напрямку зміни форми реалізації фінансових продуктів. Так, практика підтверджує, що більшість банків сьогодні спрямовують свої зусилля на вихід на ринки інвестиційних, страхових, іпотечних та пенсійних інструментів. Тому можна впевнено стверджувати, що створення інвестиційних консорціумів із існуючих посередників на інвестиційних ринках: страхових та фінансових компаній,

інвестиційних фондів, компаній з управління активами, недержавних пенсійних фондів тощо значно розширює можливості кожного з них щодо управління ризиком ліквідності.

Продовжуючи тематику додаткових переваг в управлінні ризиками, які отримують інтеграційні об'єднання інвестиційних посередників, слід звернути увагу і на нові можливості, що відкриваються в цьому випадку перед фінансовими установами щодо скорочення витрат участі. Зниження цих витрат є найважливішим мотивом для появи інновацій у фінансових послугах. Дійсно, для інвестиційних посередників неефективно самотійно управляти ризиком з використанням сучасних фінансових технологій, адже це вимагає багато часу, великих професійних знань, досвіду і точного розуміння змісту складних операцій з торгівлі та управління ризиками. Делегування частиною посередників прийняття рішень іншим більш інформованим та досвідченим посередникам в межах інтегрованої структури дозволяє вирішити цю проблему.

Досліджуючи проблему створення інтеграційних утворень в інвестиційному просторі, не можна не відзначити появу у них додаткових можливостей щодо делегування функції моніторингу в межах проектного менеджменту та проектного фінансування.

Враховуючи існування проблеми асиметрії інформації на інвестиційному ринку та необхідності контролю над позичальниками або інвестиційними проектами, інвестиційні посередники традиційно виконують на ринку функцію інститутів делегування моніторингу за інвестиційними проектами. В той же час, на основі досліджень, здійснених Дугласом В. Даймондом [297], можна стверджувати про значний потенціал для отримання ефекту масштабу і на інвестиційному ринку. Інтегровані об'єднання інвестиційних посередників можуть більш якісно виконувати функцію моніторингу, виходячи з їх можливостей мінімізувати витрати на моніторинг.

Автори не поділяють думку, висловлену в роботі [40], стосовно того, що державне регулювання і нагляд за діяльністю посередників створює оптимальні умови для мінімізації витрат на «моніторинг за монітором». Діяльність посередників по моніторингу и кредитуванню також створює проблему стимулювання їх надійної діяльності. Зазначена проблема є типовою агентською проблемою, яка пов'язана з ситуацією морального ризику, що означає неможливість для вкладника визначити реальні зусилля агента по моніторингу та доступу до інформації, що отримується ним, а також існування можливості прихованих дій агента-посередника щодо штучного заниження

виплат від проектів, що належать вкладникам. Агентська проблема означає необхідність «моніторингу монітора» і є причиною появи у вкладників особливих агентських витрат, або, точніше, – витрат делегування.

Досліджуючи діяльність інтегрованих інвестиційних посередників проблема підвищення ефективності моніторингу може розглядатися не тільки в контексті проектного менеджменту та проектного управління, а також і в дещо іншому аспекті – з погляду державного регулювання.

2.2. Механізм підвищення капіталізації банків в умовах євроінтеграції

2.2.1. Теоретичні засади механізму управління капіталізацією банку

В останні роки банки всього світу стали все частіше відчувати необхідність у нарощуванні власного капіталу для підвищення своєї надійності й ефективної діяльності. Ефективність діяльності банківської системи України значною мірою залежить від рівня капіталізації, яка на сьогодні визначається як низька. Зростання капіталізації українських банків є найважливішою умовою їх розвитку, сприяє підвищенню надійності та фінансової стійкості [111].

Капіталізація банку значною мірою визначає його надійність і потенціал, відтак залучення і підтримання достатнього обсягу капіталу є основною вимогою до вітчизняної банківської системи, оскільки високий рівень її капіталізації є ознакою стабільності економіки країни. Високий рівень капіталізації банків гарантує їх фінансову стійкість за нестабільності фінансової системи і забезпечує інвестиційну спроможність. Недостатня ж капіталізація негативно позначається й нині на загальноекономічній ситуації.

У своїй діяльності Національний банк України приділяє достатньо уваги саме проблемам капіталізації та нарощування як статутного капіталу банків, так і інших складових власних коштів банків. Тому постає питання визначення поняття капіталізації. Тлумачення даного поняття подано в табл. 2.4.

Слід відмітити, що загальною рисою більшості вказаних визначень капіталізації є те, що вони визначають вартісну оцінку капіталу банківської установи, по-перше, з точки зору витрат на його створення, відновлення, а по-друге, з точки зору його спроможності створювати додану вартість. Виходячи з цього, можна узагальнити визначення капіталізації таким чином: вартісна оцінка капіталу банківської установи з точки зору витрат на його створення

(відновлення) або його спроможності створювати додану вартість [30].

Таблиця 2.4

Підходи до трактування поняття «капіталізація»

Визначення	Джерело
Сума всіх грошей, інвестованих у фірму її власниками; сумарні пасиви	Розенберг Д. [229]
Оцінка вартості компанії, акції якої вільно котируються на фондовій біржі, шляхом добутку ринкової ціни акцій на їх загальну кількість в обігу	Кох Р. [129]
Спрямування частини прибутку на збільшення власного капіталу банку (реінвестування чистого прибутку); метод оцінки вартості майна підприємства, фірми за розміром доходу, прибутку, який вони отримують	Енциклопедія банківської справи [78]
Структура капіталу компанії та віднесення витрат у звітному періоді до довгострокових активів	Островська О. [180]
Загальний обсяг і структуру акціонерного капіталу банку	Пірс Д. [199]
Перетворення доходу у вартість; структура капіталу банку	Момот Т. [160]
Перетворення доданої вартості (нерозподіленого прибутку) на капітал; процес формування фіктивного капіталу у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів	Загородній А. [85]
Спосіб розподілу використання прибутку відповідно до якого весь прибуток або його частина спрямовується на розвиток банку, а не виплачується власникам; спосіб збільшення статутного капіталу банку шляхом перерозподілу власного капіталу банківської установи	Благодатін А. [18]
Збільшення обсягу капіталу банку; сукупна максимальна вартість акцій та облігацій, які може випустити банк; збільшення вартості банку в зв'язку зі зростанням його ринкової вартості; додатковий випуск акцій з метою збільшення капіталу або спрямування частини доходів (прибутку, дивідендів) на збільшення капіталу банку	Арбузов С. [9]
Перетворення доданої вартості у вигляді нерозподіленого прибутку в капітал і розширення виробництва шляхом збільшення активів; процес реалізації майна підприємства для збільшення капіталу; грошовий вираз вартості акцій відповідно до їх кількості	Мишкін Ф. [155]
Власні кошти банку, власний капітал банку та його достатність для покриття прийнятих ризиків	Мелік'ян Г. [150]
Вартість акцій банку на вторинному фондовому ринку; сукупний капітал банку	Ципліцька О. [265]

Отже, економічну сутність капіталізації формують юридичні відносини власності щодо перетворення різних матеріальних, нематеріальних ресурсів у вартість, здатну в процесі самозростання приносити додаткову вартість. Водночас, у процесі капіталізації важливе значення мають й економічні відносини між різними суб'єктами ринкового середовища щодо створення, оцінювання й використання їхніх ресурсів та капіталу в процесі формування додаткової вартості. Тому капіталізацію доцільно досліджувати і як процес використання доданої вартості для нарощення капітальних потужностей суб'єктів ринку, і як критерій визначення ринкової вартості їхніх акцій чи власного капіталу [252].

Забезпечення ефективного управління капіталом банків в Україні передбачає побудову механізму управління їх капіталом у вітчизняних банках.

Це обумовлено тим, що банківська система України зіткнулася з проблемою недостатності капіталу банків, нерівномірністю зосередження капіталу в найбільших системних банках, наявністю повільного переходу до міжнародних стандартів «Базеля II», «Базеля III». Це, у свою чергу, породжує низький рівень розвитку вітчизняних банків порівняно з іноземними банками, які функціонують в Україні. Розв'язання зазначеної проблеми потребує розроблення механізму управління капіталом банків, який би враховував особливості процесу управління капіталом банків [261].

Механізм управління капіталом банків може бути визначено як сукупність методів, інструментів управління та регулятивних правил, що застосовуються суб'єктами у процесі управління і спрямовуються на забезпечення капіталізації банку в цілому. Механізм управління капіталом банку є цілісною системою взаємопов'язаних елементів, що відображають відповідні заходи банківського менеджменту в управлінні капіталом банку. Механізм управління капіталом банку представлено на рис. 2.7.

На макроекономічному рівні величина власного капіталу є основою кредитно-інвестиційного потенціалу банківського сектору економіки, запорукою його надійності та розвитку. У висококапіталізованих банках значні інвестиційні можливості, вони більш ефективно виконують функцію перерозподілу фінансових ресурсів в національній економіці за рахунок економії на масштабах, для них характерна вища стійкість до проявів економічної нестабільності. І навпаки, низька капіталізація банківського сектору економіки країни обмежує можливості щодо її сталого розвитку. Основним індикатором, який використовують при оцінці капіталізації банків на макрорівні є відношення власного капіталу до ВВП країни. На переконання вітчизняних і зарубіжних учених, обсяг капіталу банківської системи достатній для забезпечення економічного розвитку країни має становити не менше 6–7 % ВВП [262].

Управління капіталом банків на мікроекономічному рівні передбачає прогнозування його величини з врахуванням обсягів зростання балансових та позабалансових операцій, рівня фінансових ризиків, дотримання нормативів між різними структурними складовими капіталу відповідно до національних регуляторних положень з метою забезпечення достатнього рівня капіталізації. При цьому необхідно враховувати критерії вибору та економічні характеристики кожного з методів нарощення власного капіталу, в управлінні

капіталом банку, якість складових капіталу [237].

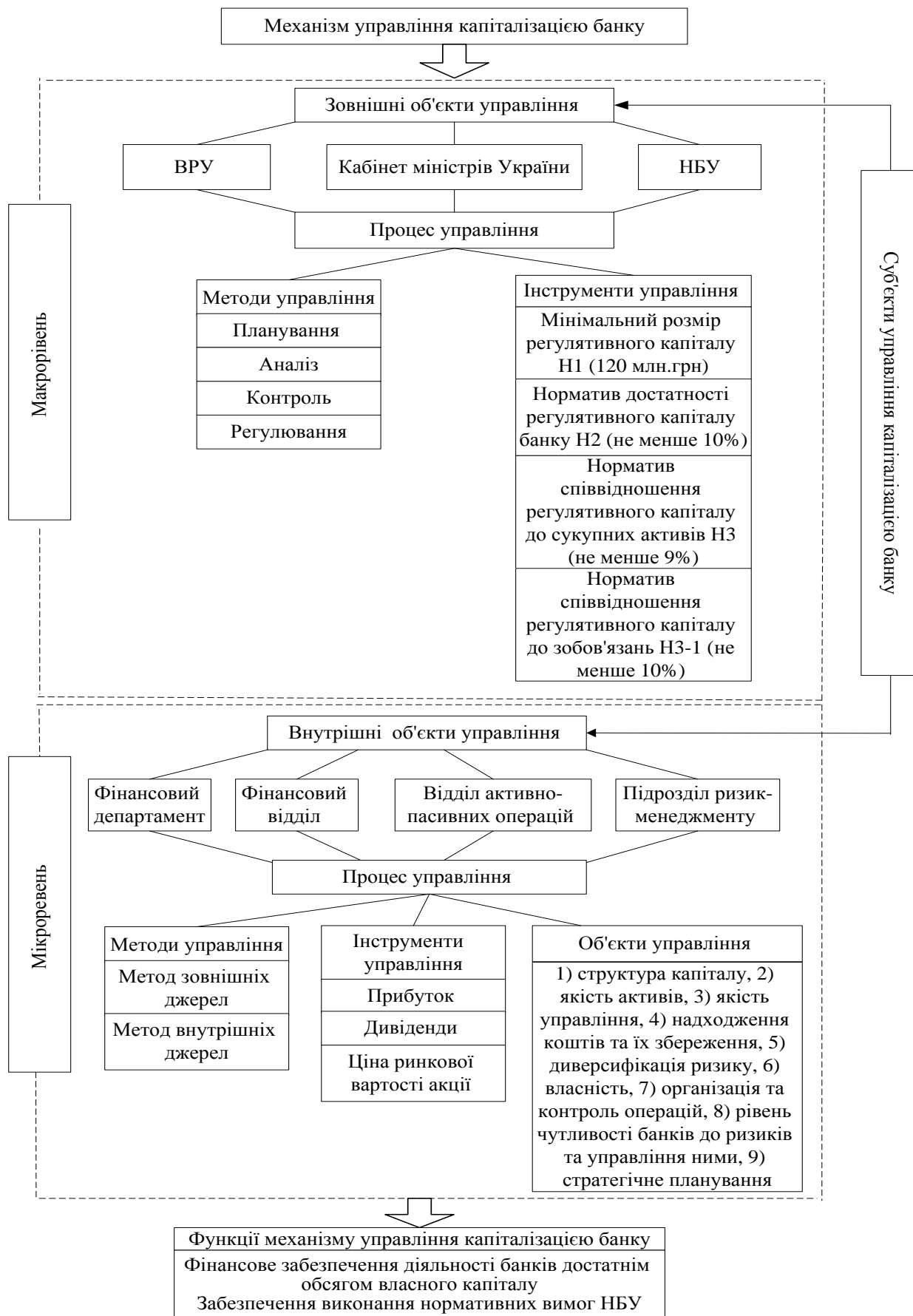


Рис. 2.7. Механізм управління капіталізацією банку

Управління капіталізацією банку відбувається на основі таких методів:

метод внутрішніх джерел поповнення капіталу;

метод зовнішніх джерел поповнення капіталу .

Згідно з першим методом головним джерелом збільшення капіталу виступає чистий прибуток. Використання цього методу має на увазі визначення оптимального співвідношення між величиною прибутку, що направляється на поповнення капіталу і розміром дивідендних виплат акціонерам банку.

Залучення капіталу за рахунок зовнішніх джерел можливе кількома способами:

- 1) емісія акцій;
- 2) емісія капітальних боргових зобов'язань (субординований борг);
- 3) продаж активів та оренда нерухомості [261].

При випуску акцій способами збільшення розміру власного капіталу є:

збільшення кількості акцій існуючої номінальної вартості;

збільшення номінальної вартості акцій.

Цей метод управління капіталізацією має базуватися на результатах глибокого фінансового аналізу альтернативних варіантів і їхнього потенційного впливу на розмір прибутку в розрахунку на одну акцію.

Переваги і недоліки методу внутрішніх та зовнішніх джерел зображено на рис. 2.8 [44].

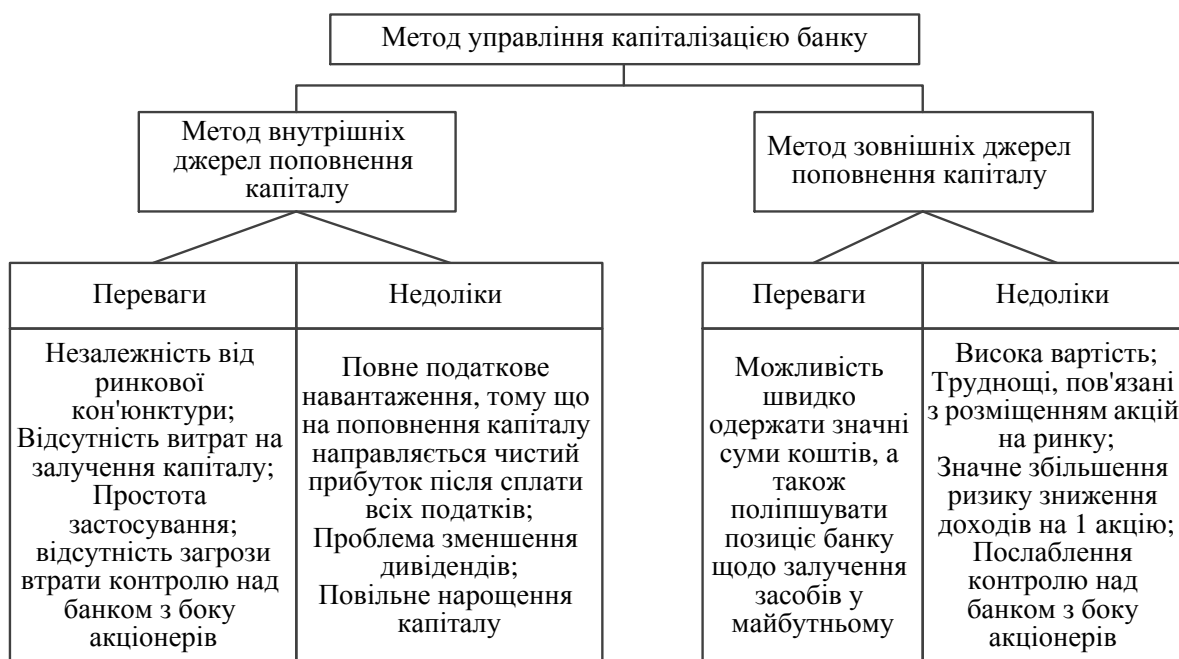


Рис. 2.8. Переваги та недоліки методів управління капіталізацією банку

Суб'єктами управління капіталізацією банку є відповідальні особи чи групи осіб, органи банківського регулювання, котрі уповноважені приймати управлінські рішення та вживати відповідні заходи щодо здійснення регулювання, контролю за всіма стадіями процесу управління капіталом банків. Вони мають відповідати за ефективність і безперервність функціонування механізму управління капіталом банків. Від компетентності управлінців, якості менеджменту залежатиме рівень капіталізації банку.

Важливу роль у процесі управління капіталом банку відіграють організаційна структура банку, а також рівень зв'язків як між елементами структури, між клієнтами, працівниками та акціонерами банку. Зокрема, від того, наскільки забезпечена єдність інтересів, взаємоузгодженість і цілеспрямованість дій управлінців, залежатиме ефективність процесу управління капіталом банку. Тобто робота цього механізму значною мірою зумовлена рівнем організаційної стійкості банку [261].

Ефективне функціонування розглянутого механізму управління капіталом банку, через узгодження управлінських рішень та досягнення певних взаємозв'язків між усіма складовими компонентами, правильного вибору методів та інструментів управління капіталом банку сприятиме підвищенню рівня прибутковості, зниженню ризиків, контролю та підтриманню ліквідності й платоспроможності на достатньому рівні, що в кінцевому підсумку, безумовно, позитивно вплине на забезпечення достатності капіталу кожного банку та підвищення капіталізації банківської системи в цілому.

Таким чином, управління капіталізацією банку – складна і багатогранна проблема, що не має однозначної відповіді й потребує щоденного аналізу стану не тільки банківських ресурсів, але й перспектив розвитку економіки країни в цілому.

2.2.2. Удосконалення організаційно-методичного забезпечення управління капіталізацією банку

Для обґрунтування вибору підходу до підвищення капіталізації банку проведено ранжування аналізованих підходів з використанням методу аналізу ієрархій.

Сутність та послідовність проведення такого аналізу полягає в наступному:

- 1) подання аналізованої проблеми у вигляді ієрархічної структури: мета – критерії – альтернативи;
- 2) визначення відносної значущості елементів ієрархії: формування матриць попарних порівнянь факторів, їх критеріїв та альтернатив;
- 3) прийняття рішення щодо найоптимальнішого методу підвищення рівня капіталізації.

Отже, структурування проблеми вибору оптимального методу підвищення рівня капіталізації дозволяє сформуванню ієрархії, яку подано на рис. 2.9.

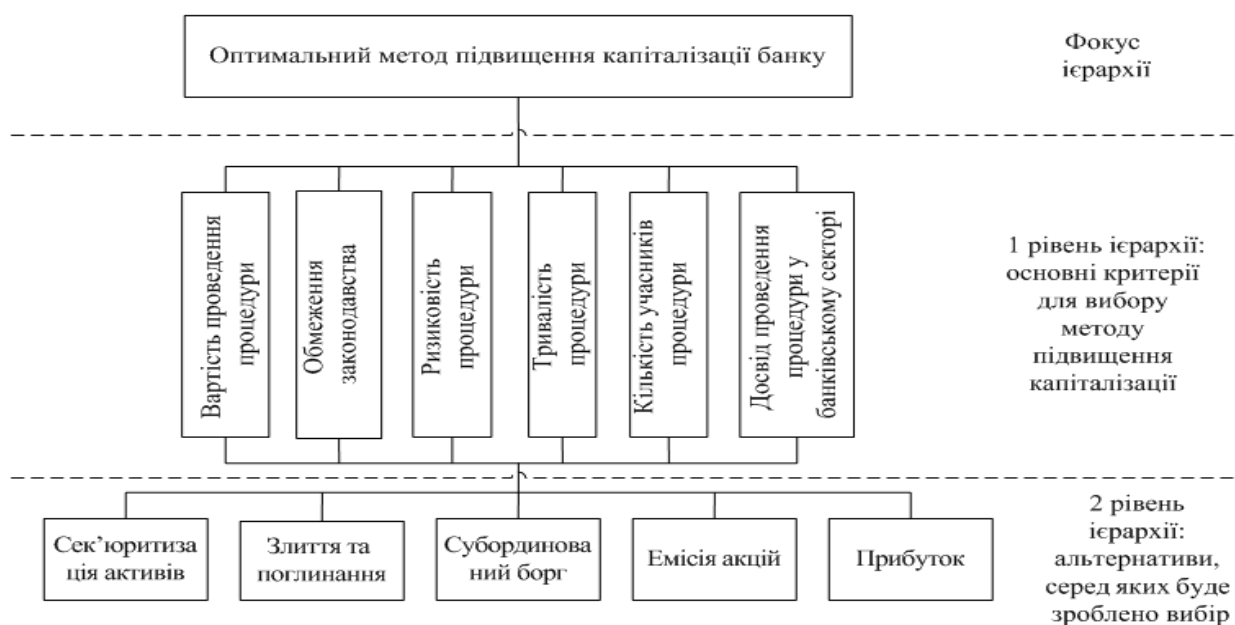


Рис. 2.9. Ієрархія вибору оптимального методу підвищення капіталізації банку

У табл. 2.5 надано розрахунок вагомості кожного з аналізованих підходів до оцінки бізнесу.

За результатами табл. 2.5 можна зробити висновок, що, враховуючи стан банківської системи України на даному етапі її розвитку та недосконалість законодавства у банківській сфері, найбільш раціональним методом підвищення капіталізації банківської установи з точки зору витрати/вигоди є злиття та поглинання.

Злиття та поглинання розглядаються українським урядом і НБУ як один з найважливіших інструментів реорганізації банків, спрямованих на підвищення стійкості вітчизняної банківської системи. Консолідація капіталу у вітчизняній

банківській системі здійснюється переважно у формі горизонтальних злиттів (приєднань), оскільки вертикальна інтеграція не характерна для банків з огляду на притаманну їм універсалізацію фінансової діяльності і недоцільність розподілу банківських послуг між різними інститутами.

Таблиця 2.5

Визначення найбільш пріоритетного підходу
для підвищення рівня капіталізації банку

Методи оцінки	Критерії для відбору оптимального методу						Пріоритетність підходу до оцінки бізнесу за рівнем вагомості
	1	2	3	4	5	6	
	0,052	0,102	0,433	0,037	0,144	0,232	
Сек'юритизація активів	0,178	0,058	0,181	0,405	0,042	0,129	0,136
Злиття та поглинання	0,055	0,247	0,446	0,096	0,274	0,385	0,344
Субординований борг	0,297	0,094	0,179	0,259	0,283	0,045	0,168
Емісія акцій	0,079	0,241	0,144	0,166	0,15	0,330	0,190
Прибуток	0,392	0,360	0,051	0,074	0,286	0,111	0,163

Механізм проведення процесу злиття чи поглинання має складатися з послідовних етапів, а саме:

- 1) визначення оптимальних цілей;
- 2) збір та обробка інформації про історію банку, спектр послуг, які він пропонує. Особливу увагу слід звернути на найбільш перспективні – кількість філій, місця розташування банку та його філій, основних акціонерів, імідж банку;
- 3) визначення території діяльності кожного з банків. Для цього необхідно встановити, яку частину ринку займає кожен банк у певному регіоні України;
- 4) визначення банків, які займають лідируючі позиції у наданні тієї чи іншої послуги. Для цього необхідно визначити частку ринку, яку займає кожен банк у наданні певного виду послуг, зокрема з кредитування, депозитної діяльності, операцій з цінними паперами, валютних операцій, інвестиційної діяльності, розрахунково-касового обслуговування, Internet-банкінгу, факторингу, консультаційних послуг, лізингу.
- 5) вибір потенційного об'єкта укладання угоди. Виходячи з того, що метою злиття є збільшення капіталу банку, було визначено десять основних характеристик потенційних банків-мішеней, які в подальшому сприятимуть отриманню позитивного ефекту.

Для визначення банку-мішені для об'єднання використано методу Коваленко В. В. та Черкашиної К. Ф. [110]. Вона полягає в тому, що авторами відібрано десять показників, які характеризують діяльність банків. Кожному з показників присвоєно від 1 до 5 балів, тобто банк, який має найкраще значення даного показника, отримає п'ять балів, а чим менше банк відповідає зазначеним критеріям, тим менше балів він отримає.

Показники для вибору найбільш привабливого об'єкта для злиття чи поглинання подані в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Показники для вибору найбільш привабливого об'єкта
для злиття чи поглинання

Показник	Кількість балів				
	5	4	3	2	1
Капіталізація банківської установи	Належить до 1-ї групи	Належить до 2-ї групи	Належить до 3-ї групи	Належить до 4-ї групи	
Темп зростання прибутку	Мають тенденцію до збільшення	Стабільне зростання прибутку	Зниження зростання прибутку	Прибуток відсутній	Характерна збиткова діяльність
Клієнтська база	Постійно зростає, зорієнтована на широке коло	Зростає лише окремий сегмент	Не змінюється	Зменшується лише за окремими сегментами	Зменшується
Якість активів	Стандартні активи	Субстандартні	Сумнівні	Безнадійні	
Діапазон послуг	Банк пропонує всі види послуг	Коло послуг обмежене	Коло клієнтів обмежене	Коло послуг та клієнтів обмежене	Спеціалізація на одному виді послуг
Якість менеджменту	Менеджмент банку на всіх рівнях прозорий та високоєфективний	Менеджмент банку є достатньо ефективним, але недостатньо прозорим	Недостатня ефективність менеджерів середньої ланки	Керівництво та стратегія банку часто змінюються	Неможливо визначити реальних власників
Імідж банку	Банк має позитивний імідж як на території країни походження, так і за її межами	Банк має позитивну репутацію на території країни походження	Банк відомий лише обмеженому колу учасників	Існують передумови до виникнення сумнівів у надійності банку	Банк має негативний імідж
Питома вага на ринку	$d > 10\%$	$5\% < d < 10\%$	$2\% < d < 5\%$	$1\% < d < 2\%$	$d < 1\%$
Географія банку	Розгалужена мережа філій та відділень	Філії та представництва функціонують лише у деяких регіонах	Філії та відділення лише у регіоні розташування головного банку	Банк має лише відділення	Відсутні філії та відділення
Цінова політика банку	Постійно переглядаються та регулюються з урахуванням ринкових умов	Банк працює за середньоринковими цінами	Зміни відбуваються досить повільно	Не гнучка, майже незмінна	Ціни вищі, ніж у конкурентів

Деталізацію груп банків за капіталізацією подано в табл. 2.7 згідно із Змінами до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні.

Таблиця 2.7

Групи банків за рівнем капіталізації

Групи банків	Характеристика
Добре капіталізовані (1 група)	$H1 = 120$ млн.грн., $H2 > 14\%$, $H3 > 8\%$
Достатньо капіталізовані (2 група)	$H1 = 120$ млн.грн., $H2 > 10\%$, $H3 > 6\%$
Недокапіталізовані (3 група)	$24 < H1 < 120$ млн.грн., $7\% < H2 < 10\%$, $3\% < H3 < 9\%$
Значно недокапіталізовані (4 група)	$H1 < 24$ млн. грн., $2\% < H2 < 7\%$, $2\% < H3 < 3\%$

Для проведення дослідження обрано чотирнадцять банків з кожної з чотирьох груп за розміром активів. У результаті діагностики, використовуючи відкриті дані банків, а саме їх звітність та інформацію про їх діяльність, їм було виставлено бали. Далі, з використанням таксономічного аналізу розраховано інтегральний показник оптимального вибору банку-мішені. Для цього проводилися такі дії:

1) визначення елементів матриці спостережень – елементами цієї матриці служать значення показників, виражені в балах (від 1 до 5);

2) стандартизація ознак – призводить до вирівнювання значень показників

3) диференціація ознак матриці спостережень – всі змінні діляться на стимулятори і дестимулятори. Підставою розділення ознак на дві групи служить характер впливу кожного з них на рівень розвитку об'єктів, що вивчаються: ознаки, які надають позитивний, стимулюючий вплив на рівень розвитку об'єктів, називаються стимуляторами; ознаки, які роблять гальмівний вплив, – де стимуляторами. В нашому випадку всі ознаки є стимуляторами.

4) побудова еталону розвитку;

5) розрахунок відстаней між окремими одиницями і еталоном розвитку;

6) розрахунок інтегрального показника оптимального вибору банку-мішені.

Для отримання позитивного синергетичного ефекту необхідно вибрати банк, для якого значення інтегрального показника визначення банку-мішені максимальне, бо він враховує значення бальних оцінок за всіма показниками. Значення інтегральних показників подано в табл. 2.8.

Значення інтегрального показника оптимального вибору банку-мішені

Банк	Значення інтегрального показника за роками		
	2011	2012	2013
ПАТ «Приватбанк»	0,622	0,655	0,655
ПАТ «Укресімбанк»	0,509	0,533	0,445
ПАТ «Укрсоцбанк»	0,655	0,625	0,625
ПАТ «Сбербанк»	0,581	0,622	0,622
ПАТ «Альфа-банк»	0,680	0,826	0,654
ПАТ «Дельта-банк»	0,562	0,605	0,743
ПАТ «ОТП»	0,500	0,383	0,383
ПАТ «Брокбізнес»	0,258	0,190	0,304
ПАТ «Кредіагріколь»	0,377	0,356	0,450
ПАТ «Златобанк»	0,008	0,045	0,093
ПАТ «Терра банк»	0,216	0,438	0,415
ПАТ «Русский стандарт»	0,260	0,260	0,364
ПАТ «Фінбанк»	0,161	0,230	0,230
ПАТ «Національний кредит»	0,063	0,227	0,185

Отже, як видно з табл. 2.8, 2011 року найвищий інтегральний показник був у ПАТ «Альфа-банк», у 2012 році – у ПАТ «Альфа-банк», а також у ПАТ «Дельта-банк», у 2013 році – у ПАТ «Дельта-банк». Динаміку інтегрального показника за 2011 – 2013 роки можна прослідкувати на рис. 2.10.

Найбільш привабливим об'єктом для об'єднання у 2013 році є два банки: ПАТ «Дельта-банк» та ПАТ «Альфа-банк». ПАТ «Дельта-банк» динамічно розвивається на ринку, а саме у 2011 році він посідав дванадцяте місце в першій групі банків, а у 2013 році – четверте місце. Цей банк має тенденції до збільшення темпів зростання прибутку за рахунок ефективного менеджменту, а також гнучкої процентної політики відповідно до ринкових умов і розгалуженої системи відділень та банкоматів.

ПАТ «Альфа-банк» посідає тринадцятий рядок у першій групі банків за розміром активів, його прибутки зростають кожного року, має широку мережу відділень та великий спектр послуг.

Позитивними сторонами ПАТ КБ «Правекс-банк» є те, що він є одним з лідерів сегменту кредитування авто, має розгалужену мережу філій та відділень та за останні роки суттєво наростив корпоративний сегмент. Але в майбутньому потрібно інвестувати кошти у технології – скорингові та IT-системи.

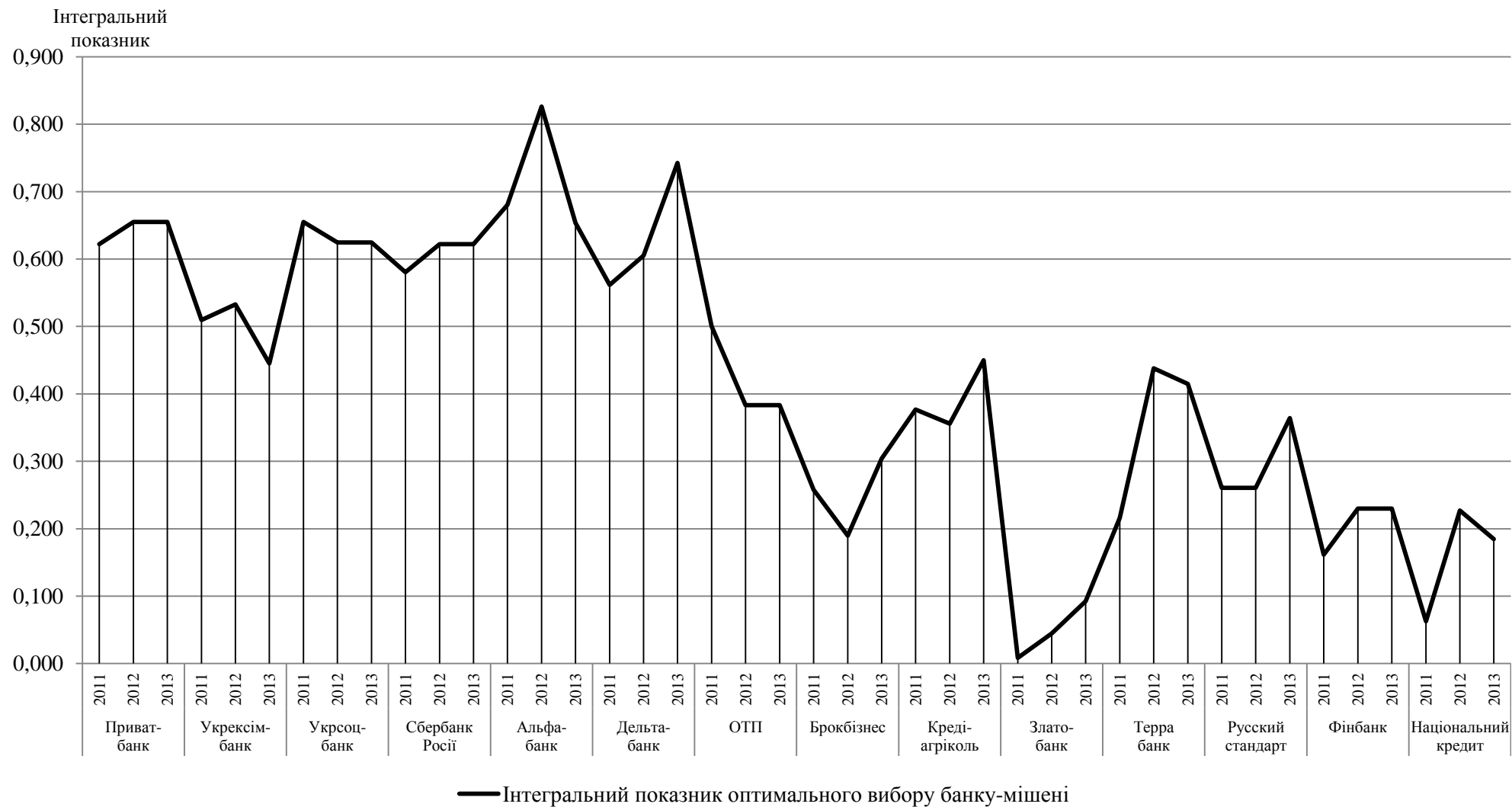


Рис. 2.10. Динаміка інтегрального показника оптимального вибору банку-мішені

На основі кластерного аналізу було виділено чотири групи банків (рис. 2.11).

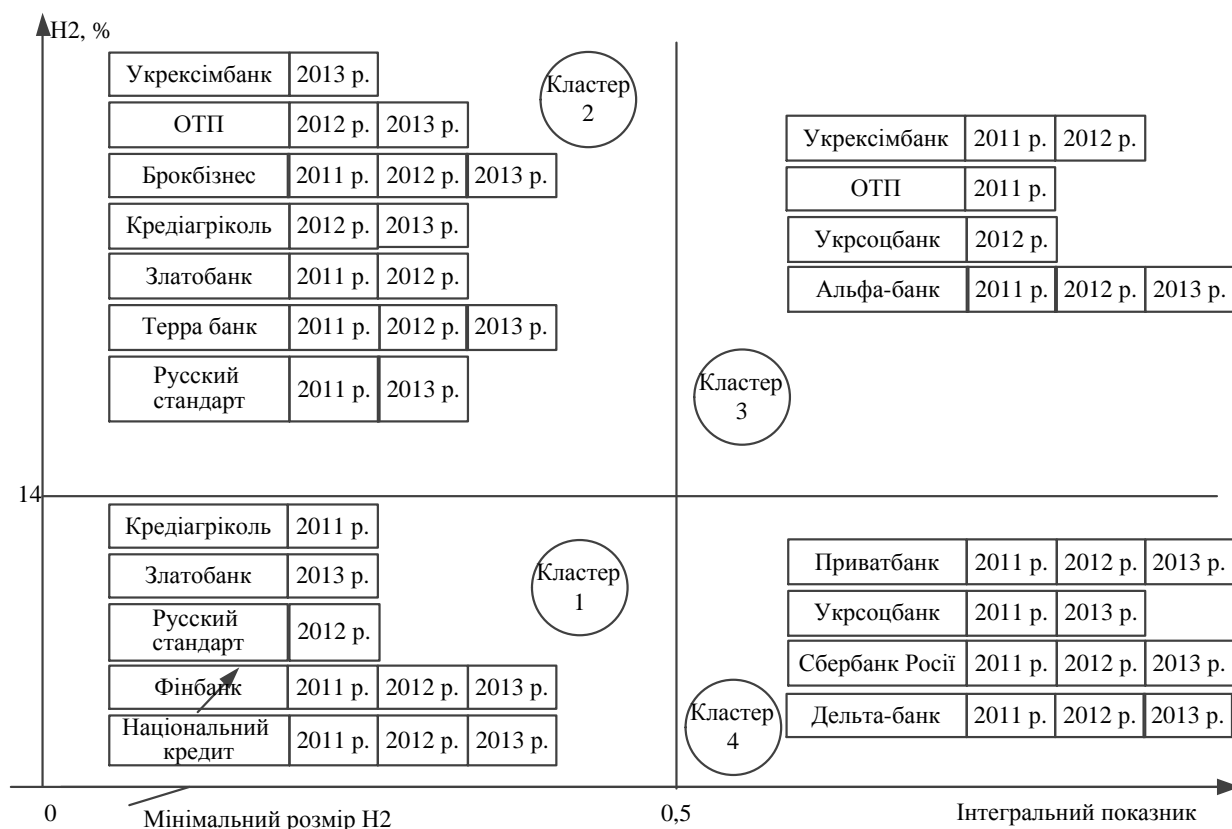


Рис. 2.11. Розподіл банків на кластери

Банки розподілено за величиною інтегрального показника та величини нормативу H2 (адекватність регулятивного капіталу) на такі кластери:

кластер 1 – $10\% < H2 < 14\%$, $I_R < 0,5$;

кластер 2 – $H2 > 14\%$, $I_R < 0,5$;

кластер 3 – $H2 > 14\%$, $I_R > 0,5$;

кластер 4 – $10\% < H2 < 14\%$, $I_R > 0,5$.

Найбільш вигідним кластером для вибору банку-мішені є третій та четвертий. Капітал банків, які увійшли до них, є більш стабільним та адекватним до ризиків, а також банки мають високі результати за бальною оцінкою, що свідчить про краще функціонування та положення на ринку і отримання прибутку.

Якщо злиття чи поглинання сплановане та організоване кваліфікованими спеціалістами на високому рівні, то завдяки цьому збільшиться конкурентоздатність банків. Вирішальними для банку є перші сто днів після об'єднання. На цьому етапі необхідно зберегти ті позитивні якості, які мав

кожний банк до об'єднання, а також, враховуючи відмінності двох різних корпоративних культур, не допустити назрівання конфлікту і ускладнення ситуації. Після того, як ситуація стабілізується і не існуватиме прямої загрози, слід використовувати позитивні сторони обох банків, проаналізувати нові можливості, які з'явилися в результаті злиття.

Існує ряд причин, через які банки не бажають об'єднуватися. Власники вважають, що краще мати власний недокапіталізований банк, ніж бути акціонером більшого. В умовах непрозорості, що склалась в Україні, досить важко провести якісний аудит. Результатом цього може бути приєднання банку, у якому є проблемні кредити, значна заборгованість з боку банку.

Ще одним важливим моментом, на який слід звернути увагу, є вибір об'єкта для об'єднання. Приймати таке рішення потрібно, враховуючи, злиття з яким банком допоможе вирішити проблему низької капіталізації. Для того, щоб правильно вибрати об'єкт для злиття чи поглинання, була запропонована методика, користувачами якої є банки, які бажають, щоб об'єднання принесло позитивний синергетичний ефект.

Виявлені тенденції свідчать про експансію іноземного капіталу у банківський сектор України та низьку конкурентоздатність українських банків. Одним із можливих шляхів виходу з такої ситуації є укрупнення вітчизняних банків шляхом їх злиття та поглинання. Стимулювати ці процеси повинен Національний банк України та законодавча влада шляхом вдосконалення законодавства, яке регулює процеси об'єднання. При цьому слід зазначити, що банки повинні зрозуміти, що злиття та поглинання більш привабливий шлях вирішення проблем, ніж банкрутство та ліквідація, при яких втрачається довіра не лише до конкретного банку, але й до банківської системи в цілому, що в свою чергу не може не вплинути на стан економіки країни [110].

2.3. Забезпечення європейських стандартів управління проблемною заборгованістю банків

У сучасних умовах господарювання актуальним стає питання підвищення ефективності функціонування банківської системи України. В цьому аспекті особливої актуальності для українських банків в умовах європейської інтеграції набуває питання щодо вдосконалення стратегії та тактики своєї кредитної

діяльності з метою уникнення несприятливих для банку ситуацій щодо повернення боргу за виданими позиками. Забезпечення оптимізації аналізу та удосконалення методів управління проблемними кредитами банками робить можливим отримати максимальний ефект щодо мінімізації кредитного ризику.

Кожній фінансово-кредитній установі саме кредитні операції приносять найбільші доходи і від того, наскільки правильно будуть обрані методи і дотримані умови кредитування, в значній мірі, залежить результат кредитної операції. В умовах економічної кризи дана проблема тільки поглиблюється, адже ризик непогашення заборгованості за кредитними зобов'язаннями все зростає і кількість проблемних кредитів банків збільшується.

Робота з проблемними кредитами потребує від вітчизняних банків на сучасному етапі використання нових європейських стандартів та забезпечення високої кваліфікації і спеціальної підготовки працівників, які відповідають за формування політики управління проблемною заборгованістю, аналіз та оцінку ризиків позичальників, моніторинг та роботу з проблемними кредитами, оцінку фінансового стану позичальників, аналіз та супровід інвестиційних проектів для реалізації яких надавали кредити.

Питанню управління проблемною заборгованістю в банківських установах приділяється багато уваги як у міжнародній, так і у вітчизняній банківській теорії та практиці. Зокрема, важливе місце в дослідженні цього питання посідають праці учених-економістів: Я. І. Артимиш [10], О. В. Дзюблук [72], Л.М. Дядечка [77], С. В. Кузнецова [136], Н. В. Наріжної [164] та ін.

У економічній літературі існує велика кількість тлумачень проблемної кредитної заборгованості клієнтів. Слід підкреслити, що в українському банківському законодавстві і нормативно-правових актах НБУ відсутнє трактування термінів «проблемний кредит» і «проблемна кредитна заборгованість».

Крім того, аналіз робіт вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів показав, що в даний час не розроблено єдиних загальновизнаних критеріїв віднесення кредитів до проблемних і загальноприйнятого визначення поняття проблемного кредиту, тому банки самостійно регламентують це поняття у своїх внутрішніх документах. Водночас, незважаючи на активне використання банками різноманітних технологій управління проблемними кредитами, відсутній єдиний підхід до визначення передумов виникнення проблемної заборгованості банків – як у теоретичному, так і в методологічному аспектах.

Діяльність банків та всієї банківської системи в цілому показує, що,

незалежно від типу кредитної політики, якості кредитного портфеля, методик, які застосовуються при оцінці кредитоспроможності позичальника та управління кредитним ризиком, усі банки тією чи іншою мірою стикаються з проблемами неповернення кредитів. Все це, в свою чергу, призводить до виникнення проблемної заборгованості за наданими кредитами або ж перетворення звичайних кредитів у проблемні.

Мета дослідження – обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій з удосконалення організації роботи з проблемною заборгованістю клієнтів банку в умовах європейської інтеграції.

Об'єктом дослідження є проблемна заборгованість клієнтів банку. У ролі предмету дослідження відповідно до поставленої мети виступає процес організації управління проблемною заборгованістю у банку.

Для управління проблемними кредитами та проведення фінансового оздоровлення банк застосовує ряд заходів головною метою яких є запобігання остаточної втрати платоспроможності клієнтів, яке розуміється як зниження здатності позичальника своєчасно та у повному обсязі здійснити розрахунки за всіма видами своїх зобов'язань, а також поступове погашення діючих кредитних зобов'язань. Головними напрямками зменшення проблемної заборгованості є :

- самостійна робота банку з повернення проблемної заборгованості;
- укладання угоди з колекторською компанією щодо агентського обслуговування портфеля;
- відступлення права вимоги, продаж портфеля та передача портфелю пайовому інвестиційному фонду (ПІФ)
- списання проблемної заборгованості.

Слід визначити, які кредити відносять до проблемних. До проблемної заборгованості банків належить наступна:

- прострочена понад 30 днів, сумнівна кредитна заборгованість, безнадійна кредитна заборгованість;
- прострочена понад 30 днів, сумнівна процентна заборгованість, також прострочена заборгованість по комісіях;
- всі види продуктів за платіжними картками, за якими виникає прострочена заборгованість (за кредитною лінією, за овердрафтом, проценти за простроченою заборгованістю та за простроченим овердрафтом) [205].

Самостійна робота з повернення проблемної заборгованості, на відміну

від європейської практики, поки залишається для вітчизняних банків найпоширенішим методом управління проблемної заборгованості. Даний метод вимагає від банку значних витрат сил і засобів: необхідно організувати систему роботи з проблемною заборгованістю, в тому числі понести витрати на автоматизацію цієї діяльності, утримати штат кваліфікованих співробітників, покривати судові та інші витрати.

Стандартна процедура повернення банківського кредиту виглядає приблизно так. Якщо позичальник вчасно не погасив черговий платіж по кредиту, співробітники кредитного підрозділу або call- центр банку нагадують йому про це дзвінком або смс-повідомленням. Через кілька днів, у разі непогашення боргу, позичальникові і поручителю відправляють листи з повідомленням про порушення умов кредитного договору та попередження про право банку вимагати повернення повної суми заборгованості (навіть якщо термін повного погашення кредиту ще не настав). За статистикою на цьому етапі вдається повернути до 60 прострочених кредитів.

Ступінь успішності самої роботи банку з повернення проблемної заборгованості в основному залежить від рівня кваліфікації співробітників служб банку, відповідальних за даний напрямок: call-центру, підрозділів по роботі з проблемною заборгованістю, служби безпеки, юридичної служби і т.д. Крім того, дуже важливо грамотно організувати процес роботи: розбити проблемні кредити на групи (в залежності від причин виникнення простроченої заборгованості), розробити стратегії стягнення для кожної з цих груп, сформулювати чіткий регламент взаємодії служб, призначити термін виконання кожного етапу і відповідальних за результат, правильно розставити точки контролю, розробити і ввести в обіг розгорнуту управлінську звітність про ефективність автоматизації рутинної роботи (дзвінки, смс, розсилка листів) та впровадження електронного документообігу.

Надання колекторських послуг за агентською угодою передбачає укладення між банком і колекторським агентством договору, на підставі якого колектори проводять роботу з боржниками за дорученням банку. В якості винагороди за послуги зі стягнення з банку стягується комісія-певний відсоток від суми повернутого боргу. Розмір комісії складає від 10% до 50% і залежить від декількох факторів – у першу чергу, від переліку послуг, що надається колекторським агентством: чи займається воно судовим і післясудовим

стягненням або працює тільки з позасудового стягнення заборгованості. Крім того, на рівень цін, и впливає якість портфеля, який пропонується на обслуговування: термін існування простроченої заборгованості, якість комплектації кредитних справ та оформлення документів, повнота контактних даних позичальника та його родичів, поручителів і т.д. Середньоринкова ціна за послуги становить приблизно 20-30%.

Ефективність роботи колекторської компанії залежить як від характеристик самої компанії (розміру штату, кваліфікація та досвіду працівників, технічного оснащення і методів роботи), так і від якості кредитного портфеля, переданого на агентську обслуговування. Зі збільшенням терміну простроченої заборгованості знижується відсоток стягуваних сум.

Продаж банкам проблемних боргів третім особам – загальноприйнята практика в усіх країнах, а останнім часом вона починає використовуватися і в Україні. Передумови для розвитку ринку продажу проблемних кредитів створив Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо особливостей проведення заходів з фінансового оздоровлення банків» [206]. Він дозволив банкам включати у витрату суму збитків, що виникає при продажу боргів з дисконтом, уникаючи сплати податку на прибуток. До прийняття закону колекторські компанії здебільшого працювали із проблемною заборгованістю на умовах аутсорсінгу, а продаж могла здійснюватися тільки афілійованим компаніям, і такі угоди були не публічними. З введенням закону кількість угод купівлі – продажу проблемних кредитів різко збільшилася і ринок почав розвиватися.

Одним з поширених методів є продаж кредитних портфелів факторинговим компаніям, які згодом можуть передати їх для стягнення колекторським фірмам. Популярність здійснення продажів з використанням факторингових компаній пояснюється особливостями діючої нормативної бази.

Діяльність факторингових компаній регулюється Цивільним Кодексом. Згідно зі ст. 1079 Цивільного кодексу України, як фактори можуть виступати виключно фінансові установи. Для набуття статусу фінансової установи факторингові компанії повинні відповідати певним вимогам (до капіталу, матеріально-технічній базі, кваліфікації співробітників і т.д.). Але, в порівнянні з колекторськими компаніями, вони мають більш широкі можливості: зокрема, викуп кредитного портфеля з дисконтом (в якості плати за здійснення цієї

операції) для факторингових компаній прямо передбачений ст.350 Господарського кодексу, тоді як для договорів цесії, за якими можуть працювати колекторські компанії, це питання не врегульоване.

На даний момент в Україні одним з найбільш поширених видів інститутів спільного інвестування (ІСІ) є пайовий інвестиційний фонд (ПІФ). Інститут спільного інвестування – корпоративний або пайовий інвестицій фонд, який проводить діяльність по об'єднанню (залученню) грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладання їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість. ІСІ накопичує кошти інвесторів в обмін на інвестиційні сертифікати, а потім розміщує ці кошти найбільш вигідним чином, виконуючи для інвесторів функцію фінансового посередника протягом певного періоду часу.

Корпоративний інвестиційний фонд – це ІСІ, створений у формі відкритого акціонерного товариства (юридична особа) і займається виключно спільним інвестуванням. Пайовий інвестиційний фонд юридичною особою не є. Він визначений як сукупність активів, що належить інвесторам на правах спільної часткової власності та перебувають в управлінні компанії з управління активами та обліковуються нею окремо від результатів її господарської діяльності.

За аналогією з передачею проблемних кредитів на колекторські або факторингові компанії банк може передати права вимоги по кредитах на інвестиційні фонди, які в подальшому для повернення боргів будуть співпрацювати з колекторською компанією.

Фонди можуть бути як зовнішні, які розраховують отримати прибуток з купівлі проблемних боргів, так і створені самим банком виключно для передачі на них банком заборгованості на власні ПІФи, структури балансу банку покращиться тільки з точки зору національних стандартів звітності.

Передача проблемних активів на фонди може відбутися в обмін на грошові кошти або паї фондів. У разі обміну на паї, як і при обміні боргових зобов'язань на цінні папери, ризики банку не зменшуються.

Механізм пайових інвестиційних фондів дозволяє скористатися певним податковими перевагами. Найбільш важливе з них – відсутність оподаткування доходів від поточної діяльності на рівні фонду. Оподаткуванню підлягатимуть лише суми виплат пайовикам в момент їх розподілу, тому доходи, отримані фондом, можуть бути реінвестовані в нові проекти без податкових відрахувань.

Використання ПІФів дозволяє оптимізувати не тільки податок на

прибуток, але і ПДВ. ПФ не є юридичною особою, тому по всіх операціях, які здійснюються з його майном, усі види цивільної і господарської відповідальності несе компанія з управління активами (КУА), що представляє інтереси інвесторів в угодах з третіми особами. На даний момент в Україні не існує класифікації фондів по об'єктах вкладень, як це прийнято, наприклад, в Росії, але немає і прямої заборони на передачу кредитних портфельів у фонди. Нерозвиненість законодавчої бази та недостатня поінформованість учасників фінансового ринку дещо стримують розвиток роботи з проблемними активами за допомогою фондів. Поки в Україні продажу проблемних кредитних портфельів здійснюються в основному на факторингові та колекторські компанії, а практика створення ПФів не отримала достатнього широкого розповсюдження.

Одним із варіантів «очищення» балансу від непрацюючої заборгованості є її списання. До нього зазвичай вдаються, коли немає надії на отримання ефекту від спроб стягнення заборгованості або проведення заходів по стягненню нерентабельна (при дрібних сумах кредитів витрати на пошук позичальника можуть іноді перевищувати суму заборгованості). Згідно нормативної бази НБУ, банки мають право списувати заборгованість, визнану безнадійною, за рахунок сформованих резервів. Кожен з описаних вище методів роботи з проблемною заборгованістю має свої сильні і слабкі сторони.

Для виявлення найбільш ефективного методу роботи з проблемною заборгованістю клієнтів банку з метою забезпечення європейських стандартів, необхідно використати метод аналізу ієрархій, розроблений американським системним аналітиком Т. Сааті. [230].

Метод аналізу ієрархій є систематичною процедурою для ієрархічного представлення елементів, що визначають суть будь-якої проблеми. Метод складається у декомпозиції проблеми на більш прості складові частини і у подальшій обробці послідовності суджень особи, що приймає рішення, за парними порівняннями.

Для вибору альтернативи був обраний метод «вигоди – витрати», відповідно якого необхідно розглянути вигоди та витрати за альтернативами роботи з проблемною заборгованістю клієнтів банку. Найкращою буде та альтернатива, для якої співвідношення загальних за всіма факторами вигод та витрат буде максимальним.

Для з'ясування, який з існуючих методів роботи з проблемною заборго-

ваністю є найбільш пріоритетним, автором була запропонована структура у вигляді ієрархії (рис.2.12).

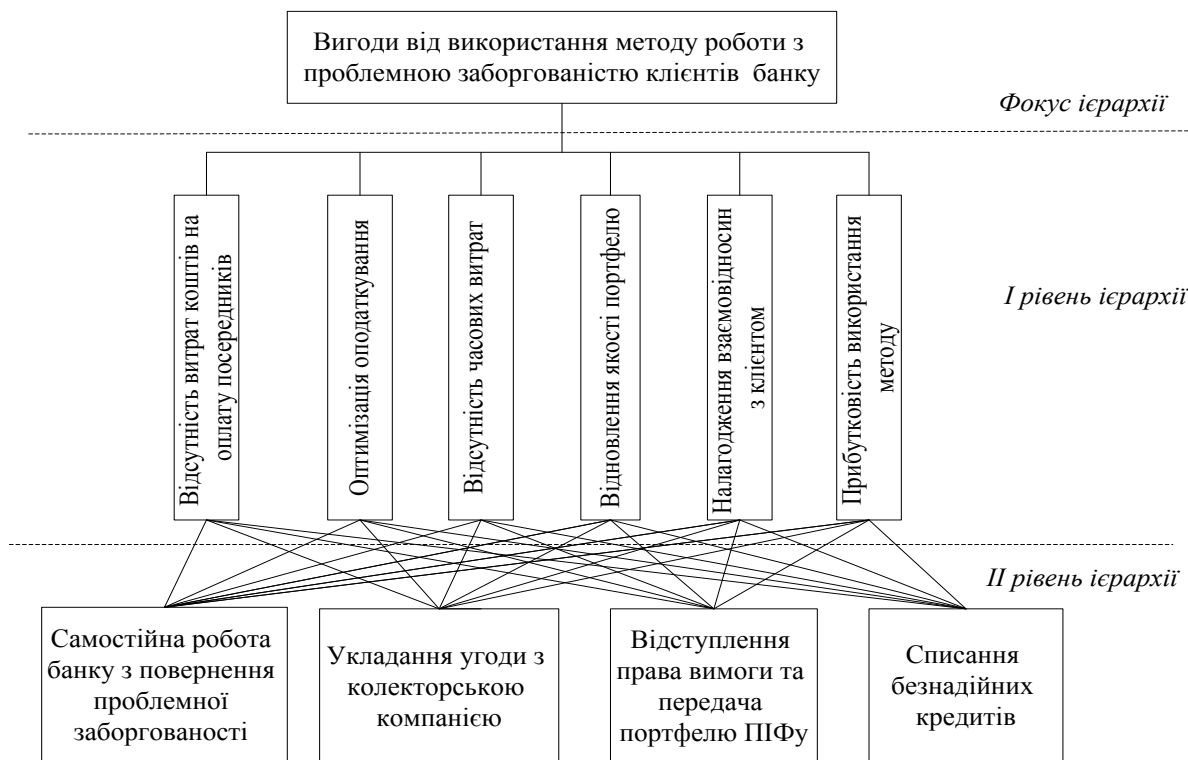


Рис. 2.12. Ієрархічна структура вигод від використання методу роботи з проблемною заборгованістю

Фокусом ієрархії є генеральна мета – вигоди від використання методу роботи з проблемною заборгованістю клієнтів банку. На першому рівні знаходяться шість критеріїв, що уточнюють мету, і на другому рівні знаходяться чотири методи управління проблемною заборгованістю, які мають бути оцінені по відношенню до критеріїв другого рівня.

В даному випадку альтернативи представлені, як:

- A1 – самостійна робота банку з повернення проблемної заборгованості;
- A2 – укладання угоди з колекторською та факторинговою компанією;
- A3 – відступлення права вимоги, продаж портфелю та передача портфелю пайовому інвестиційному фонду (ПІФ);
- A4 – списання безнадійних кредитів.

Автором були запропоновані наступні критерії вибору оптимального методу роботи з проблемною заборгованістю клієнтів банку:

- відсутність витрат коштів на оплату посередників;
- оптимізація оподаткування;

- відсутність часових витрат;
- відновлення якості портфеля;
- налагодження взаємовідносин з клієнтом;
- прибутковість використання методу.

Після того, як проблема була представлена ієрархічно, була складена матриця для порівняння відносної важливості критеріїв на першому рівні по відношенню до загальної мети. Подібні матриці були побудовані для парних порівнянь кожної альтернативи на другому рівні по відношенню до критеріїв на першому рівні. Попарні порівняння елементів проводилися з використанням суб'єктивних суджень експертів, які чисельно оцінювалися за шкалою відносної важливості від «1» до «9», де «1» - рівна важливість порівнювальних елементів, «9» - дуже сильна перевага одного порівнювального елемента над іншим. На основі експертних суджень щодо значущості аналізованих критеріїв вигод від використання методу роботи з ПЗ було складено матрицю попарних порівнянь для першого рівня (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Матриця попарних порівнянь критеріїв першого рівня ієрархії

Критерій	Відсутність витрат коштів на оплату посередників	Оптимізація оподаткування	Відсутність часових витрат	Відновлення якості портфелю	Налагодження взаємовідносин з клієнтом	Прибутковість використання методу	Нормований вектор пріоритету
Відсутність витрат коштів на оплату посередників	1	1/3	4	1/5	1/3	1/3	0,08
Оптимізація оподаткування	3	1	3	1/3	3	1	0,1
Відсутність часових витрат	1/4	1/3	1	1/4	1/3	1/3	0,05
Відновлення якості портфелю	5	3	4	1	4	3	0,39
Налагодження взаємовідносин з клієнтом	3	1/3	3	1/4	1	1/3	0,11
Прибутковість використання методу	3	1	3	1/3	3	1	0,19

Відповідно до табл. 2.9 за значеннями нормованого вектора пріоритетів критеріїв вигоди можна зробити висновок, що найвагомим при виборі оптимального методу роботи з проблемною заборгованістю є відновлення якості портфеля.

Проведено попарне порівняння елементів третього рівня ієрархії відносно

значимості до кожного критерію (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Матриці попарних порівнянь для другого рівня ієрархії

Критерій	Значення				Нормований вектор пріоритету
Відсутність витрат коштів на оплату посередників	A1	A2	A3	A4	W2
A1	1	9	7	3	0,60
A2	1/9	1	1/5	1/4	0,05
A3	1/7	5	1	1/3	0,12
A4	1/3	4	3	1	0,23
$\lambda_{\max}=4,28$ ВУ=0,09					
Оптимізація оподаткування	A1	A2	A3	A4	W3
A1	1	1/3	1/5	3	0,11
A2	3	1	1/5	4	0,21
A3	5	5	1	7	0,62
A4	1/3	1/4	1/7	1	0,06
$\lambda_{\max}=4,28$ ВУ=0,09					
Відсутність часових витрат	A1	A2	A3	A4	W4
A1	1	1/3	1/5	1/3	0,07
A2	3	1	1/3	1/3	0,26
A3	5	3	1	4	0,53
A4	3	3	1/4	1	0,14
$\lambda_{\max}=4,19$ ВУ=0,07					
Відновлення якості портфеля	A1	A2	A3	A4	W5
A1	1	3	1/4	1/4	0,13
A2	1/3	1	1/5	1/3	0,07
A3	4	5	1	3	0,52
A4	4	1	1/3	1	0,28
$\lambda_{\max}=4,21$ ВУ=0,08					
Налагодження взаємовідносин з клієнтом	A1	A2	A3	A4	W6
A1	1	6	3	3	0,52
A2	1/6	1	1/3	1/2	0,08
A3	1/3	3	1	4	0,28
A4	1/3	2	1/4	1	0,12
$\lambda_{\max}=4,17$ ВУ=0,07					
Прибутковість використання методу	A1	A2	A3	A4	W7
A1	1	4	1/5	6	0,23
A2	1/4	1	1/6	2	0,08
A3	5	6	1	7	0,63
A4	1/6	2	1/7	1	0,06
$\lambda_{\max}=4,28$ ВУ=0,09					

Порівнювані попарно елементи – це можливі варіанти вибору методу управління проблемною заборгованістю. Для кожної матриці попарних порівнянь для першого та другого рівнів було сформовано набір локальних пріоритетів, які виражають відносний вплив множини елементів на елемент, що примикає зверху рівня. Знайдено відносну величину кожного окремого об'єкта

через вирішення матриць. Для цього обчислено множину власних векторів для кожної матриці та отримано вектор пріоритетів. Для визначення ступеню порушення чисельної і порядкової узгодженості було розраховано індекс узгодженості (ВУ) та максимальне власне число матриці (λ_{max}).

За результатами даних табл. 2.10 матриці попарних порівнянь є узгодженими, оскільки відповідні величини відношення узгодженості не перевищують значення 0,10. Як засвідчують результати дослідження, провідне місце серед методів роботи з проблемною заборгованістю відносно вигод займає А3 – відступлення права вимоги, продаж портфелю та передача портфелю ПФу. Нижчий ранг надається А4 – списання безнадійних кредитів.

Проведено розрахунок вектора пріоритетів альтернатив для другої ієрархії (рис. 2.13), що відображає витрати від використання методу роботи з проблемною заборгованістю клієнтів банку.

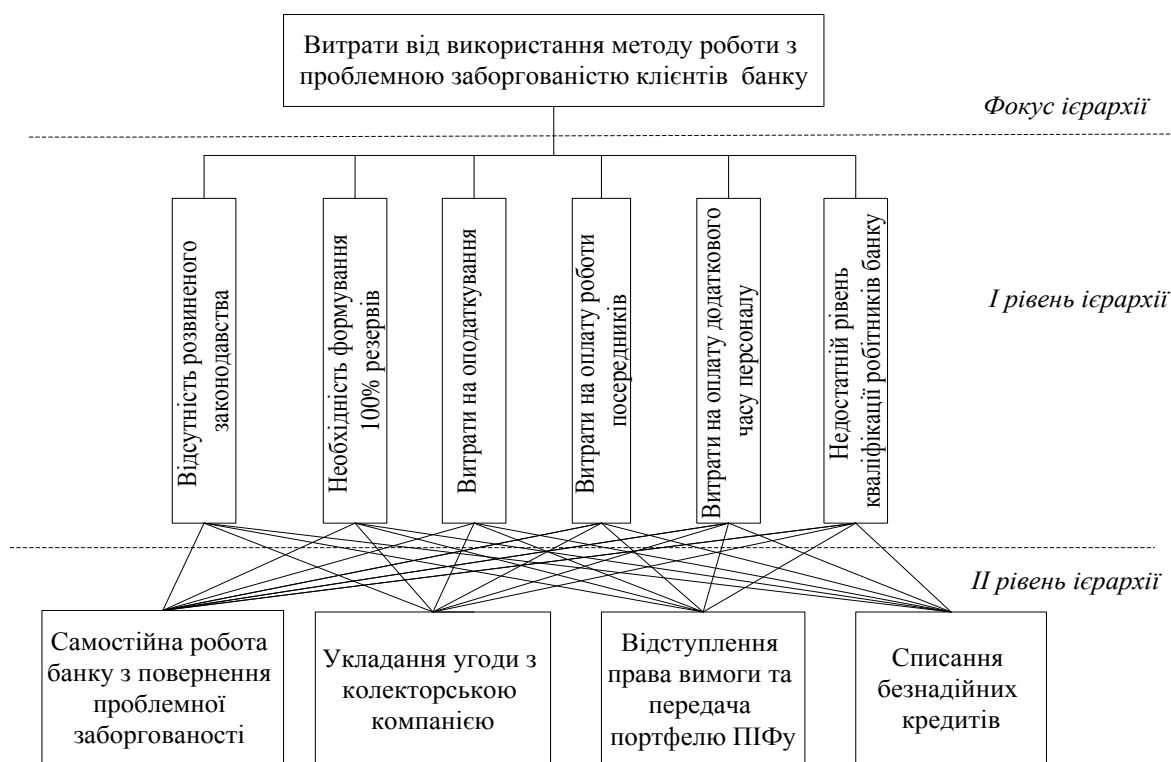


Рис. 2.13. Ієрархія витрат від використання методу роботи з проблемною заборгованістю клієнтів банку

Перший крок полягав у декомпозиції і представленні витрат від використання методу управління проблемною заборгованістю в ієрархічній формі. Відповідно до поданої на рис. 2.13 ієрархії було визначено найбільш значущий серед критеріїв нормований вектор пріоритету та сформовано матрицю їх

попарних порівнянь на основі думок експертів (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Матриця попарних порівнянь критеріїв першого рівня ієрархії

Критерій	Відсутність розвинутого законодавства	Необхідність формування 100% резервів	Витрати на оподаткування	Витрати на оплату роботи посередників	Витрати на оплату додаткового часу персоналу	Недостатній рівень кваліфікації робітників банку	Нормований вектор пріоритету
Відсутність розвинутого законодавства	1	1/5	1/4	1/3	1/2	1/2	0,05
Необхідність формування 100% резервів	5	1	3	3	3	3	0,36
Витрати на оподаткування	4	1/3	1	3	4	3	0,26
Витрати на оплату роботи посередників	3	1/3	1/3	1	3	3	0,16
Витрати на оплату додаткового часу персоналу	2	1/3	1/4	1/3	1	3	0,1
Недостатній рівень кваліфікації робітників банку	2	1/3	1/3	1/3	1/3	1	0,07

Як видно з табл. 2.11, за значеннями нормованого вектора пріоритетів критеріїв витрат можна зробити висновок, що найвагомим при виборі методу роботи проблемною заборгованістю клієнтів банку є формування 100% резервів.

Відповідно до ієрархії витрат визначено найбільш значущий серед критеріїв порівняння альтернативних методів управління проблемною заборгованістю та пріоритетний метод роботи за ними. Для визначення ступеню порушення чисельної і порядкової узгодженості розраховується індекс узгодженості. Коли його відхилення перевищують встановлені межі, то є потреба перевірити судження експертів у матриці. Для цього побудовано матриці їх попарних порівнянь на основі експертних суджень та розраховано максимальне власне число матриці (λ_{max}) та величину відношення (ВУ) суджень експертів шляхом ділення індексу узгодженості на табличне значення випадкової узгодженості матриці цього порядку, граничний рівень не повинен перевищувати 10% (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Матриці попарних порівнянь для другого рівня ієрархії

Критерій	Значення				Нормований вектор пріоритету
Відсутність розвинуеного законодавства	A1	A2	A3	A4	W2
A1	1	2	1/2	1/6	0,11
A2	1/2	1	1/2	1/5	0,08
A3	2	2	1	1/6	0,16
A4	6	5	6	1	0,65
$\lambda_{\max}=4,16$ ВУ=0,06					
Необхідність формування 100% резервів	A1	A2	A3	A4	W3
A1	1	5	5	1/3	0,30
A2	1/5	1	2	1/5	0,09
A3	1/5	1/2	1	1/5	0,07
A4	3	5	5	1	0,54
$\lambda_{\max}=4,2$ ВУ=0,08					
Витрати на оподаткування	A1	A2	A3	A4	W4
A1	1	2	2	1/6	0,16
A2	1/2	1	3	1/5	0,13
A3	1/2	1/3	1	1/5	0,08
A4	6	5	5	1	0,63
$\lambda_{\max}=4,27$ ВУ=0,09					
Витрати на оплату посередників	A1	A2	A3	A4	W5
A1	1	1/6	3	3	0,19
A2	6	1	6	6	0,65
A3	1/3	1/6	1	2	0,09
A4	1/3	1/6	1/2	1	0,07
$\lambda_{\max}=4,21$ ВУ=0,08					
Витрати на оплату дод. часу персоналу	A1	A2	A3	A4	W6
A1	1	6	5	5	0,63
A2	1/6	1	2	1/2	0,12
A3	1/5	1/2	1	1/2	0,09
A4	1/5	2	2	1	0,16
$\lambda_{\max}=4,09$ ВУ=0,05					
Недостатній рівень кваліфікації	A1	A2	A3	A4	W7
A1	1	5	3	4	0,55
A2	1/5	1	1/2	1/3	0,08
A3	1/3	2	1	1/3	0,13
A4	1/4	3	3	1	0,24
$\lambda_{\max}=4,16$ ВУ=0,08					

Як видно з табл. 2.12, матриці попарних порівнянь є узгодженими, оскільки відповідні величини відношення узгодженості не перевищують значення 0,10. Пріоритетним методом за витратами є А4 – списання безнадійних кредитів, оптимальним методом роботи з проблемною заборгованістю за

витратами є відступлення права вимоги, продаж портфелю та передача портфелю ПФУ. Результуючі вектори пріоритетів альтернатив для двох розглянутих ієрархій і відношення їхніх значень зведено до табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Значення векторів пріоритету за альтернативами методів роботи з ПЗ

Альтернатива	Вигоди	Витрати	Відношення вигод до витрат	Пріоритет
Самостійна робота банку з повернення ПЗ (A1)	0,222	0,162	1,37	2
Укладання угоди з колекторською компанією (A2)	0,106	0,135	0,78	3
Відступлення права вимоги, продаж портфелю та передача його ПФУ (A3)	0,499	0,077	1,96	1
Списання безнадійних кредитів (A4)	0,173	0,626	0,27	4

Як засвідчують результати дослідження, з метою забезпечення європейських стандартів управління проблемною заборгованістю провідне місце серед методів роботи з нею повинні зайняти передача портфелю ПФУ, продаж портфелю та відступлення права вимоги. Більшість з проаналізованих банків використовують кілька методів: на ранніх стадіях самостійно працюють з проблемною заборгованістю, а на більш пізніх – передають її на аутсорсинг колекторським компаніям або продають, а дрібні суми іноді списують за рахунок резервів. Останнім часом спостерігається тенденція перегляду банками своєї політики на користь продажу портфелів, однак дані методи непоширені серед банків за рахунок недостатньої інформованості та за відсутності достатньо розвиненого законодавства.

Таким чином, постає проблема поширеного використання даного методу більшістю банків. Отже, подальшої розробки потребує визначення механізму, який дозволить здійснити цей процес.

2.4. Особливості процесу диверсифікації банківських послуг

2.4.1. Економічна сутність поняття «диверсифікація»

Вітчизняна економіка характеризується частими змінами вектора економічного розвитку, політико-правових умов господарювання, запитів споживачів, підвищеним ризиком. В цих умовах природнім засобом забезпечення умов виживання і розвитку банку на ринку є диверсифікація, тому її теоретичне обґрунтування є актуальним.

Теоретичні та науково-методичні основи диверсифікації діяльності розглянуті в працях зарубіжних вчених Г. Мінцберга [154], Г. Гольдштейна [50], П. Диксона [154], М. Саєнко [231], А. Томпсона-мол. [253]. Запропоновані ними концепції глибоко опрацьовані й набули розвитку в працях вітчизняних вчених Александрова С. С. [3], Агапової М. П. [1], Бобиль В. Г. [19], Гринько О. Л. [54] та ін. Дослідженнями диверсифікації у банківських установах займалися такі учені як М. Саєнко [231], С. Орехов [177], О. Мельникова [152], Б. Луців [144] та ін.

Однак, як свідчить практика, невирішеними залишаються питання наукового обґрунтування і створення оригінальної, адаптованої до вітчизняних умов господарювання системи управління стратегіями диверсифікації діяльності з урахуванням стану і тенденцій розвитку ринкового середовища, а також стратегічного потенціалу фінансової установи. Їх вирішення надасть можливість трансформувати стихійний, інтуїтивний пошук ефективних шляхів диверсифікації у науково обґрунтований.

Диверсифікація у загальному розумінні розглядається як стратегія, коли корпорація встановлює нові комерційні види діяльності, в яких і продукт, і ринок є новими [112, с. 127–131], або процес, який пов'язаний із збільшенням кількості видів та найменувань товарів, робіт, послуг, призначених для реалізації на внутрішніх і зовнішніх ринках, а також нових видів робіт, послуг. Що стосується диверсифікації у банківських установах, то це впровадження нових технологій в роботі, об'єднання деяких банків, збільшення видів послуг для клієнтів, інвестування засобів у різні активи з метою зниження ризиків [196, с. 19–21].

У фінансово- банківському словнику зазначається, що диверсифікація від латинської мови «*diversificatio*» – зміна, різноманітність, або «*diversus*» – різний та «*fasere*» – робити, означає розширення асортименту, видозміну продукції, освоєння нових виробництв [231, с. 89–92].

В економічній енциклопедії [10, с. 179] диверсифікація трактується як розподіл капіталів, що інвестуються між різними об'єктами вкладень з метою зниження ризику можливих втрат капіталу або доходів від нього. В багатьох випадках диверсифікація пояснюється, як розширення сфери діяльності організаційної системи, не зважаючи на те, до якого сектору економіки вона належить і якому напрямку віддає перевагу. Але треба зауважити, що диверсифікація – це процес, який має на увазі будь-яке об'єднання різних напрямів діяльності, які виникли завдяки сучасному рівню розвитку міжгалузевих зв'язків, виробничих сил, новим можливостям в галузі управління, які відкриваються розвитком НТР та НТП [144, с. 56–59].

Більше детальноше підходи науковців до тлумачення сутності поняття «диверсифікація» відповідно до [196, с. 1–5] подано нижче.

На думку А. Зуба диверсифікація – це процес проникнення підприємства в нові галузі, які не мають зв'язку з основною діяльністю. Ю. В. Соколов, В. Л. Дикань, О. Г. Дейнека, Л. Водачек, О. Водачкова під диверсифікацією розуміють проникнення підприємства в галузі, які не мають прямої виробничої або функціональної залежності від основної діяльності. За визначенням Г. Минтцберга диверсифікація – це опанування нових сфер діяльності, які забезпечують компанії більшу прибутковість. Генеруючи капітал в традиційних та стабільних галузях організації, за допомогою диверсифікації засвоюють нові сфери інвестування та зменшують ступінь комерційного ризику. О. Аронов, О. Петров визначають диверсифікацію як розповсюдження господарської діяльності на нові сфери (розширення асортименту продукції, видів послуг, географії тощо). Р. Б. Тянь, М. М. Радева визначають диверсифікацію як розширення різновидів результатів діяльності, з якими підприємство виходить на ринок, а не різноманітних виробництв всередині підприємства. О. С. Телетов розглядає диверсифікацію, як активну політику для підприємств, тобто як постійне розширення сфери їх діяльності, на основі освоєння нових ринків з товарами здатними захистити свої науково-дослідні та конструкторські розробки або положення на ринку за допомогою патентів, які мають істотний фінансовий та кадровий потенціал, що значно випереджають конкурентів.

Визначення різними ученими поняття «диверсифікація», що поєднані між собою за родовим поняттям, представлено у табл.2.14.

Тлумачення сутності поняття «диверсифікація»

Родове поняття	Визначення аналізуємого поняття	Автор
Процес виокремлення та відчуження	Диверсифікація – це процес, що характеризує зміни, які можна і слід розпочинати навіть за мінімально вільних коштів. Оптимальний шлях при диверсифікації – виокремлення і відчуження збиткових ланок	Гринько О. Л. [54]
	Під диверсифікацією розуміється включення в виробничу програму продуктів, які не мають прямого безпосереднього зв'язку з попередньою сферою діяльності	Диксон П. Р. [73]
Довгостроковий план	Диверсифікація - загальний план управління, що включає в себе орієнтацію на стратегію швидкого росту, забезпечення нормального функціонування основних сфер діяльності проведення заходів з підтримки та поновлення ділової активності на низько-прибуткових, але перспективних напрямках, відмова від непривабливих або не відповідних довгостроковим планам корпорації сфер бізнесу	Телетов О. С. [248]
	Диверсифікація - одна з можливих стратегій розвитку задля досягнення довгострокової мети установи	Проданова Л. В. [223]
Стратегія проникнення, розширення	Диверсифікація – процес проникнення в нові сфери діяльності, раніше не характерні для фінансової установи, покликані змінити, доповнити або замінити послуги, що вже надаються	Дж. Шанк
	Диверсифікація – це стратегія, яка передбачає вихід закладу в нові для нього сфери бізнесу	Круглов М. И., Куденко Н. В. [134]
	Випуск якісно нових товарів та послуг, пошук нових каналів збуту.	Борисова В.А..
	Однчасний розвиток багатьох непов'язаних один з одним видів виробництва, розширення асортименту послуг в рамках одного фінансового закладу	Александров С.С. [3]
	Диверсифікація – це розповсюдження діяльності на нові сфери	Ілляшенко С. М.
Розподіл капіталу	Диверсифікація – розподіл капіталу між визначеною кількістю непов'язаних між собою активів, що дозволяє частково нейтралізувати негативний вплив коливань ділової кон'юнктури, знизити ризик втрат	Г. Минцберг [154]
	Сутність полягає в взаємопов'язаній підтримці сфер діяльності та полягає в зниженні капіталовкладень в розвиток нових товарно-ринкових напрямків	Агапова М.П. [1]

Згідно із табл. 2.14. та, враховуюче викладене, стратегію диверсифікації можна визначити, як різновид маркетингової стратегії конкуренції, що виявляється у різноманітності форм, методів та засобів маркетингової діяльності для задоволення попиту споживачів, різноманітності видів, типів і класів товарів, послуг та інфраструктурного, сервісного, естетичного забезпечення [107, с. 223–232].

Види диверсифікації, що виокремлюються більшістю науковців [21, с. 187–197], та їх характеристика представлені у табл. 2.15.

Таблиця 2.15

Види диверсифікації та їх характеристика

Види диверсифікації	Характеристика
1	2
1. Центрована диверсифікація (споріднена, пов'язана, концентрична)	Поповнення своєї номенклатури виробами, які аналогічні тим, що вже виробляються, але відрізняються деякими параметрами
1.1 Вертикальна (відносно центрована)	Обумовлює розвиток виробництва навколо основної провідної виробничої колії, в її основі лежать однакові техніко-технологічні ознаки виробництва
1.1.1 Повна	Може виникати за рахунок спільного використання бізнес-процесів (закупівлі, виробництво, реклама, продажі, сервіс), єдиної торгової марки, досвіду
1.1.2 Часткова	В цьому випадку частина продукції виробляється на підприємстві, а частина – закуповується у інших підприємств
1.1.3 Квазидиверсифікація	Створення альянсів між компаніями, що зацікавлені в диверсифікації без переходу прав власності і орієнтовані на випуску споріднених товарів
1.1.4 Зворотна	Підприємство виконує функції, що раніше виконувалися постачальниками, тобто здобуває або встановлює контроль над джерелами сировини, виробництвом комплектуючих виробів, полуфабрикатів
1.1.5 Пряма	Підприємство приєднує функції, що виконувалися раніше дистриб'юторами
1.2 Горизонтальна (умовно центрована)	В її основі лежить те, що немає техніко-технологічних ознак виробництва у явному виді, тобто поряд з основним видом продукції починається випуск підбазового виду продукції, який в базовому буде використовуватися, як його компонент
1.2.1 Географічне розширення	В цьому випадку об'єднуються компанії, що виробляють однотипну продукцію, але виступають на різних регіональних ринках
1.2.2 Розширення спектру продуктів	Зміна асортименту, за рахунок нових видів товару, дає змогу краще триматися на плаву, пережити сезонні й смакові коливання попиту, і мати більше «дійних корів».
1.2.3 Диверсифікація орієнтована на ніши ринку	Спосіб експансії капіталу в нові ніши ринку з метою стабілізації економічного і фінансового стану бізнесу
2. Нецентрована диверсифікація (неспоріднена, незв'язана, чиста)	Поєднання різних сфер виробництва у єдиний організаційний комплекс
2.1 Безпосередньо нецентрована	Випуск підприємством нових товарів, які технологічно не пов'язані з існуючими, але призначені для існуючих клієнтів
2.2 Конгломеративна	Стратегія, яка націлена на розробку та виробництво нових товарів, які жодним чином не пов'язані не з існуючою діяльністю, ні з її ринками
2.3 Пасивна	Диверсифікація, коли підприємства опанували ряд не пов'язаних сфер господарювання і не дотримувалися політики створення фірмових конгломератів

1	2
2.3 Пасивна	Диверсифікація, коли підприємства опанували ряд не пов'язаних сфер господарювання і не дотримувалися політики створення фірмових конгломератів
3. Диверсифікація єдності	Купівля (підпорядкування) у свою власність підприємств, які є конкурентами
3.1. Стратегія придбання	Це найбільш популярний засіб диверсифікації в іншу галузь, перевага якого полягає в найбільш швидкому виході на цільовий ринок. Ця стратегія допомагає підприємству перебороти такі бар'єри на вході, як необхідність придбання технологічного досвіду, встановлення зв'язків з постачальниками та інше. Є привабливим засобом одержання доступу до нових бізнесів
3.2. Створення нового підприємства в середині існуючого	Дає можливість участі в конкуренції на бажаному ринку. Нове підприємство повинне не тільки перебороти бар'єри на вході, але і здійснити капіталовкладення в нові виробничі потужності, налагодити постачання, найняти і підготувати персонал, створити канали розподілу, розширити споживчу базу і т.д.
3.3. Фінансовий супермаркет	Вид диверсифікації, що дозволяє зробити бізнес-модель роздрібно-банку, спрямованого на надання широкого спектру банківських та небанківських фінансових послуг (операції з цінними паперами, страхування та ін) в одному місці. Це концепція ролі комерційних банків для приватної клієнттури, згідно з якою кожен клієнт повинен задовольняти в банку не тільки потреби в банківському обслуговуванні, в фінансовому консалтингу, а й страховий інтерес.

Спираючись на табл. 2.15 [196] при прийнятті рішення про диверсифікацію установи, вибираючи певні її варіанти, менеджери і власники переймаються бажанням досягти або синергізму, або ж гнучкості. Прихильники критерію синергізму вибирають концентричну диверсифікацію, яка менше ніж конгломератна диверсифікація відхиляється від звичайної діяльності закладу, від її внутрішніх можливостей, а, отже, здатна повніше використати ефект синергізму. Відповідно таку диверсифікацію називають синергетичною [50, с. 45–47].

Прихильники критерію гнучкості вибирають конгломератну диверсифікацію, вважаючи, що конгломерат володіє вищою конкурентною стійкістю завдяки гнучкості [231, с. 97–102]. Між прихильниками синергетичної і конгломератної диверсифікації і досі тривають суперечки.

Організація процесу диверсифікацією, що об'єднує економіко-індустріальний та ресурсний підходи, представлена на рис. 2.14, передбачає розробку (вибір) стратегій розвитку кожної бізнес-одиниці чи стратегічної зони діяльності [1, 14, 26, 41, 46].

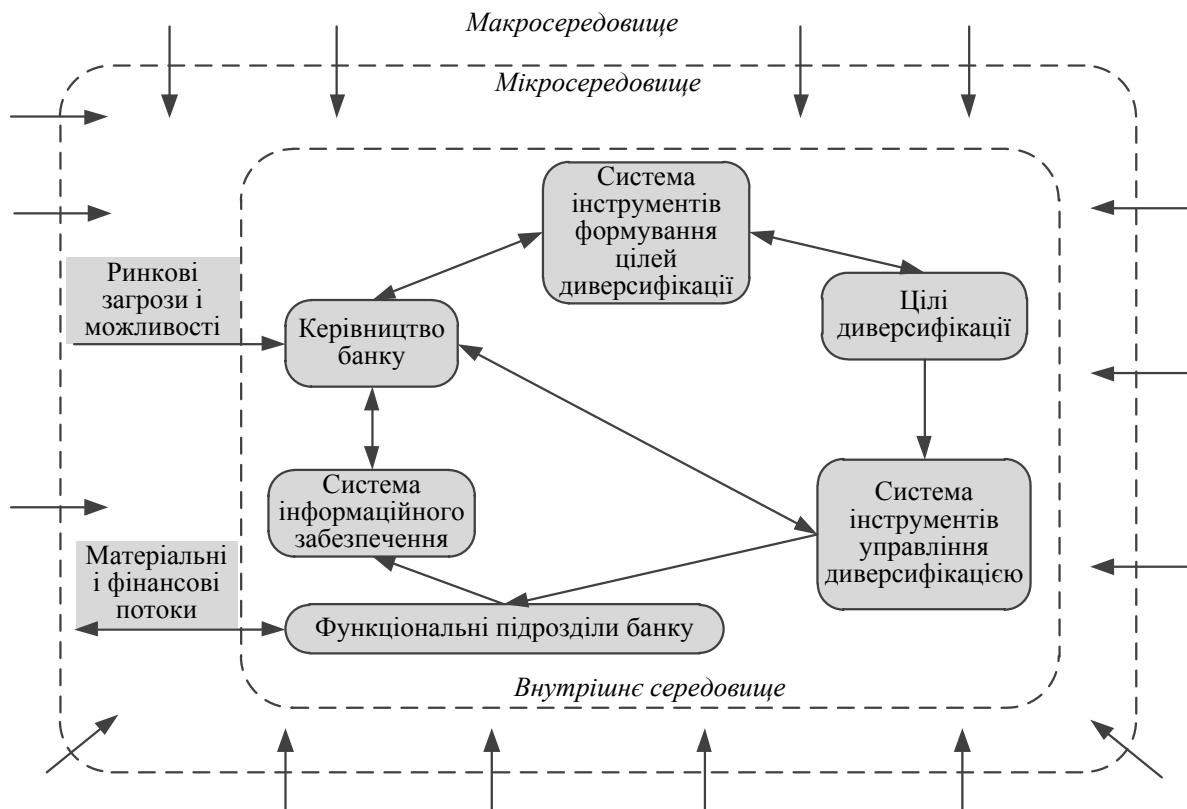


Рис. 2.14. Процес організації диверсифікації з урахуванням внутрішнього та зовнішнього середовища

Організаційне забезпечення [66, 73, 92, 134] в технології ефективного управління за умов підвищеної нестабільності й невизначеності факторів зовнішнього середовища особливо актуальне для банків, які мають диверсифікований портфель бізнесів. Управління бізнес-портфелем в умовах невизначеності факторів зовнішнього середовища та їх нестабільності в диверсифікованих організаціях є корпоративним організаційним забезпеченням.

Головні етапи процесу організаційного забезпечення такі: визначення бізнесу та місії організації; розроблення довгострокової і короткострокової мети; розроблення стратегії; реалізація стратегії; оцінювання та контроль виконання стратегії, коригування попередніх етапів [139, с. 311–320].

Побудова системи організаційного забезпечення банком за наведеною схемою, дозволяє оперативно реагувати на мінливість сучасної економіки, ефективніше розпоряджатися наявними ресурсами, управляти стратегіями диверсифікації, максимально задовольняючи потреби споживачів, забезпечуючи високу прибутковість діяльності.

У теперішній час сформована теоретико-методологічна база, яка створює передумови для всебічного аналізу диверсифікації банківської діяльності.

Диверсифікація – стратегічна орієнтація на різноманітність і різнобічний розвиток діяльності; одночасний розвиток багатьох, не пов'язаних один з одним видів діяльності; збільшення кількості видів і найменувань продукції та послуг; розподіл ресурсів між різними активами з метою зниження ризиків; проникнення компанії в інші галузі [41].

Диверсифікація у банківських установах – це особлива стратегія, яка потребує окремого плану розвитку. Потрібно використовувати досвід, який був отриманий при аналізі диверсифікації інших фінансових установ. Адже, чим кращою буде робота фінансової установи, зокрема банківської системи, тим кращім буде розвиток економіки.

Банківський бізнес під час реформування та розвитку використовує диверсифікацію як інструмент забезпечення конкурентних переваг. В умовах фінансової кризи диверсифікація може вважатись інструментом забезпечення визначеного рівня фінансової стійкості, а також інструментом боротьби за обмежені ресурси, нові ринки та лідируючі позиції у світовій економіці. Процес диверсифікації відображає трансформації в банківській системі та діяльності банків, що пов'язані зі зміною інституціональної структури, поширенням присутності іноземних банків на національному ринку, зміною структури активів і пасивів, розширенням спектру банківських продуктів і послуг тощо, мета якого зменшення ризиків. Тому дослідження диверсифікації є актуальним з теоретичної та практичної точок зору [26, с. 57–64].

Організаційні та функціональні зміни в банках проходять під впливом двох основних внутрішніх процесів: універсалізація-диверсифікація та дезінтеграція-спеціалізація банківської діяльності. В результаті універсалізації-диверсифікації формується модель спеціалізованого банку універсального типу, який об'єднує поточну і комерційну банківську діяльність з інвестиційним банківським бізнесом [46, с. 56, 57].

Спеціалізація ґрунтується на «дезінтеграції» функцій банків і поглибленні під впливом наступних чинників: оформленні боргових зобов'язань у вигляді цінних паперів (сек'юритизація); дерегламентації фінансово-кредитної сфери; індустріалізації банківського сектора.

Спеціалізація банку проходить за основними сферами діяльності: роздрібний банківський бізнес (універсальні фінансові послуги); управління активами приватних клієнтів; інвестиційний бізнес; корпоративний банківський бізнес. Спеціалізація залежить від того, в якому з цих напрямів банк

демонструє конкурентну перевагу. В зв'язку з цим банк обирає одну або поєднує декілька управлінських стратегій – поглиблення спеціалізації; кооперацію з частковим або повним відособленням не основних сфер діяльності банку; передачу в управління або «добровільне» поглинання, яке надає якісно нові можливості внаслідок відмови від неприбуткових напрямів діяльності, нових фінансових і управлінських технологій, інвестицій, а також нового статусу [48, с. 24–26].

Найбільш диверсифіковану бізнес-модель у світі має фінансова корпорація Citigroup (США), яка побудована на принципі диверсифікації клієнтів, відповідно до якого здійснюється диверсифікація другого порядку – продуктової лінійки. Citigroup постійно розширює власну присутність на міжнародному ринку, диверсифікуючи джерела росту бізнесу [75].

Положення банку на фінансовому ринку поряд з іншими факторами визначається якістю і диверсифікацією клієнтської бази, а також наявністю, розгалуженістю та географічною диверсифікацією філіальної мережі.

Диверсифікація є одним з найбільш популярних на теперішній час напрямків в економіці фінансових установ. Загальноприйнято вважати, що диверсифікація банку – явище двосічне, і в кожному окремому випадку необхідно розглядати як негативні, так і позитивні наслідки диверсифікації. У зв'язку з цим особливого значення набуває процес підготовки диверсифікації. Від того, наскільки чітко дотримується послідовність дій персоналу, від якості попереднього розрахунку показників повеління диверсифікації, залежить її ефективність.

Вузловим питанням проведення диверсифікації є попередня оцінка її успішності. Важливим моментом під час проведення диверсифікації є цілі та завдання, які з її допомогою бажано досягти. Диверсифікація повинна розглядатися як безперервний процес політики банку, спрямований на поліпшення стабільності діяльно і захоплення нових ринків.

2.4.2. Удосконалення організаційно-методичного забезпечення процесу диверсифікації банківських послуг

Як свідчать результати проведеного дослідження, формування ефективного механізму організації процесу диверсифікації банківських послуг банків в сучасних умовах розвитку банківської системи є об'єктивною

необхідністю, оскільки обґрунтовує заходи щодо забезпечення необхідної частки банку на ринку банківських послуг в умовах несприятливого впливу зовнішніх факторів.

В результаті проведеного дослідження було сформовано структурно-функціональну модель диверсифікації банківських послуг у банку, яка забезпечує досягнення бажаного рівня конкурентоспроможності банку через взаємодію всіх її елементів, і включає діагностику, управління цілями, формування заходів.

Контекстна діаграма бізнес-процесу вибору виду диверсифікації банківських послуг у банку представлена на рис. 2.15.

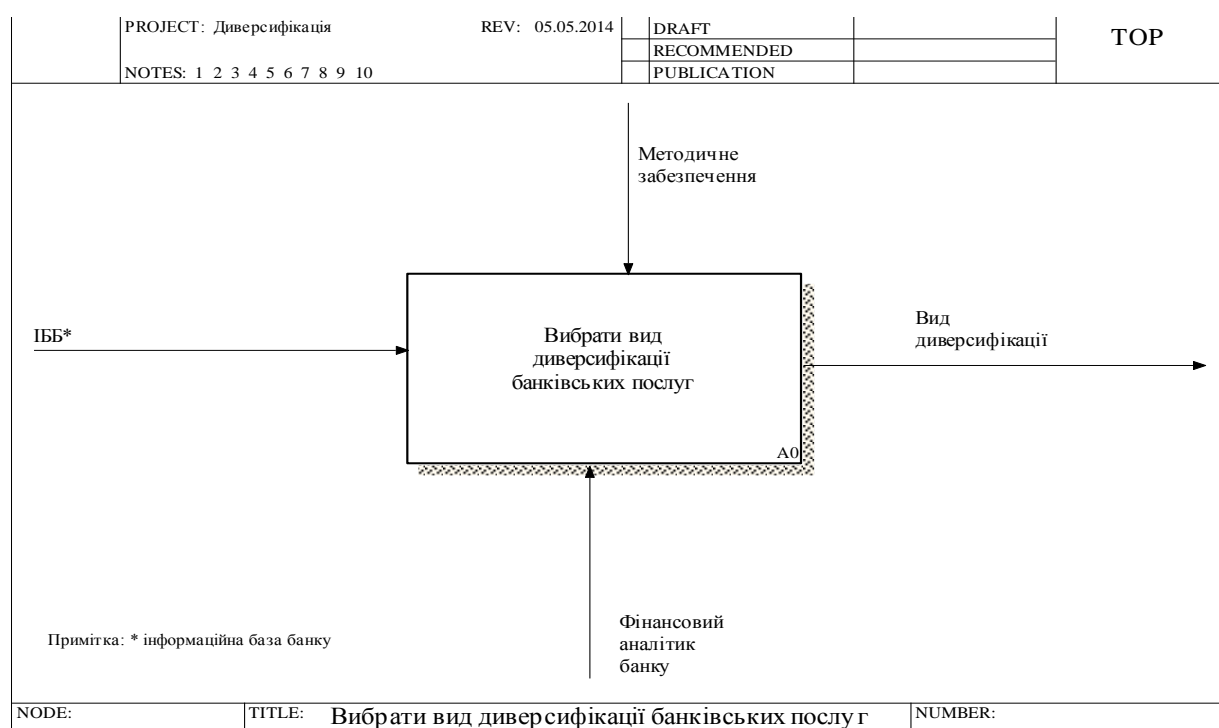


Рис. 2.15. Контекстна діаграма IDEF0-моделі процесу вибору виду диверсифікації банківських послуг

Як видно з рис. 2.15, головною метою є вибір оптимального виду диверсифікації банківських послуг на основі інформаційної бази банку та методичного забезпечення. Декомпозицію контекстної діаграми подано на рис. 2.16.

Діаграма декомпозиції контекстної діаграми узагальнює послідовні етапи здійснення основної місії системи (див. рис. 2.16): визначення доцільності диверсифікації (блок A1); оцінка можливості реалізації видів диверсифікації (функціональний блок A2); відбор найбільш раціонального виду диверсифікації (блок A3).

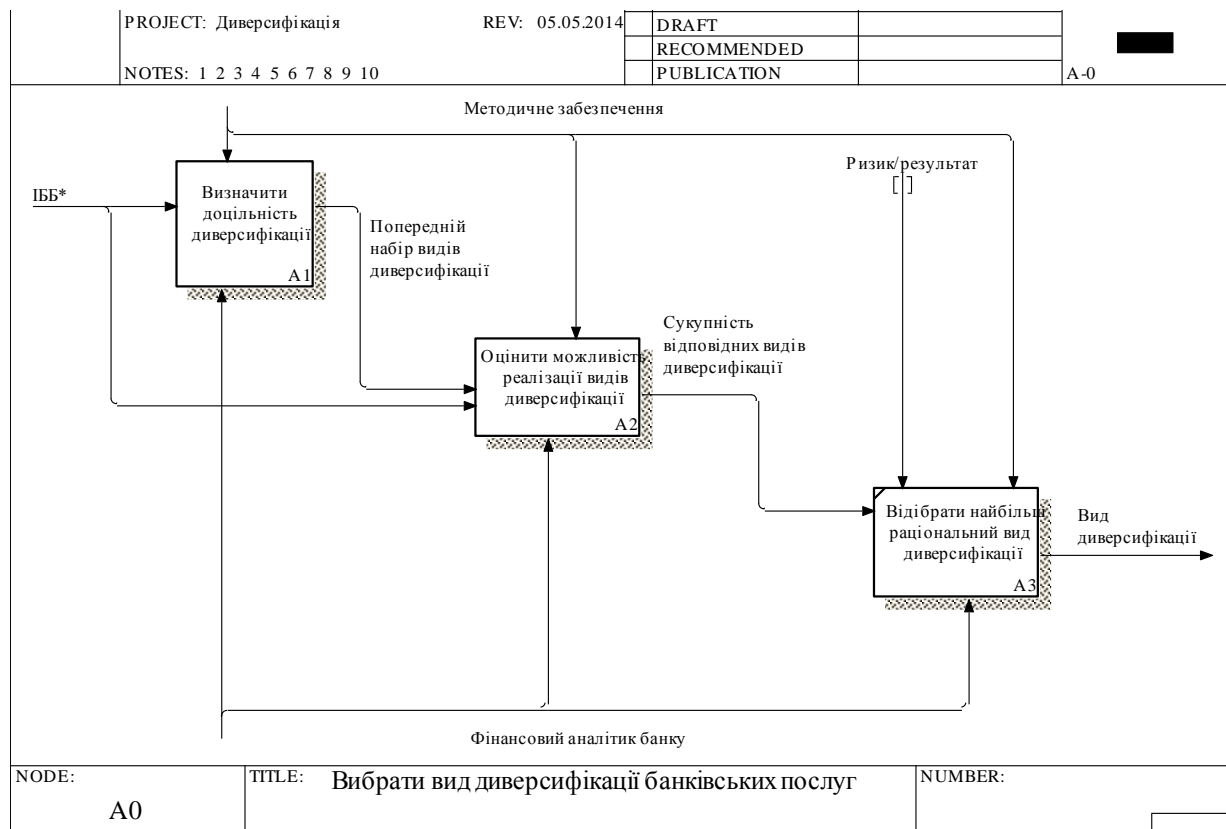


Рис. 2.16. Діаграма декомпозиції процесу вибору виду диверсифікації банківських послуг

Рис. 2.16 відображає, що в розробленій діаграмі перший функціональний блок (блок A1) включає процес визначення доцільності диверсифікації, що є передумовою і обмежувачим фактором проведення наступного етапу модельованого процесу (блок A2), результат якого (оцінка можливості реалізації видів диверсифікації), в свою чергу, обмежує діяльність 3-го блоку (блок A3). Вихід з 3-го блоку є одночасно результатом всієї моделі.

Подальша побудова моделі передбачає декомпозицію етапів «Визначення доцільності диверсифікації» (функціональний блок A1 на рис. 2.16) й «Оцінка можливості реалізації видів диверсифікації» (функціональний блок A2 на рис. 2.16), оскільки дані етапи є найбільш трудомісткими і вимагають детальнішого розгляду.

Декомпозиція процесу «Визначення доцільності диверсифікації» (функціональний блок A1) представлена на рис. 2.17.

Згідно з запропонованою на рис. 2.17 діаграмою, фінансовий аналітик банку на основі інформаційної бази банку (ІББ) здійснює аналіз наявних банківських послуг задля визначення неефективних банківських послуг та, у

подальшому, спонукальних причин диверсифікації, що в свою чергу вимагають визначення, наступним етапом, цілей диверсифікації, а потім уже формується попередній набір видів диверсифікації.

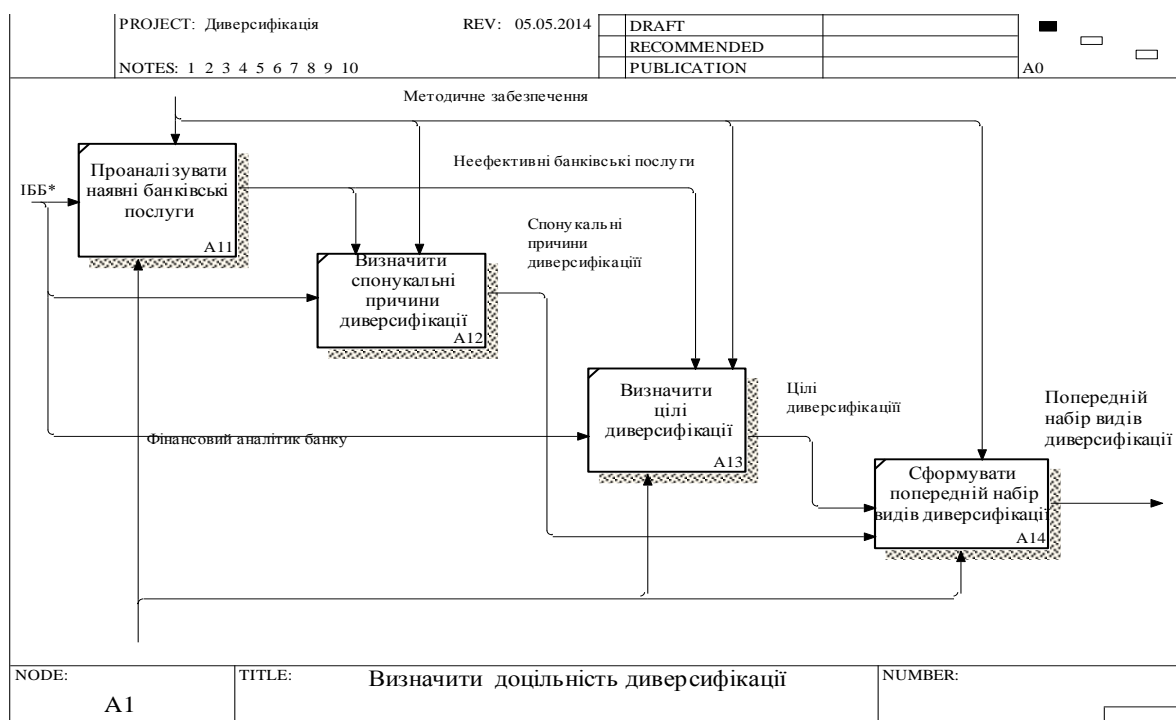


Рис. 2.17. Діаграма декомпозиції процесу визначення доцільності диверсифікації

Згідно з рис. 2.17 процес визначення доцільності диверсифікації складається з таких етапів: функціональний блок А11 – провести аналіз наявних банківських послуг, що в свою чергу вимагає визначення неефективних банківських послуг, що не приносять прибутку; функціональний блок А12 – визначити спонукальні причини диверсифікації, що базується на аналізі внутрішнього та зовнішнього середовища та призводить до визначення того потенціалу, на який може розраховувати банк у конкурентній боротьбі в процесі досягнення власних цілей і проводиться за наступними напрямками: фінансовий стан, розроблені стратегії; власники банку; організаційне, технологічне, матеріальне та кадрове забезпечення; продуктова політика банку; репутація банку; клієнтська база; функціональний блок А13 – визначити цілі диверсифікації, серед яких: страхування майбутнього стану закладу; забезпечення конкурентоспроможності та отримання прибутку; більш повне завантаження наявних ресурсів; пошук та реалізація альтернативних варіантів використання ресурсів; досягнення синергетичного ефекту; розподіл ризику; розширення частки ринку;

забезпечення економічної стабільності та фінансової стійкості; ефективне використання економічно обмежених ресурсів; завоювання нових ринків; економія на масштабах діяльності; проведення ресурсо-зберігаючої політики; функціональний блок А14 – сформувати попередній набір видів диверсифікації.

Результат реалізації перерахованої послідовності процесів, що передбачають використання різних методів аналізу, формують вхідну інформацію для процесу вибору виду диверсифікації банківських послуг.

Діаграму декомпозиції процесу «Оцінка можливості реалізації видів диверсифікації» (функціональний блок А2 на рис. 2.16), представлено на рис. 2.18.

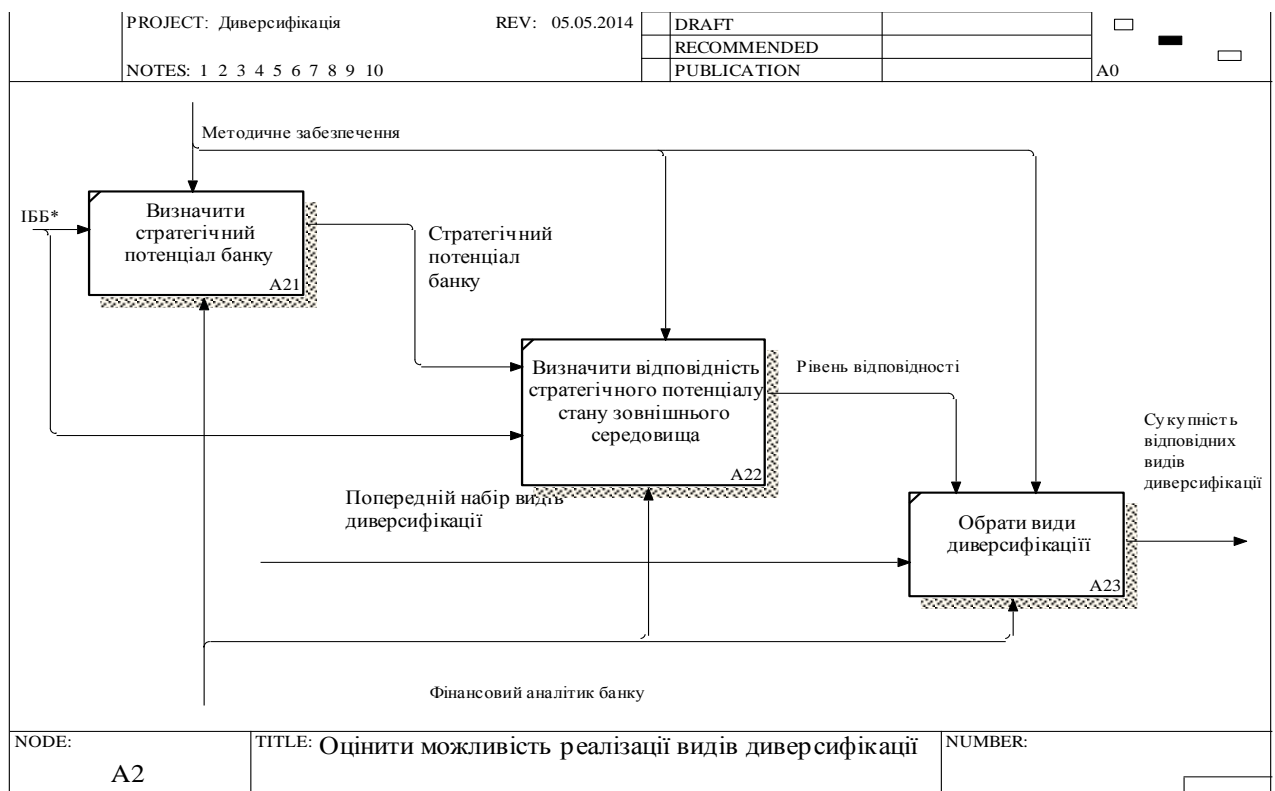


Рис. 2.18. Діаграма декомпозиції процесу оцінки реалізацій можливих видів диверсифікації

Згідно з рис. 2.18 процес оцінки можливості реалізації видів диверсифікації передбачає:

- визначення стратегічного потенціалу банку (блок А21);
- визначення відповідності стратегічного потенціалу стану зовнішнього середовища (блок А22);
- обрати види диверсифікації (блок А23).

На першому етапі необхідно провести оцінку відповідності стратегічному потенціалу банку (СПБ) існуючому стану зовнішнього (макро– і мікро) середовища та можливості реалізації поставлених цілей та завдань. У випадку невідповідності перевіряється можливість її забезпечення шляхом посилення СПБ. Можливі управлінські дії наступні [196, с. 1–21]:

Маркетинг – уточнення оцінки і розробка заходів з посилення ринкових позицій банку, реалізація заходів комплексу маркетингу, удосконалення діяльності служби маркетингу; визначення шляхів приведення у відповідність різноспрямованих інтересів основних економічних контрагентів банку, вибір тих видів диверсифікації де інтереси задовольняються більшою мірою.

Інноваційна діяльність – оновлення технологій надання послуг; освоєння гнучких безвідхідних, економічно ефективних технологій; впровадження сучасного, високоефективного обладнання.

Кадри – перепідготовка і навчання кадрів; залучення висококваліфікованих фахівців, стимулювання; їх творчої праці, формування ефективних організаційних структур управління.

Фінанси – пошук джерел фінансування проектів диверсифікації діяльності та аналіз власних джерел надходження коштів; робота з інвесторами; підвищення фінансової стійкості підприємства.

Система управління – формування сучасних організаційних структур управління; удосконалення системи мотивації діяльності і контролю; створення проектно-орієнтованих матричних структур управління.

Науково-дослідна діяльність – створення підрозділів, які спеціалізуються на найбільш перспективних напрямках науково –дослідної діяльності; стимулювання винахідницької і раціоналізаторської діяльності; фінансування досліджень тощо.

Потім необхідно провести оптимізаційні розрахунки з відбору найбільш раціональних видів (наборів видів) диверсифікації діяльності за критерієм ризик/результат з урахуванням ресурсних та інших обмежень. За цим етапом передбачен контроль за реалізацією стратегій диверсифікації за критеріями ефективності і оперативне внесення змін, аж до перегляду видів диверсифікації (ліквідація одних видів послуг і розгортання інших) [196].

Таким чином отримані результати дозволяють моделювати механізм проведення диверсифікації банківських послуг у банку, приймати на цій основі

достатньо обґрунтовані управлінські рішення. А це, у свою чергу, надає можливість ефективно управляти видами диверсифікації за формалізованими процедурами, підвищуючи тим самим оперативність та ефективність управління, розширюючи адаптаційні можливості банку, що реалізує диверсифікацію банківських послуг, зменшуючи ризик.

У наступному пункті представлено реалізацію процесу аналізу видів диверсифікації ПАТ КБ «ПриватБанк» з метою визначення оптимального та раціонального виду диверсифікації банківських послуг задля досягнення поставлених цілей банку у зв'язку зі спонукальними причинами проведення процесу диверсифікації.

2.4.3. Формування попереднього переліку видів диверсифікації банківських послуг

Причин, що спонукають банки до диверсифікованості, декілька. Основна – зниження процентної маржі в результаті посилення конкуренції в традиційній банківській сфері. Передбачається, що надалі звичайна депозитна та кредитна діяльність банків буде стискатися у зв'язку з розширенням практики залучення ресурсів через ринок цінних паперів. Інша найважливіша причина – необхідність зниження ризиків. Дійсно, великі диверсифіковані фінансові структури можуть знизити ризик за рахунок розподілу вкладень у різні (нефінансові) сектора [192].

Для порівняння різноманітних сегментів застосовують різні підходи. Одним з найбільш розповсюджених методів оцінки якості видів діяльності диверсифікованого банку є матричний аналіз його можливостей. Слід зауважити, що три типи матриць портфеля застосовуються найчастіше – матриця «ріст / частка», розроблена компанією Boston Consulting Group, матриця «привабливість/положення в конкуренції», створена компанією General Electric, і матриця життєвого циклу галузі Hofer/A. D. Little [236].

Перша з обраних є найбільш широко використовувана матриця портфеля ділової активності – матриця «Бостон консалтинг груп» (БКГ) – (матриця «зростання ринку – частка ринку») призначена для класифікації стратегічних бізнес одиниць організації за допомогою двох параметрів [196]:

- 1) темпи зростання цільового сегмента (привабливість ринку);
- 2) частка ринку щодо найнебезпечнішого конкурента (конкурентоспроможність банку).

При цьому банк може розглядатися як сукупність так званих самостійних бізнес-одиниць – незалежні одна від одної послуг.

Матриця служить для порівняння різних можливих диверсифікованих послуг банку. Цей підхід дозволяє банку класифікувати кожен стратегічну одиницю по її частці на ринку щодо основних конкурентів. В основі цього підходу лежить обґрунтоване припущення, що чим більше частка послуги на ринку, тим нижче відносні витрати і вище прибуток. Ця матриця була розроблена для вибору потрібної стратегії на початку 70-х років. Вона використовує критерії конкурентоспроможності СГО і перспектив розвитку.

Матриця компанії «Мак Кінзі» дуже схожа на матрицю БКГ і була розроблена на її основі, однак вона включає в собі багатофакторний аналіз і при аналізі враховує як стан ринку у цілому, так і положення банку на ньому. При цьому враховується більше число факторів, ніж матриці БКГ [196].

Отже, обрані дві матриці доповнюють одна одну і дають змогу зробити більш повний аналіз бізнес-портфелів банку. Але існує складність вимірювання великого числа чинників, статичний характер матриць, суб'єктивність оцінок, загальний характер і труднощі вибору стратегій з багатьох можливих варіантів.

За результатами проведеного аналізу визначають доцільність диверсифікації і формують її цілі і завдання. При цьому слід брати до уваги основні спонукальні причини та цілі диверсифікації (рис. 2.19; [196]), а також враховувати класифікацію і характеристики видів диверсифікації (див. табл. 2.15).

Як видно з рис.2.19, ефективна діяльність фінансової установи потребує впровадження нових принципів роботи, для стабільно зростаючої роботи банку потрібний сталий прибуток, обумовлений впровадженням нових технологій.

Для попереднього вибору можливих видів (переліку видів) диверсифікації, виходячи зі спонукальних причин та цілей, розроблена матриця (табл. 2.16) [196, с. 1–21], що дозволяє окреслити поле найбільш доцільних стратегій.

Вибір виду диверсифікації слід узгоджувати з наявною ресурсною базою конкретного банку. Потрібна ресурсна база для визначених видів диверсифікації орієнтовно визначена у табл. 2.17.

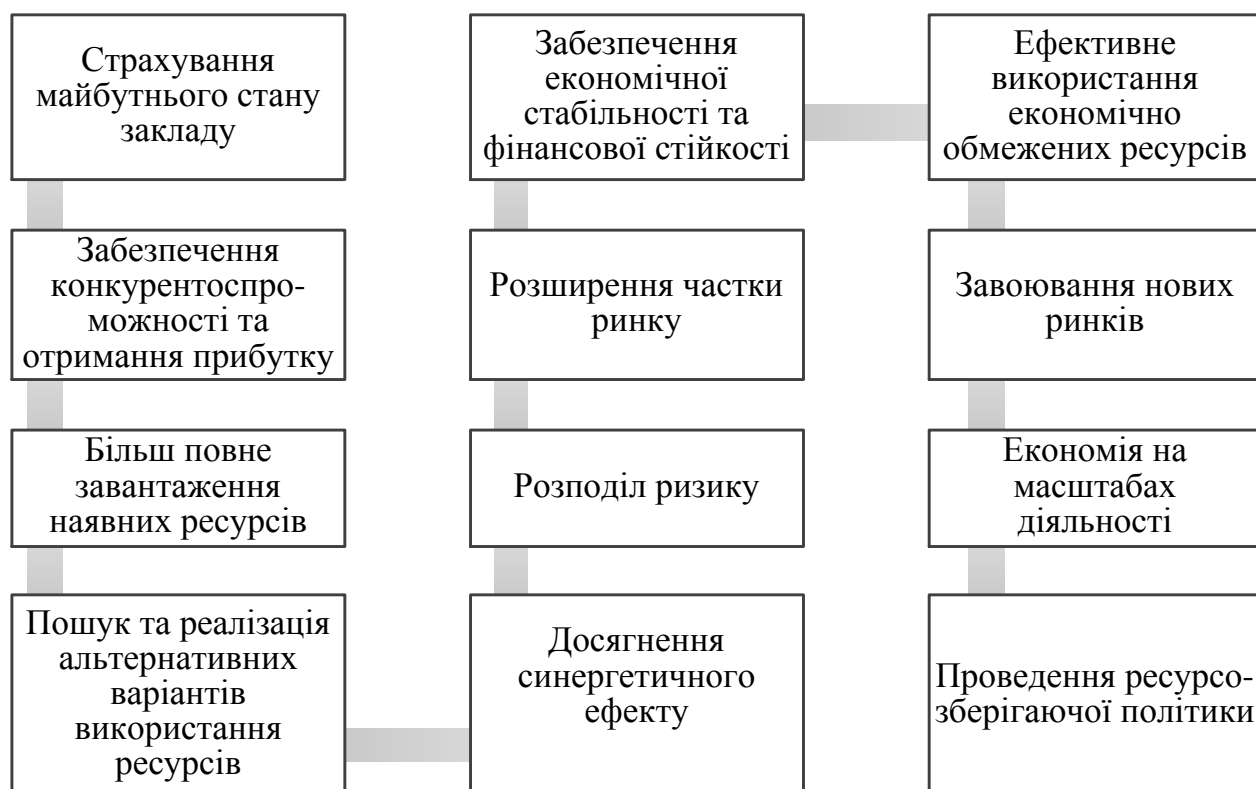


Рис. 2.19. Цілі диверсифікації у фінансових закладах

Таблиця 2.16

Матриця вибору виду диверсифікації, виходячи з цілей та спонукальних причин

Спонукальні причини	Цілі диверсифікації (див. рис. 2.19)			
	Забезпечення конкурентоспроможності та отримання прибутку	Розширення частки ринку	Економія на масштабах діяльності	Досягнення синергетичного ефекту
Розвиток науково-технічного прогресу	Нецентрована Диверсифікація єдності	Центрована Нецентрована	Нецентрована Диверсифікація єдності	Нецентрована Диверсифікація єдності
Зміцнення положення на ринку	Центрована Нецентрована Диверсифікація єдності	Центрована Нецентрована	Центрована Нецентрована Диверсифікація єдності	Нецентрована Диверсифікація єдності
Пошук нових напрямків діяльності	Нецентрована Диверсифікація єдності	Нецентрована	Нецентрована	Нецентрована Диверсифікація єдності
Незайнятість та неповне використання ресурсів	Нецентрована Диверсифікація єдності	Нецентрована	Нецентрована Диверсифікація єдності	Нецентрована Диверсифікація єдності

Види диверсифікації та ресурсне забезпечення для її реалізації

Види диверсифікації	Ресурсна база (потенціал банку)			
	Фінанси	НДР	Технології	Маркетинг
1. Центрована диверсифікація (споріднена, пов'язана, концентрична)	+		+	+
1.1. Вертикальна (відносно центрована)	+		+	+
1.1.1. Повна	+		+	+
1.1.2. Часткова	+		+	+
1.1.3. Квазідиверсифікація	+		+	+
1.1.4. Зворотна	+		+	+
1.1.5. Пряма	+		+	+
1.2. Горизонтальна (умовно центрована)	+		+	+
1.2.1. Географічне розширення	+		+	+
1.2.2. Розширення спектру продуктів	+		+	+
1.2.3. Диверсифікація орієнтована на ніши ринку	+		+	+
2. Нецентрована диверсифікація (неспоріднена, незв'язана, чиста)	+	+	+	+
2.1. Безпосередньо не центрована	+	+	+	+
2.2. Конгломеративна	+	+	+	+
2.3. Пасивна	+	+	+	+
3. Диверсифікація єдності	+	+	+	+
3.1. Стратегія придбання	+	+	+	+
3.2. Створення нового підрозділу	+	+	+	+
3.3 Фінансовий супермаркет	+	+	+	+

Як показує табл. 2.18, виходячи з причин, що спонукають прийняти рішення про впровадження конкретного виду диверсифікації, мети, що ставиться, та наявних ресурсів, які є у розпорядженні банку (сильних сторін діяльності, що мають конкурентні переваги, або які дозволяють повніше реалізувати наявний потенціал), можна обрати не тільки один, а і декілька видів диверсифікації його діяльності.

Визначення найбільш прийнятних видів диверсифікації з відібраних на попередньому етапі (див. табл. 2.16, 2.17) доцільно проводити на основі загальної схеми управління вибором стратегій диверсифікації та схеми урахування впливу факторів внутрішнього та зовнішнього мікро – і макросередовища. Ієрархічна структура системи прийняття рішень про переваги конкретного виду (набору видів) диверсифікації в банку представлена на рис. 2.20 [196].

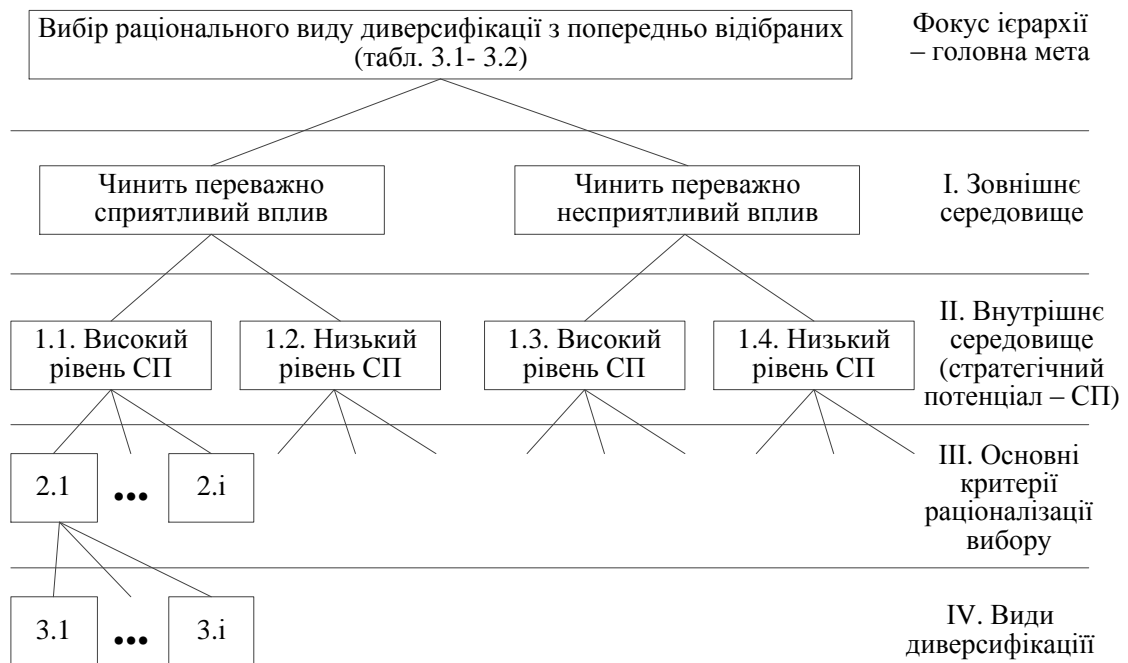


Рис. 2.20. Ієрархічна структура системи прийняття рішень з вибору раціональної стратегії диверсифікації

Відповідно до рис. 2.20:

на рівні І виконується узагальнена оцінка ринкових можливостей і загроз;

на рівні ІІ – узагальнена оцінка потенціалу банку;

на рівні ІІІ – попарне порівняння і визначення вагомості оціночних критеріїв;

на рівні ІV – багатокритеріальна оцінка свідів диверсифікації і вибір найбільш раціональних з них [196].

Для оцінки сприятливості чи несприятливості стану зовнішнього середовища з погляду аналізованої стратегії диверсифікації необхідно використовувати елементи нечіткої логіки, зокрема, коефіцієнти впевненості та правила їх комбінування [223], що дозволяє, як і свідчать вітчизняні і зарубіжні науковці [179, 223, 235, 244, 266], приймати адекватні рішення в умовах нечіткої оцінки факторів впливу.

При цьому у переважній більшості аналізованих робіт діапазон зміни коефіцієнтів упевненості становить «-1» – «+1», що істотно звужує диференціацію оцінок. Практика ж свідчить, що у цьому випадку зі збільшенням кількості факторів, що приймаються до уваги, оцінка різних варіантів рішень наближається до крайніх значень (-1 або +1), а це ускладнює порівняння і вибір кращих варіантів [196, 223, 236].

З урахуванням викладеного запропоновано розширити шкалу оцінки від -10 до $+10$ (рис. 2.21) [196].



Рис. 2.21. Шкала значень коефіцієнтів упевненості у наданій оцінці

Як видно на рис. 2.21, є можливість збільшити ступінь диференціації оцінки, чіткіше розділити варіанти порівнюваних рішень. Від'ємна (ліва) частина шкали (-10 ; 0) призначена для оцінки факторів, що чинять несприятливий вплив (ринкові загрози). Позитивна (0 ; 10) – факторів, що чинять сприятливий вплив (ринкові можливості). Комбінування оцінок різних факторів слід вести за відомими правилами [248], при цьому трансформували їх відповідно до змін оціночної шкали.

Як базові (вони підлягають корегуванню, для урахування специфіки конкретного аналізу) запропоновано приймати до уваги такі фактори зовнішнього і внутрішнього середовища [247, с. 87–89].

Зовнішнє середовище: тенденції розвитку ринку (зростання, спад, стабільність тощо); обсяг ринку; рівень конкуренції; ринкові бар'єри (фінансові, правові, іміджеві, конкурентні тощо); стадія життєвого циклу продукту; стадія життєвого циклу ринку; можлива реакція економічних контрагентів (сумарно або окремо по видам контрагентів: посередників, споживачів тощо); рівень прибутковості; доступність каналів збуту.

Внутрішнє середовище (стратегічний потенціал підприємства): стан маркетингу; кадри; фінанси; система управління; науково-дослідна діяльність; інноваційна діяльність; інформаційне забезпечення; захищеність технічних і технологічних рішень; можливість приведення у відповідність інтересів економічних контрагентів.

Запропонований перелік факторів, що підлягають урахуванню, може бути доповнений і скорегований відповідно до специфіки діяльності банку, особливостей конкретного ринку і тощо. Значення коефіцієнтів упевненості, які

характеризують ступінь упевненості у позитивній чи негативній дії конкретного фактору визначають на основі наявного досвіду діяльності у минулому чи методом експертних оцінок (при відсутності ретроспективного досвіду). При цьому до уваги приймають шкалу на рис. 2.21.

Як оціночні критерії, за якими приймають рішення про раціональність (нераціональність) і, відповідно, доцільність (недоцільність) відбору конкретної стратегії запропоновані наступні: рівень платоспроможного попиту на послуги (вироби) банку (більше значення краще); рівень рентабельності діяльності (більше значення краще); рівень ризику (менше значення краще); зростання адаптаційних можливостей банку до змін ситуації на ринку (більше значення краще); рівень конкурентоспроможності (більше значення краще); рівень використання стратегічного потенціалу банку (більше значення краще).

Залежно від специфіки діяльності аналізованого банку і умов зовнішнього середовища, відповідно до гілок дерева рішень, щодо вибору раціональних стратегій диверсифікації (див. рис. 2.20), значимість критеріїв буде різною.

Значимість критеріїв на кожному рівні системи прийняття рішень а пропонується визначати методом попарних порівнянь за шкалою, що подана у табл. 2.18 [196, с. 13].

Таблиця 2.18

Шкала попарних порівнянь

Відносна важливість у балах	Оцінка за порядковою шкалою
1	Критерії рівнозначні
2	Один з критеріїв дещо важливіший за інший
3	Істотні переваги одного з критеріїв
4	Значні переваги одного з критеріїв
5	Абсолютна перевага одного критерію над іншим

Ця шкала (див. табл. 2.18) далі використовується для попарних порівнянь виділених вище критеріїв на III рівні системи прийняття рішень (див. рис. 2.20). На перетині стовпчиків з рядками матриці проставляють оцінки, що характеризують позиції одного критерія у порівнянні з іншим. Порівняння виконується по рядкам: критерій першого рядка порівнюють з критеріями у стовпчиках; потім другого і т.д. якщо при порівнянні, наприклад, другого критерія з третім експертна оцінка становить 3 (істотні переваги другого над третім), то при порівнянні третього з другим – оцінка становить 1/3.

З метою апробації запропонованого підходу виконано аналіз найбільш прийнятних видів диверсифікації з відібраних на попередньому етапі для ПАТ КБ «ПриватБанк», що проводить політику диверсифікації (табл. 2.19–2.22).

Таблиця 2.19

Попарне порівняння критеріїв у точці прийняття рішень 1.1

Критерій	Критерій					
	1. Рівень попиту	2. Рівень рентабельності	3. Рівень ризику	4. Адаптаційні можливості	5. Рівень конкурентоспроможності	6. Рівень використання стратегічного потенціалу
1. Рівень попиту		2	1	2	2	2
2. Рівень рентабельності	0,5		0,5	2	1	2
3. Рівень ризику	1	2		3	2	3
4. Адаптаційні можливості	0,5	0,5	0,33		1	1
5. Рівень конкурентоспроможності	0,5	1	0,5	1		2
6. Рівень використання стратегічного потенціалу	0,5	0,5	0,33	1	0,5	

Таблиця 2.20

Попарне порівняння критеріїв у точці прийняття рішень 1.2

Критерій	Критерій					
	1. Рівень попиту	2. Рівень рентабельності	3. Рівень ризику	4. Адаптаційні можливості	5. Рівень конкурентоспроможності	6. Рівень використання стратегічного потенціалу
1. Рівень попиту		1	5	0,5	1	4
2. Рівень рентабельності	1		2	4	3	4
3. Рівень ризику	0,2	0,5		0,2	0,25	0,2
4. Адаптаційні можливості	2	0,25	5		0,5	2
5. Рівень конкурентоспроможності	1	0,33	4	2		4
6. Рівень використання стратегічного потенціалу	0,25	0,25	5	0,5	0,25	

Таблиця 2.21

Попарне порівняння критеріїв у точці прийняття рішень 1.3

Критерій	Критерій					
	1. Рівень попиту	2. Рівень рентабельності	3. Рівень ризику	4. Адаптаційні можливості	5. Рівень конкурентоспроможності	6. Рівень використання стратегічного потенціалу
1. Рівень попиту		0,33	5	2	1	0,5
2. Рівень рентабельності	3		4	4	2	4
3. Рівень ризику	0,2	0,25		1	0,25	0,5
4. Адаптаційні можливості	0,5	0,25	1		1	0,5
5. Рівень конкурентоспроможності	1	0,5	4	1		1
6. Рівень використання стратегічного потенціалу	2	0,25	2	2	1	

Таблиця 2.22

Попарне порівняння критеріїв у точці прийняття рішень 1.4

Критерій	Критерій					
	1. Рівень попиту	2. Рівень рентабельності	3. Рівень ризику	4. Адаптаційні можливості	5. Рівень конкурентоспроможності	6. Рівень використання стратегічного потенціалу
1. Рівень попиту		0,5	5	1	0,5	1
2. Рівень рентабельності	2		2	0,25	1	1
3. Рівень ризику	0,2	0,5		0,33	0,5	0,33
4. Адаптаційні можливості	1	4	3		1	1
5. Рівень конкурентоспроможності	2	1	2	1		1
6. Рівень використання стратегічного потенціалу	1	1	3	1	1	

Згідно з табл. 2.19–2.22, для визначення вагомостей оціночних критеріїв використаємо наступний алгоритм [253] (розрахунки виконано для точки 1.1):

1. Розрахувати суму елементів вихідної матриці (див. табл. 2.19) по стовпчикам (вектор 1 S): $1 S = 3; 6; 2,66; 9; 6,5; 10$

2. Побудувати нормалізовану матрицю, елементи якої визначають діленням вихідної матриці (табл. 3.4) на вектор 1 S (табл. 2.23).

3. Розрахувати суми елементів нормалізованої матриці (табл. 2.23) по рядкам (вектор 2 S): $2 S = 1,76; 1,08; 1,97; 2,56; 2,81; 2,48$.

4. Привести вектор 2 S до стандартного виду шляхом ділення кожного його елементу на суму елементів (12,66): $3 S = 0,14; 0,08; 0,16; 0,2; 0,22; 0,2$

Таким чином, визначено вагові характеристики оціночних критеріїв, за якими слід обирати найбільш раціональні стратегії диверсифікації.

Таблиця 2.23

Нормалізована матриця значень критеріїв

Критерій	1. Рівень попиту	2. Рівень рентабельності	3. Рівень ризику	4. Адаптаційні можливості	5. Рівень конкурентоспроможності	6. Рівень використання стратегічного потенціалу
1. Рівень попиту	0,33	0,33	0,38	0,22	0,3	0,2
2. Рівень рентабельності	0,16	0,16	0,19	0,22	0,15	0,2
3. Рівень ризику	0,33	0,33	0,38	0,33	0,3	0,3
4. Адаптаційні можливості	2	0,08	0,12	0,11	0,15	0,1
5. Рівень конкурентоспроможності	2	0,16	0,19	0,11	0,15	0,2
6. Рівень використання стратегічного потенціалу	2	0,08	0,12	0,11	0,07	0,1

Далі визначено відносні оцінки альтернативних стратегій диверсифікації за обраним набором критеріїв методом попарних порівнянь, застосувавши для цього шкалу наведену у табл. 2.18. Результати порівняння надано у табл. 2.24–2.29.

Таблиця 2.24

Рівень платоспроможного попиту на послуги банку

Рівень попиту	Споріднена	Неспоріднена	Диверсифікація єдності
Споріднена		0,5	0,5
Неспоріднена	2		1
Диверсифікація єдності	2	1	

Таблиця 2.25

Рівень рентабельності діяльності

Рівень рентабельності	Споріднена	Неспоріднена	Диверсифікація єдності
Споріднена		0,5	0,33
Неспоріднена	2		0,33
Диверсифікація єдності	3	3	

Аналіз і оцінка виконані для видів диверсифікації, що можуть бути застосовані у ПриватБанку для розширення сфери діяльності, переходу на новий рівень функціонування, що в свою чергу, призведе до збільшення кінцевого результату діяльності – чистого прибутку.

Рівень ризику

Рівень ризику	Споріднена	Неспоріднена	Диверсифікація єдності
Споріднена		0,33	0,2
Неспоріднена	3		0,5
Диверсифікація єдності	5	2	

Таблиця 2.27

Зростання адаптаційних можливостей банку до змін на ринку

Адаптаційні можливості	Споріднена	Неспоріднена	Диверсифікація єдності
Споріднена		3	4
Неспоріднена	0,33		2
Диверсифікація єдності	0,25	0,5	

Таблиця 2.28

Рівень конкурентоспроможності

Рівень конкурентоспроможності	Споріднена	Неспоріднена	Диверсифікація єдності
Споріднена		0,5	0,33
Неспоріднена	2		1
Диверсифікація єдності	3	1	

Таблиця 2.29

Рівень використання стратегічного потенціалу підприємства

Рівень використання	Споріднена	Неспоріднена	Диверсифікація єдності
Споріднена		0,5	0,33
Неспоріднена	2		0,5
Диверсифікація єдності	3	2	

Відносна оцінка аналізованої диверсифікації (див. табл. 2.24–2.29) (однієї з трьох альтернативних, що розглядаються) виконується як результат ділення суми оцінок у рядку відповідної таблиці попарних порівнянь на суму оцінок усіх рядків тієї ж таблиці.

Так для табл. 2.27 відносні оцінки альтернативних стратегій будуть:

Споріднена: $(3+4)/(3+4+0,33+2+0,25+0,5)=0,69$.

Неспоріднена: $(0,3+2)/(3+4+0,33+2+0,25+0,5)=0,23$.

Диверсифікація єдності: $(0,25+0,5)/(3+4+0,33+2+0,25+0,5)=0,08$.

Розраховані аналогічним чином відносні оцінки заносимо у таблицю прийняття рішень(див. табл. 2.29).

Кращим є вид диверсифікації, що має більше значення узагальнюючого показника пріоритетності видів диверсифікації (табл. 2.30 – останній стовпчик). Для табл. 2.30 – це диверсифікація єдності.

Таблиця 2.30

Розрахунок узагальнюючих оцінок пріоритетності видів диверсифікації

Вид диверсифікації	Характеристики критеріїв привабливості видів диверсифікації та оцінки пріоритетів кожного критерію						Узагальнюючі показники пріоритетів видів диверсифікації
	Рівень попиту 0,14	Рівень рентабельності 0,08	Рівень ризику 0,2	Адаптаційні можливості 0,2	Рівень конкурентоспроможності 0,22	Рівень використання стратегічного потенціалу	
Споріднена	0,14	0,09	0,05	0,69	0,11	0,1	0,217
Неспоріднена	0,43	0,25	0,32	0,23	0,38	0,3	0,321
Диверсифікація єдності	0,43	0,66	0,63	0,08	0,51	0,6	0,462

Остаточний вибір слід проводити шляхом порівняння трьох–чотирьох кращих відібраних вище видів (наборів видів) за критерієм ризик/економічний результат диверсифікації (реалізації виду).

Таким чином, результати апробованого методичного підходу до вибору виду диверсифікації банківських послуг свідчать про те, що його застосування дозволяє врахувати наявні зовнішні умови і стан стратегічного потенціалу банківської установи.

2.5. Забезпечення євроінтеграційних процесів на ринку банківських послуг України

Успішна економічна політика будь-якої держави спрямована на забезпечення стабільних темпів її економічного розвитку на базі стійкої та розвиненої банківської системи країни. Потреба реального сектору економіки у додаткових фінансових ресурсах, підвищення вимог до якості банківських послуг з боку споживачів та необхідність участі ринку банківських послуг України у глобалізаційних та інтеграційних процесах – всі ці фактори стимулюють банки та державні органи регулювання гнучко та вчасно реагувати на сучасні світові тенденції. Глобалізаційні процеси поширились і на фінансову сферу та призвели до фінансової глобалізації, ключовими ознаками якої є значний вплив діяльності міжнародних фінансових інститутів, інтеграційні процеси у фінансовій сфері та впровадження фінансових інновацій.

Глобалізація сприяє підвищенню конкуренції, у тому числі й фінансової між країнами. Важливим є визначення основних недоліків вітчизняного ринку банківських послуг та можливих інструментів подолання цих недоліків для забезпечення інтеграційних процесів на ринку банківських послуг України.

У теперішній час ринок банківських послуг України є найбільш розвиненим фінансовим ринком, який в значній мірі впливає на розвиток держави як на макро-, так і на мікрорівні. Успішне функціонування ринку банківських послуг забезпечує задоволення потреб у банківському обслуговуванні як населення, підвищуючи його життєвий рівень шляхом надання споживчих кредитів, так і малий та середній бізнес через кредитування вітчизняних товаровиробників.

Наукові дослідження вітчизняних науковців [118, 151, 239, 268] засвідчують, що в аспекті входження України до світового фінансового ринку пріоритетним завданням для Національного банку України є розбудова стійкої, ефективної та конкурентоспроможної банківської системи, яка б сприяла довгостроковому економічному зростанню країни, її фінансовій безпеці та була здатна без загроз національним інтересам інтегруватися у світовий фінансовий простір [118].

З боку держави були зроблені перші кроки щодо урегулювання якості послуг, що надаються фінансовими установами, в тому числі банками. Кабінетом Міністрів України було схвалено Стратегію реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012–2017 роки [242], метою якої є забезпечення балансу прав і обов'язків фінансових установ і споживачів фінансових послуг, належного рівня надання таких послуг, забезпечення гарантії недоторканності прав споживачів фінансових послуг.

В цьому аспекті уваги заслуговують результати наукових досліджень [49, 65, 118, 268] щодо підвищення якості банківських послуг, а також зміцнення рівня конкурентоспроможності банків України в цілому. На думку багатьох науковців [49] запровадження та використання у діяльності банків новітніх технологій та методів управління фінансовими потоками, що виникають у процесі банківського обслуговування можуть забезпечити належний рівень банківського обслуговування та максимальне задоволення потреб клієнтів, так і зміцнити вітчизняний банківський сектор.

Одним з ефективних шляхів підвищення ефективності банківської діяльності, в тому числі, управлінням банківськими послугами, є впровадження та використання логістичного підходу у діяльності банків. Як свідчать дослідження [36], банки що впровадити логістичний підхід до деяких аспектів своєї діяльності мають значні прибутки, високий рівень конкурентоспроможності та займають вагому ринкову нішу.

Стрімкий розвиток інформаційних технологій та зростання конкуренції на ринку банківських послуг спричиняє необхідність активізації інноваційної діяльності банків і застосування новітніх методів управління банківськими послугами, що стає можливим саме завдяки використанню логістичного підходу у діяльності банків.

Дослідження науковців [49] свідчать, що в останні роки європейські банки витрачають значні фінансові ресурси на інноваційну діяльність, зокрема, адаптацію та оптимізацію мереж розподілу і збуту банківських продуктів та послуг до нових потреб клієнтів. При цьому, в структурі інноваційної діяльності більшості українських банків основну частку становить запозичення зарубіжного досвіду та технологій.

Також в останній час актуальності набуває надання нетрадиційних та інноваційних банківських послуг як одного з напрямків застосування логістичного підходу у діяльності банків. Така ситуація пов'язана необхідністю підвищення рівня банківського обслуговування та зниженням рівня доходності традиційних послуг банків. Запровадження та надання нетрадиційних та інноваційних банківських послуг у майбутньому може забезпечити підвищення ефективності діяльності банків та високий рівень конкурентоспроможності вітчизняного ринку банківських послуг [11, 314].

Сучасний стан та можливі напрями розвитку у контексті забезпечення інтеграційних процесів ринку банківських послуг України за рахунок використання сучасних методів управління та ефективного державного регулювання банківської діяльності наведено на рис. 2.22.

Як видно з рис. 2.22, істотною проблемою ринку банківських послуг є нераціональна територіальна структура та незбалансованість регіонального розвитку, що характеризується високою концентрацією банків та їх активів у найбільших містах України та недостатньою кількістю банків та відсталістю банківського сектору в інших регіонах [49, 192]. Така ситуація потребує невідкладного вирішення та впровадження дієвих методів підвищення рівня конкурентоспроможності банків тих регіонів, в яких це є необхідним.

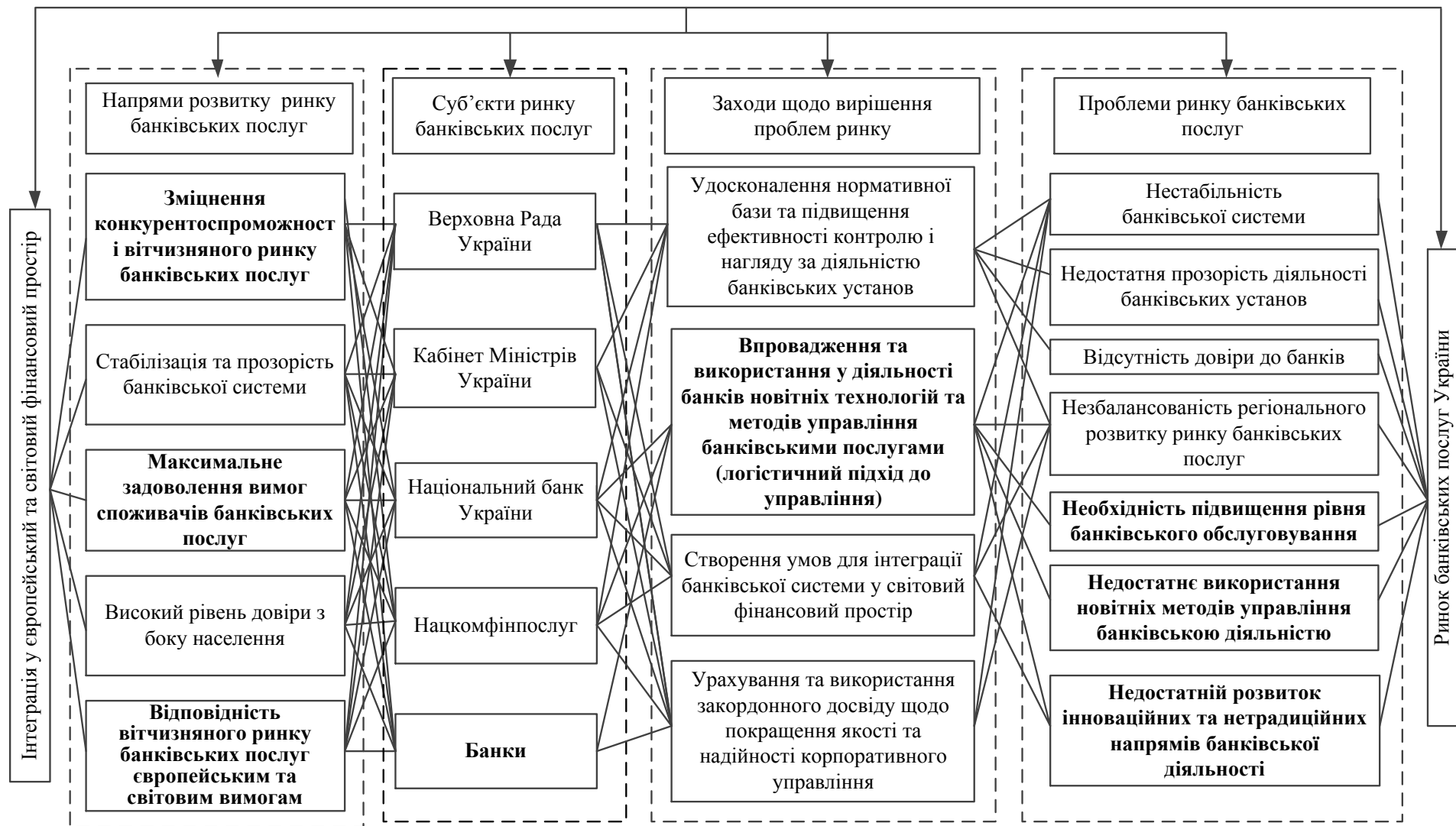


Рис. 2.22. Розвиток ринку банківських послуг України у контексті забезпечення інтеграційних процесів

Більшість науковців [49, 65, 118, 151, 192, 239, 268] характеризують ринок банківських послуг наявністю таких проблем, як відсутність довіри до банків з боку населення, особливо після фінансової кризи 2008 року; недостатня прозорість діяльності банківських установ; незбалансованість регіонального розвитку ринку банківських послуг (див. рис. 2.22).

Результати аналізу та узагальнення праць економістів [49, 65, 151, 192, 239, 268] засвідчують, що для вирішення існуючих проблем та розвитку вітчизняного ринку банківських послуг необхідно проведення низки заходів як з боку держави, так і з боку самих банківських установ.

Для розв'язання існуючих проблем ринку банківських послуг України необхідне проведення з боку держави таких заходів, як удосконалення нормативної бази з питань банківської діяльності з метою її адаптації до вимог законодавства Європейського Союзу та Базельського комітету з питань банківського нагляду; подальше створення умов для інтеграції вітчизняної банківської системи у світовий фінансовий простір. З боку ж самих банків доцільним є впровадження та використання у своїй діяльності новітніх технологій та методів управління банківськими послугами, зокрема, використання логістичного підходу у своїй діяльності; урахування та використання закордонного досвіду з метою покращення якості та надійного корпоративного управління у банках (див. рис. 2.22) [49, 118, 151, 192, 239, 268].

Відповідно до Закону України «Про банки та банківську діяльність» [205] та Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [222] основними державними органами, що здійснюють регулювання ринку банківських послуг є Національний банк України та Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Органами законодавчої та виконавчої влади, що координують основні напрями розвитку ринку банківських послуг України є Верховна Рада та Кабінет Міністрів України (див. рис. 2.22).

Розглянемо більш детально один з заходів вирішення проблем ринку банківських послуг – впровадження та використання у діяльності банків новітніх технологій та методів управління банківськими послугами (логістичний підхід до управління) (див. рис. 2.22).

У сучасних умовах господарювання підприємств та установ використання логістики стає одним із найважливіших чинників забезпечення конкурентоспроможності бізнесу та максимального задоволення потреб споживачів.

Як свідчать наукові дослідження [33] логістика поступово розширює межі свого традиційного застосування, і набуває актуальності у тих сферах, де нещодавно не використовувалась.

Результати сучасних наукових досліджень як закордонних [86], так і вітчизняних вчених [16] у сфері банківської діяльності засвідчують, що актуальності набувають питання впровадження та використання логістичного підходу в управлінні банківською діяльністю.

Відповідно до результатів наукових досліджень [16] банк є логістичною системою, для забезпечення ефективного функціонування якої необхідним є використання методів та прийомів логістичної науки.

У зв'язку із специфікою функціонування банківських установ вважаємо доцільним уточнити та адаптувати основні теоретичні аспекти визначення логістики до особливостей банківської діяльності.

Гаджинський А. М. [45] стверджує, що логістика є процесом управління матеріальними та відповідними їм інформаційними потоками. Оскільки у банківській діяльності відсутній матеріальний потік, а головним є фінансовий потік, тому основною задачею логістики у банківській діяльності є ефективне управління фінансовими потоками та відповідними інформаційними потоками.

Семененко О. І. та Сергеев В. І. [233] зауважують, що логістика є наукою про управління матеріальними потоками, пов'язаної з ними інформацією, фінансами та сервісом в певній мікро-, мезо-, макроекономічній системі для досягнення поставлених перед нею цілей з оптимальними витратами ресурсів. Відповідно до наведеного визначення логістика у діяльності банку може бути пов'язана із управлінням фінансовими, інформаційними та сервісними потоками банку для досягнення відповідних цілей з оптимальними витратами ресурсів.

Також логістику пов'язують із процесом оптимізації руху матеріалів, транспортних систем, регулюванням матеріальних ресурсів [233]. У зв'язку із чим, логістика у банківській діяльності може бути спрямована на оптимізацію процесу управління фінансовими ресурсами банку.

Відповідно до визначення Амельницької О. В. [5], логістика – це раціоналізація поточкових процесів у рамках керованої системи з позиції єдиного матеріалопровідного ланцюга, інтеграція окремих частин якого здійснюється на технічному, технологічному, економічному, методологічному

рівнях, а мінімізація витрат часу і ресурсів досягається шляхом оптимізації наскрізного управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками. Відповідно до особливостей діяльності банку, дане визначення логістики пов'язане із раціоналізацією поточкових процесів банківської установи з позиції логістичного ланцюга, інтеграція окремих частин якого здійснюється на технічному, технологічному, економічному, методологічному рівнях, а мінімізація витрат часу та фінансових ресурсів досягається шляхом оптимізації управління фінансовими та інформаційними потоками.

У науковій літературі [315] є визначення логістики, яке пов'язане із плануванням, організацією та управлінням діяльністю, в результаті чого надаються товари або послуги. Відповідно до такого визначення, логістика у банківській діяльності може бути визначена як наука про організацію та управління діяльністю банку, результатом чого є надання банківських послуг.

Також, логістику пов'язують із організацією, плануванням, контролем та просуванням товарного потоку від проектування і закупівель через виробництво та розподіл до кінцевого споживача з метою задоволення вимог ринку з мінімальними операційними та капітальними витратами [272]. З цієї позиції логістика у банківській діяльності – це організація, управління, контроль та генерація фінансового потоку від залучення до розміщення фінансових ресурсів у якості банківських послуг клієнтам з метою задоволення їх потреб у банківському обслуговуванні відповідно до вимог ринку з мінімальними операційними витратами.

Кожний теоретичний аспект визначення логістики відповідно до особливостей банківської діяльності має певні відмінності від традиційного трактування цього поняття, що дає підстави стверджувати, що в управлінні банківською діяльністю та банківськими послугами більш доречним є використання саме логістичного підходу, а не логістики в її традиційному розумінні. Тому, під логістичним підходом до управління банківськими послугами будемо вважати впровадження основних теоретико-прикладних засад логістики в процес управління з урахуванням їх адаптації до особливостей банківської діяльності.

Логістичний підхід до управління банківськими послугами передбачає необхідність розглядання його як процесу, що пов'язаний з формуванням фінансових, інформаційних та сервісних потоків (рис. 2.23).

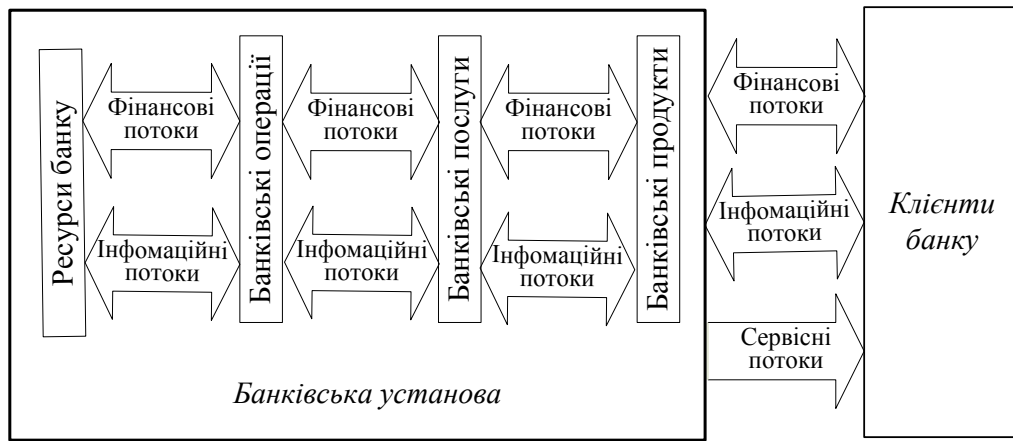


Рис. 2.23. Логістичний підхід до управління банківськими послугами

Відповідно до рис. 2.23 процеси здійснення банківських операцій та надання банківських послуг генерують сукупність взаємопов'язаних фінансових та інформаційних потоків, що утворюють сервісні потоки

Фінансові потоки банків включають грошові потоки, які можна розділити на дві групи: грошові потоки, що обслуговують рух товарних потоків та самостійні грошові потоки, які безпосередньо не пов'язані з процесом руху товарів, робіт та послуг [86]. Фінансові потоки банків утворюються також за рахунок формування ланцюгів вартості, бо надання кожної банківської послуги – це, перш за все – витрати, який здійснює банк, а сплачує – клієнт.

Логістичний підхід, разом із маркетинговим підходом, до управління банківськими послугами зумовлює формування ланцюга вартості для клієнтів банку з точки зору лояльності. З одного боку, банк повинен витратити додаткові кошти на програми лояльності, а з іншого – наявність лояльних клієнтів зменшує витрати на залучення потенційних клієнтів.

Основою управління фінансовими потоками є наявність оперативної та достовірної облікової інформації, що формується на базі бухгалтерського та управлінського обліку. Склад такої інформації може бути досить різноманітним: інформація щодо надання кредитів про лізингові та факторингові операції, залучення різноманітних видів вкладів у межах депозитних і ощадних операцій тощо [31]. Така інформація формує відповідні інформаційні потоки, що обслуговують фінансові та сервісні потоки.

Сервісний потік – це певний набір нематеріальних благ, одержуваний клієнтами відповідно до їх потреб. Потік послуг може відігравати головну роль у задоволенні потреб клієнтів у поєднанні з іншими потоками [43].

Логістичний підхід до управління банківськими послугами зосереджує на результаті процесу управління банківськими послугами – на банківському продукті та на задоволенні потреб клієнтів банку. Просування сервісного потоку від постачальника банківської послуги, тобто від самого банку, до споживача банківської послуги – клієнта банку, супроводжується формуванням та подальшим споживанням розроблених відповідно до потреб ринку банківських продуктів. Банківський продукт може включати в себе декілька банківських послуг, комплексне надання яких клієнтові може в найбільшій мірі задовольнити його потреби у банківському обслуговуванні.

Логістичний підхід до управління банківськими послугами враховує часові та просторові параметри цього процесу. Сукупність фінансових, інформаційних та сервісних потоків, що циркулюють між банківською установою та клієнтами у процесі банківського обслуговування є інтегрованими логістичними потоками. Такі потоки характеризуються часовими та просторовими параметрами.

Часові параметри логістичних потоків та процесів в банку визначаються циклом проведення банківських операцій та надання банківських послуг. Швидкість виконання кожної конкретної операції у банку істотно впливає на якість банківських послуг та на загальний рівень банківського обслуговування, основною метою якого є максимально швидке задоволення потреб клієнтів. В цьому аспекті особливої уваги заслуговує оснащення сучасними інформаційними технологіями банківської установи, оскільки це дозволяє спростити та скоротити за часом будь-яку банківську операцію.

Просторові параметри логістичних потоків та процесів в банку визначають їх спрямованість та послідовність. Завдяки оптимізації або раціоналізації просторових параметрів логістичних потоків та процесів в банку, можуть бути поєднані в один логістичний ланцюг усі ланки, що пов'язані фінансовими, інформаційними, сервісними потоками, що забезпечить можливість ефективного управління цими потоками і процесами в межах єдиної системи, в якості якої в цьому випадку розглядається цей логістичний ланцюг.

Управління логістичним ланцюгом включає планування всіх потоків, процесів, контроль над ними, починаючи від залучення ресурсів і закінчуючи їх просуванням у формі банківських продуктів клієнтам банку [149].

Логістично-маркетинговий підхід до управління банківськими послугами має прояв у концепції управління ланцюгами попиту (Demand Chain Management) [149]. Такий підхід до управління банківськими послугами

передбачає врахування інтересів кінцевих користувачів як головного джерела координації, що орієнтує банк на створення нової ринкової цінності для клієнта в процесі надання банківських послуг.

Застосування логістичного підходу до управління банківськими послугами є ефективним та дієвим; забезпечує раціональне управління фінансовими, інформаційними та сервісними потоками банку; сприяє максимальному задоволенню потреб клієнтів у якісному та доступному банківському обслуговуванні; дозволяє отримати синергетичний ефект, який підвищує конкурентоспроможність банку на ринку банківських послуг.

Впровадження та використання логістичного підходу до управління банківською діяльністю, зокрема, банківськими послугами, дозволить вирішити низку актуальних для вітчизняного ринку банківських послуг проблем таких, як незадовільна якість банківських послуг; недостатнє використання новітніх методів управління банківською діяльністю; недостатній розвиток інноваційних та нетрадиційних напрямів банківської діяльності(див. рис. 2.22).

В результаті комплексного запровадження та використання логістичного підходу у банківській діяльності можливим є зміцнення конкурентоспроможності вітчизняного ринку банківських послуг, забезпечення задоволення вимог у банківському обслуговування споживачів банківських послуг та приведення вітчизняного ринку банківських послуг у відповідність до європейських та міжнародних вимог (див. рис. 2.22). Таким чином, використання логістичного підходу у банківській діяльності є суттєвим чинником ефективного розвитку та забезпечення інтеграційних процесів на ринку банківських послуг України.

Розглянемо більше детально такий напрям розвитку ринку банківських послуг, як максимальне задоволення вимог споживачів банківських послуг (див. рис. 2.22) через надання інноваційних та нетрадиційних банківських послуг.

Сучасний стан ринку банківських послуг України характеризується появою різноманітних інноваційних та нетрадиційних банківських послуг, що надаються як населенню, так і суб'єктам господарювання. Як засвідчують результати наукових досліджень [36, 49, 118, 192, 268, 271], особливе місце серед нетрадиційних банківських послуг займає послуга факторингу, використання якої надає суб'єктам господарювання низку вагомих переваг. До таких переваг можна віднести прискорення оборотності оборотного капіталу,

збільшення кількості покупців продукції підприємств, забезпечення їх конкурентоспроможності, можливість залучення додаткових позикових коштів, поліпшення платоспроможності.

Не зважаючи на те, що у більшості розвинутих країнах світу масштаби факторингових операцій є значними та постійно зростають, про що свідчать статистичні джерела [304], для вітчизняного фінансового ринку послуга факторингу є все ще новою. Однак, не дивлячись на повільний розвиток вітчизняного ринку факторингових послуг, обсяги проведення таких операцій постійно збільшуються [304]. Факторингове обслуговування на фінансовому ринку надають переважно банки, серед яких ПАТ «Укресімбанк», ПАТ «Укрсоцбанк», ВАТ «Сведбанк», ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» [27].

Як засвідчують результати наукових досліджень [27, 263] вагомими перепонами, що ускладнюють активний розвиток ринку факторингових послуг України залишаються необізнаність потенційних споживачів таких послуг щодо ефективності та переваг використання такого загальноприйнятого у міжнародній практиці методу управління діяльністю підприємства; висока вартість послуги факторингу порівняно із іншими кредитними послугами; відсутність забезпечення банками гнучких умов надання факторингового обслуговування клієнтів відповідно до індивідуальних потреб кожного споживача таких послуг; відсутність професійних навичок та досвіду роботи учасників на ринку факторингових послуг; підвищена ризикованість операцій факторингу.

В цьому аспекті актуальним є питання пошуку ефективного підходу до управління послугою факторингу з метою задоволення вимог усіх учасників кредитної угоди таких, як банк (фактор), підприємство-клієнт (позичальник) та підприємство-дебітор (боржник). Задоволення вимог сторін угоди пов'язане із забезпеченням таких умов, за яких буде знайдено компроміс між доходом, що отримує банк за факторингове обслуговування та прийнятних умов кредитування для підприємства-клієнта і підприємства-дебітора з врахуванням тих переваг, що отримує кожен учасник факторингової операції.

У процесі факторингового обслуговування утворюється складний логістичний ланцюг, що може включати послідовність від залучення фінансових ресурсів банком та їх розміщення у вигляді банківської послуги підприємству-клієнту до створення та реалізації матеріального продукту

підприємством-дебітором. Процес факторингового обслуговування потребує використання дієвих методів управління з метою максимального задоволення потреб кожного суб'єкта такого логістичного ланцюга. В цьому аспекті актуальності набуває питання удосконалення управління послугою факторингу на підставі логістичного підходу з метою забезпечення розвитку вітчизняного ринку факторингових послуг.

Методичний підхід для управління послугою факторингу та формування оптимальних умов такого обслуговування, на наш погляд, повинен ґрунтуватись на таких вихідних умовах та економічних результатах, що пов'язані із адміністративними витратами банку, підприємства-клієнта, підприємства-дебітора в результаті проведення факторингової операції; розміром фінансування (обсягом факторингової угоди); прибутками від проведення факторингової операції, що отримують всі учасники угоди; загальним економічним ефектом для банку, підприємства-клієнта та підприємства-дебітора.

Особливістю запропонованого методичного підходу є те, що, на відміну від існуючих підходів він спрямований на отримання певних синергетичних ефектів, що виникають в логістичному ланцюгу в результаті інтеграції його учасників (банка/фактора, підприємства-клієнта /позичальника та підприємства-дебітора/боржника). Саме спрямованість управління факторинговою операцією на отримання максимальної ефективності всього логістичного ланцюга дозволить його оптимізувати та задовольнить інтереси всіх його ланок, що буде, сприяти поширенню факторингових операцій на ринку фінансових послуг.

У разі ефективної діяльності щодо усунення існуючих проблем ринку банківських послуг як з боку держави, так і з боку самих банків можливим є забезпечення інтеграційних процесів та розвитку вітчизняного ринку банківських послуг за такими напрямками :

- зміцнення конкурентоспроможності ринку банківських послуг;
- стабілізація та прозорість банківської системи;
- забезпечення максимального задоволення вимог споживачів банківських послуг;
- досягнення високого рівня довіри з боку населення;
- забезпечення відповідності вітчизняного ринку банківських послуг європейським та світовим вимогам (див. рис. 2.22).

Успішне вирішення основних проблем вітчизняного ринку банківських послуг забезпечить не лише стабільний розвиток банківського сектору та економіки країни в цілому, але й надасть нові можливості та переваги від виходу на світові фінансові ринки. При цьому, особливої уваги заслуговує діяльність самих банківських установ та забезпечення ними ефективного управління своєю діяльністю на підставі логістичного підходу.

2.6. Можливості інтеграції послуг короткострокового кредитування для мінімізації їх ризиків

Банківський кредит відіграє одну з найважливіших ролей у стимулюванні відтворювальних процесів в економіці як головне джерело забезпечення грошовими ресурсами поточної господарської діяльності підприємств незалежно від форми власності та сфери господарювання.

Необхідність кредитних відносин пов'язана з об'єктивною розбіжністю у часі руху матеріальних і грошових потоків, що виникає в процесі відтворення суспільного продукту, в одних сферах господарства здійснюються вивільнення коштів, в інших – виникає потреба в них. Зняти таку розбіжність і дозволяє кредит.

Терміни «кредитні відносини», «кредит», «кредитування» та подібні в цьому дослідженні застосовуються до банківського кредитування, де кредитором виступає банк, а позичальником – певна юридична особа-клієнт.

Метою кредитних відносин для банку є одержання прибутку (проценту за надання позикових коштів), а для позичальника – задоволення тимчасової потреби у додаткових грошових ресурсах. Кредитні операції банків залишаються головним видом активних операцій, в який вкладається переважна більшість залучених банками ресурсів.

Кредитні послуги банків класифікуються за різними суттєвими ознаками – позичальником, строком, призначенням фінансування, ступенем забезпеченості та іншими. За цільовим призначенням банківське кредитування можна розділити на дві загальні групи – фінансування обігових коштів клієнта та фінансування оновлення чи придбання його основних засобів.

Вітчизняна практика банківського кредитування поєднує кілька видів фінансування оборотних коштів клієнта, включаючи пряме надання кредитних коштів (здебільшого короткострокових), операції репо, комплекс операцій з векселями. Найбільш розповсюдженим залишається пряме банківське кредитування.

В процесі дослідження було розглянуто найбільш вживані кредитні послуги (види кредитування), що пропонуються банками на вітчизняному ринку для фінансування обігових коштів підприємства. Такими видами є кредитна лінія (під терміном кредитна лінія мається на увазі як поновлювальна, так і не поновлювальна лінія (кредит)), овердрафт і факторинг [119]. Результати порівняння основних характеристик цих видів кредитування, особливостей та умов їх надання наведено в табл. 2.31.

Як видно з табл. 2.31, кожен вид кредитування задовольняє окремі потреби клієнта. Овердрафт серед інших видів фінансування оборотного капіталу має досить певне призначення – є інструментом підтримання короткострокової ліквідності клієнта, яким останній може скористатися для виконання своїх зобов'язань перед контрагентами за умов тимчасової відсутності надходжень на поточний рахунок. Тобто овердрафт оптимізує платіжний календар позичальника в межах від одного операційного дня до одного календарного місяця. Таке призначення обумовлює короткі терміни траншів в рамках ліміту овердрафту (до 30 днів), і таким чином сприяє, по-перше, зниженню кредитного ризику банку, по-друге, підтриманню сталого грошового потоку на рахунок позичальника. Крім того, дві вищевказані задачі також вирішуються тим, що сума ліміту овердрафту прямо пов'язана з сумою поточних надходжень на рахунки клієнта протягом календарного періоду часу.

Короткий термін траншу та залежність від надходжень на рахунки обумовлюють виникнення специфічних ризиків кредитування за овердрафтом. Дослідження овердрафтного кредитування та методів аналізу проблем знайшли провадження у наукових працях вітчизняних та іноземних вчених – Грищенко О.О. [56, 57, 58], Зінченко В.В. [89], Нагребельної В.І. [163], Орехова Д.В. [176]. З метою детального дослідження ризиків на основі досвіду надання послуг овердрафту в банку було виділено та досліджено множину елементів проблем, на які наражається банківська установа у процесі кредитування клієнтів за овердрафтом. Визначені елементи згруповані за видами ризиків, їх нумерація надана за загальним переліком.

Таблиця 2.31

Порівняння основних характеристик короткострокового кредитування обігових коштів клієнта

Характеристика послуги	Факторинг	Кредитна лінія	Овердрафт
Основна потреба, що задовольняється послугою	Фінансування обігових коштів прискоренням обігу дебіторської заборгованості; отримання комплексу додаткових послуг	Фінансування обігових коштів, забезпечення збільшення їх обсягів	Фінансування обігових коштів, покриття касових розривів
Термін кредитного траншу в рамках фінансування	Залежить від терміну товарного кредиту за контрактом, зазвичай до 90 днів	Зазвичай до 12 місяців	Зазвичай до 30 днів
Управління клієнтом кредитною заборгованістю в межах оформленого ліміту	Отримання траншів пов'язане з оформленням певного пакету документів (заяви про отримання, додаткової угоди, передачі пакету накладних тощо); погашення траншів потребує оформлення платіжного доручення або очікування надходження повної суми від дебітора		Фінансування надається простим оформленням клієнтом та виконанням банком платіжного інструменту; погашення автоматичне за рахунок поточних надходжень
Витрати клієнта	Сталі – залежать від суми та строку погашення наданого траншу		Мінімізовані за рахунок гнучкого управління залишком заборгованості
Розмір фінансування	Залежить від кредитоспроможності клієнта і дебітора, але не перевищує 100% суми рахунку-фактури	Залежить від кредитоспроможності клієнта та потреби в обігових коштах	Залежить від кредитоспроможності клієнта та обсягів грошових надходжень на рахунки клієнта в банку

Закінчення табл. 2.31

Характеристика послуги	Факторинг	Кредитна лінія	
Сторони угоди	Банк, клієнт, дебітор	Банк, клієнт	
Джерело повернення коштів	Прямі грошові надходження від дебітора (боржника)	Грошові надходження клієнта (позичальника)	Прямі грошові надходження від на рахунок
Аналіз кредитоспроможності	Дебітора (боржника), клієнта (позичальника)	Клієнта (позичальника)	
Ресурси, які звичайно залучаються	Поточні пасиви	Поточні пасиви або ресурси фіксованої строковості залежно від строку траншу	Поточні пасиви
Необхідність забезпечення	Зазвичай ні	Залежить від суми фінансування	Залежить від суми фінансування
Додаткові послуги	Ведення обліку; адміністрування, колекторінг заборгованості; консалтинг	Ні	Ні
Сегмент клієнтів	Клієнти, що здійснюють сталі поставки продукції з коротким терміном товарного кредиту	Без особливих вимог	Клієнти, що мають диверсифіковані та регулярні надходження на рахунок
Переваги від використання послугою	Прискорення обігу оборотного капіталу; отримання додаткових послуг; отримання факторингу додатково до існуючого кредитного портфелю; хеджування ризиків клієнтів	Строки погашення траншів можуть бути значно довшими ніж при використанні факторингу чи овердрафту	Хеджування ризиків ліквідності клієнта через покриття касових розривів

Кредитний ризик:

- (1) загальна непередбачуваність майбутнього, зокрема – перспектив функціонування клієнта та його вхідного грошового потоку. В загальному сенсі цей фактор є об'єктивною характеристикою існування
- (2) непередбачуваність обсягів та дат надходжень на рахунки клієнта;
- (3) відсутність цілком достовірних способів прогнозування грошових надходжень;
- (4) відсутність швидкої, простої та достовірної оцінки кредитоспроможності позичальника;
- (5) відсутність визначення максимального кредитного навантаження за овердрафтом;
- (6) різні підходи до рівня глибини аналізу кредитоспроможності (цей фактор означає відсутність єдиного підходу до випадків та необхідності застосування підходів до повноти скороченого та повного аналізу кредитоспроможності залежно від суми кредитування та інших факторів);
- (7) різні підходи до визначення потреби клієнта в овердрафті;
- (8) різні переліки показників в оцінці кредитоспроможності позичальника;
- (9) відсутність обґрунтування обмежень кола споживачів та умов надання послуги;
- (10) забезпечення повернення овердрафту (цей фактор означає різноманітність підходів щодо надання забезпечених та не забезпечених овердрафтів, а у випадку надання забезпечених – щодо виду та обсягів забезпечення, яке вимагається, та відповідної суми ліміту овердрафту);
- (11) відсутність пакету заходів, що знижують ймовірність неповернення овердрафту;
- (12) відсутність чітких ознак ймовірного погіршення прогнозу погашення овердрафта;
- (13) несвоєчасне реагування на загрозу неповернення овердрафту;
- (14) відмова банком у подальшому кредитуванні у випадку гострої потреби клієнта;
- (15) визначення ризику неповернення та встановлення умов послуги, що не відповідають вимогам ситуації;
- (16) ймовірність непогашення овердрафту;
- (17) заходи з адміністрування кредиту, що не відповідають вимогам ситуації.

Ринковий ризик:

- (25) обмеження кола споживачів послуги;
- (26) втрата банком клієнта, якщо він незадоволений послугою;
- (28) зниження доходів та прибутку/збитки банку;
- (29) відсутність попиту на послугу через неконкурентноздатні умови.

Ризик ліквідності:

- (17) непередбачуваність фактичної потреби клієнта у грошових коштах на визначений момент часу;
- (18) непередбачуваність вхідного потоку грошових надходжень в банк та залишків коштів на рахунках;
- (19) непередбачуваність структури пасивів банку на визначений момент часу;
- (20) відмова у кредитуванні при відсутності ресурсів.

Процентний ризик:

- (21) відмова у кредитуванні при зміні ціни ресурсів;
- (22) зниження прибутковості операції при використанні стабільних за ціною ресурсів та недоотримання прибутку чи збитків, якщо ресурси з високоволатильною вартістю не використовуються;
- (23) непередбачуваність ціни ресурсів;
- (24) ймовірність збитків при використанні банком ресурсів з високоволатильною вартістю.

Між наведеними вище факторами ризиків були встановлені певні відносини та зв'язки, які обумовлені спрямованістю впливу залежності факторів одне від одного. Такі зв'язки були виражені математичними методами через матрицю залежностей. Методом ієрархій [37, 88], [145] було побудовано ієрархію факторів ризиків овердрафтного кредитування в банку. Вказана ієрархія складається з дев'яти рівнів [38].

Базовим фактором (9-й рівень) є загальна непередбачуваність майбутнього як об'єктивна характеристика існування (фактор (1)). Прогнозування майбутнього з певним рівнем імовірності цілком можливе, однак стабільність світової системи залежить від факторів, кількість яких постійно зростає, а контрольованість – зменшується. Завдяки процесам глобалізації інтегрованість національних економік в світову стає дедалі міцнішою, і кожен суб'єкт господарювання може відчувати вплив тих або інших подій регіонального, національного або світового масштабів. У вузькому сенсі вплив базового

фактора розповсюджується вище – на 8-й (фактор (2)) і 7-й рівні ієрархії – і обумовлює конкретні фактори (3), (17), (18) ризиків, що стосуються потоку грошових надходжень на рахунки клієнта, загального вхідного грошового потоку в банку, потреби клієнта в грошових коштах.

Шостий рівень ієрархії включає проблеми, з одного боку, вирішення яких з достатньою ймовірністю є цілком досяжним, а з іншого – які є базисним контрольованим рівнем для вирішення більш комплексних завдань управління ризиком в банку. Це фактори, на яких базується оцінка кредитоспроможності позичальника, моніторинг та адміністрування кредитів, та управління ліквідністю (фактори (5), (6), (7), (8), (12), (19)).

П'ятий рівень містить групи елементів (фактори (4), (9), (10), (11), (13), (23)), які є основними блоками узагальнених напрямів управління кредитуванням та ресурсами в банку. Кожен з елементів такої групи, як і фактори шостого рівня, можуть бути розв'язані з певним результатом, який у свою чергу має вплив на генерацію управлінських рішень.

Четвертий рівень ієрархії містить узагальнені напрями діяльності банку з управління кредитуванням в банку та використанням ресурсів при овердрафтному кредитуванні (фактори (15), (22), (24), (27)). На цьому рівні генеруються ті чи інші управлінські рішення, які формують ринкову позицію та напрями розвитку кредитної діяльності банку.

На третьому рівні розташовані фактори ((14), (20), (21), (25), (29)), які є з одного боку, одними з можливих видів реакції банку (виражених в управлінських рішеннях) на фактори ризиків нижчих рівнів ієрархії, з іншого – факторами, які прямо та опосередковано впливають на найвищий рівень ієрархії.

На другому рівні ієрархії присутні два фактори ризиків (кредитного (16) та ринкового (26)), що прямо та безпосередньо впливають на зниження доходів або наявності збитків банку.

На найвищому рівні ієрархії є ризик кінцевої мети існування банку як бізнес-установи, а саме ризик втрати прибутку та отримання збитків (28). Цей ризик загрожує існуванню банку як фінансової установи, уникнення якого можливе лише при уникненні всіх попередніх факторів ризику.

Таким чином, комплекс факторів ризику овердрафтного кредитування є взаємопов'язаною системою, в якій поєднується рівень задоволеності клієнта послугою, мінімізація кредитного ризику та задовільний рівень ліквідності.

Ліквідність в розрізі овердрафтного кредитування полягає в забезпеченні сталих вхідних грошових потоків на рахунки клієнтів банку, що дає можливість виконувати платежі клієнтів, надавати транші в рамках існуючих лімітів та погашати заборгованість інших. При цьому ліквідність має взаємопов'язаний характер – можливість кредитування та розрахункового обслуговування банком залежить від наявності вхідних потоків, а вхідні потоки в банк залежать від спроможності самого банку виконувати свої зобов'язання за кредитними лімітами та поточною заборгованістю.

Привабливим для всіх учасників кредитування є поєднане фінансування позичальника одночасно з відкриттям йому в банку лімітів овердрафта і факторинга. Поєднання двох видів короткострокового кредитування надає низку переваг:

- клієнт протягом свого фінансово-виробничого циклу зазнає розриву між інвестуванням власних коштів в оплату постачальникам та отриманням коштів від покупців. За використання факторингу тривалість такого розриву скорочується, і складається з двох періодів – строків між оплатою постачальникам та відвантаженням товару, і між відвантаженням товару до моменту фінансування банком накладних. Факторинг дає змогу скоротити розрив на строк з надання накладної в банк до надходження виручки від покупця. Овердрафт дозволяє хеджувати ризик ліквідності клієнта у період між оплатою постачальникам та наданням накладної в банк.

- для банку – тому що кошти в короткостроковому користуванні (овердрафт) будуть повернені за рахунок операції факторингу, таким чином банк уникає залежності погашення кредитної заборгованості від поточних платежів. Окрім того, є можливість залучити до фінансування факторингу ресурси сталої строковості, тому що строк оплати накладної відомий заздалегідь. Це зменшує також процентний ризик та ризик ліквідності банку

Переваги надання одночасно клієнту лімітів факторингу та овердрафту мають також середньострокові перспективи – прискорення обігу оборотних коштів клієнта, тобто протягом певного періоду часу збільшується кількість разів обернення коштів, що приносять визначений прибуток. Це призводить до збільшення абсолютного розміру прибутку.

У банку з'являється можливість залучити контрагентів клієнта на обслуговування: постачальників – пропонуючи їм фінансування через факторинг зобов'язань позичальника; покупців – шляхом встановлення їм лімітів овердрафту.

Самому позичальнику це дає можливість отримувати більш лояльні умови поставок за рахунок збільшення строків товарного кредиту та скорочувати термін отримання коштів за профінансованими банком накладними (покупець, що має відкритий ліміт овердрафту, може здійснити оплату раніше обумовленого терміну). Частину своїх процентних витрат таким чином позичальник має змогу перекласти на своїх контрагентів.

Постійний розвиток та удосконалення спеціального кредитування у формі поєднання овердрафту та факторингу надає таким чином можливості до посилення зв'язків клієнтів та банків з існуючими контрагентами на ринку та залучення до співпраці нових.

2.7. Аналіз кредитоспроможності небанківських фінансових установ

У країнах з розвиненими ринковими відносинами небанківськими НФІ є пенсійні фонди, страхові, лізингові, інвестиційні та фінансові компанії. В Україні до небанківських кредитних установ також належать кредитні спілки та ломбарди, органи державного та акціонерного страхування, проте ці установи, згідно законодавства України не мають права здійснювати кредитну діяльність, а отже і не можуть називатися кредитними установами [259].

Фактично – це заклади, що не є банками, але здійснюють певні фінансові операції. Вони діють на основі відповідних нормативно-правових актів (в Україні – це закон «Про банки та банківську діяльність» [205]), але без ліцензії, що дає право на діяльність, притаманну лише банківським установам. Тобто небанківські установи в Україні не мають права приймати депозитні вклади та вести поточні рахунки клієнтів [205]. Однак, разом з тим, такі установи мають дещо спільне з банками [276]: функціонують у тому самому секторі грошового ринку, що й банки, у секторі опосередкованого фінансування; формуючи свої ресурси (пасиви), вони випускають, подібно до банків, боргові зобов'язання, які менш ліквідні, ніж зобов'язання банків, проте теж можуть реалізовуватися на ринку як додатковий фінансовий інструмент; розміщуючи свої ресурси в дохідні активи, вони купують боргові зобов'язання, створюючи, подібно до банків, власні вимоги до інших економічних суб'єктів, як активи банків.

Структуру системи небанківських фінансових установ наведено на рис. 2.23.

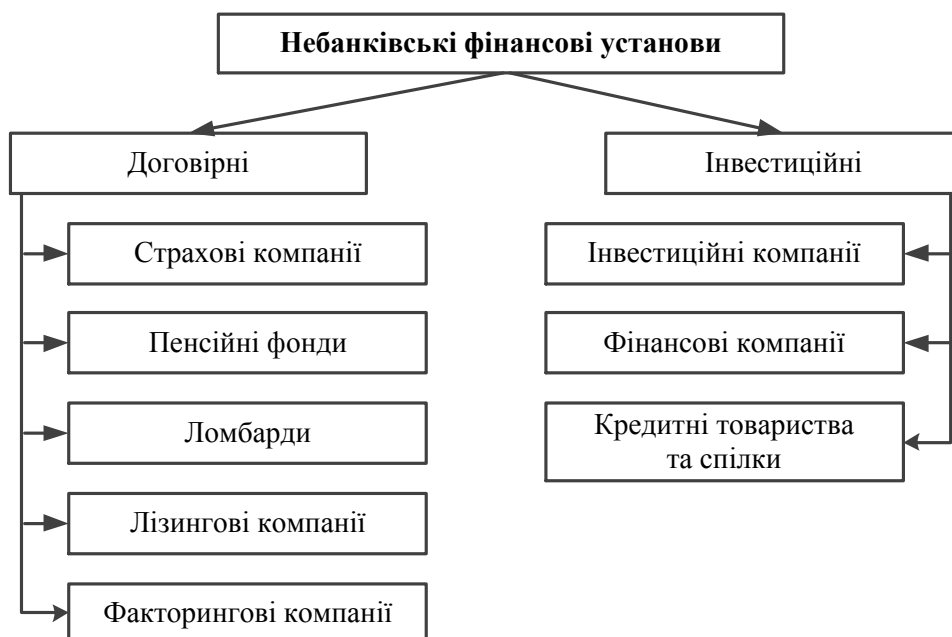


Рис. 2.23. Структура системи небанківських фінансових установ України

Оскільки, згідно із законодавством, діяльність небанківських фінансових установ не зачіпає процесу створення депозитів, залучення коштів здійснюється двома способами: на договірних засадах; шляхом продажу посередником своїх цінних паперів (акцій, облігацій).

Дослідницькою базою були три фінансові компанії, які розташовуються та ведуть свою діяльність на території України, а саме ТОВ "Фінансова компанія "Власний Дім", ТОВ "Фінансова компанія "Регіон капітал" та ТОВ "Фінансова компанія "Промінвест" усі вони розташовані у м. Києві.

У табл. 2.32 наведено результати розрахунку фінансових коефіцієнтів відповідно до [212] для подальшого визначення класу кредитоспроможності досліджуваних фінансових установ.

Виходячи з наведених вище розрахунків, можна зробити висновок, що завдяки тому, що ТОВ "Фінансова компанія "Власний Дім" майже не має поточної заборгованості, вона має можливість використовувати власні кошти для обороту, коефіцієнт покриття має дуже високий показник у 2012 році, та вже у 2013 році він значно зменшується, відповідно зменшується проміжний коефіцієнт покриття, що говорить про очікувану спроможність боржника погасити борг у короткостроковому періоді.

Результати розрахунку фінансових коефіцієнтів фінансових установ

Період, р.	Значення коефіцієнта за роками								
	К1 – коефіцієнт покриття (ліквідність третього ступеня)	К2 – проміжний коефіцієнт покриття	К3 – коефіцієнт фінансової незалежності	К4 – коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	К5 – коефіцієнт рентабельності власного капіталу	К6 – коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від операційної діяльності (ЕВІТ)	К7 – коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від звичайної діяльності (ЕВІТДА)	К8 – коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком	К9 – коефіцієнт оборотності оборотних активів
ТОВ "Фінансова компанія "Власний Дім"									
2012 р.	96,82	96,10	0,989	1154,50	0,0013	0,065	0,033	0,00135	0,027
2013 р.	55,70	55,38	0,980	519,87	0,0004	-0,479	-0,020	0,00035	0,030
ТОВ "Фінансова компанія "Регіон капітал "									
2012 р.	4,33	4,33	0,999	1,00	0,0014	0,140	0,015	0,0008	1,167
2013 р.	18,50	12,13	0,999	1,00	0,0013	0,058	0,017	0,0008	2,180
ТОВ "Фінансова компанія "Промінвест"									
2012 р.	5,20	4,40	0,999	1,0	0,0006	0,03	0,04	0,0008	11,3
2013 р.	6,40	3,80	0,997	1,0	0,0001	0,04	0,07	0,0008	12,1

ТОВ "Фінансова компанія "Власний Дім" має стабільний рівень фінансової незалежності, адже власний капітал установи покриває усі довгострокові зобов'язання. Фінансова компанія функціонує завдяки власному капіталу, та майже не має інвестованих коштів, про що говорить коефіцієнт рентабельності власного капіталу, що зменшується у динаміці. Коефіцієнт рентабельності за фінансовою і операційною діяльністю зменшується у динаміці, що є негативною характеристикою, та говорить про високий рівень амортизації. Також спостерігається зниження мобільності оборотних активів по рокам, що є також негативним показником.

Для визначення класу платоспроможності ТОВ "Фінансова компанія "Власний Дім", слід розрахувати його інтегральний показник.

Модель розрахунку інтегрального показника боржника - юридичної особи визначається не рідше ніж один раз на рік, виходячи з максимального значення питомої ваги доходу від певного виду діяльності (у процентах) у загальному обсязі чистого доходу (виручки), отриманого від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Розрахунок інтегрального показника ТОВ "Фінансова компанія "Власний Дім" за формулою наведено нижче:

$$Z = 0,025 \times K1 + 2,7 \times K3 + 0,005 \times K4 + 0,13 \times K7 + 2,4 \times K8 - 0,93;$$

$$Z(2012) = 0,025 \times 96,82 + 2,7 \times 0,989 + 0,005 \times 1154,5 + \\ + 0,13 \times 0,033 + 2,4 \times 0,00135 - 0,93 = 10,06;$$

$$Z(2013) = 0,025 \times 55,7 + 2,7 \times 0,98 + 0,005 \times 519,87 + \\ + 0,13 \times (0,02) + 2,4 \times 0,00035 - 0,93 = 10,02.$$

Згідно із положенням «Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» [4] ТОВ "Фінансова компанія "Власний Дім" можна віднести до 1 класу боржника, який становить значення більше ніж 2 за інтегральним показником.

Наступним досліджуваним об'єктом є ТОВ "Фінансова компанія "Регіон капітал", що також знаходиться у м. Києві, Україна.

Отже, ТОВ "Фінансова компанія " Регіон капітал " має прогресивний показник ліквідності у динаміці, за рік примноживши цей показник майже в 4 рази, завдяки зниженню поточних зобов'язань, підвищилась платоспроможність у короткостроковому періоді. Але так само, як у попередньої компанії коефіцієнт рентабельності власного капіталу є незмінним у динаміці. Також не змінюється показник рентабельності активів за чистим прибутком, оскільки хоч підприємство має прибуток, він є незначним.

Виходячи із розрахованих показників, нижче наведено формулу розрахунку інтегрального показника для ТОВ "Фінансова компанія " Регіон капітал ".

Розрахунок інтегрального показника за формулою:

$$Z = 0,025 \times K1 + 2,7 \times K3 + 0,005 \times K4 + 0,13 \times K7 + 2,4 \times K8 - 0,93;$$

$$Z (2012) = 0,025 \times 4,33 + 2,7 \times 0,987 + 0,005 \times 1 +$$

$$+ 0,13 \times 0,015 + 2,4 \times 0,0008 - 0,93 = 1,9;$$

$$Z (2013) = 0,025 \times 18,5 + 2,7 \times 0,99 + 0,005 \times 1 +$$

$$+ 0,13 \times 0,017 + 2,4 \times \times 0,0008 - 0,93 = 2,27.$$

ТОВ "Фінансова компанія " Регіон капітал " можна віднести до 2 класу кредитоспроможності боржника, що говорить про його високий рівень надійності.

Остання компанія, що була досліджена є Товариство з обмеженою відповідальністю "Фінансова компанія "Промінвест", що має стабільний стан та незначні коливання у динаміці, так коефіцієнт ліквідності дещо підвищився, що говорить про зростання уваги до управління установою та збільшення мобільності ліквідних активів, що дозволить підприємству зменшувати короткострокову заборгованість. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу зменшується у динаміці, завдяки зростанню чистого прибутку підприємства. Високим є показник коефіцієнта оборотності оборотних активів, що є позитивною тенденцією.

Виходячи із розрахованих показників, нижче наведено формулу розрахунку інтегрального показника для ТОВ "Фінансова компанія "Промінвест":

$$Z=0,025 \times K1 + 2,7 \times K3 + 0,005 \times K4 + 0,13 \times K7 + 2,4 \times K8 - 0,93;$$

$$Z (2012) = 0,025 \times 5,2 + 2,7 \times 0,999 + 0,005 \times 1 + 0,13 \times 0,04 + 2,4 \times 0,0008 - 0,93 = 1,95;$$

$$Z (2013) = 0,025 \times 6,4 + 2,7 \times 0,997 + 0,005 \times 1 + 0,13 \times 0,07 + 2,4 \times 0,0008 - 0,93 = 1,93.$$

Інтегральний показник досліджуваного підприємства зменшується у динаміці, але не суттєво, так як і попереднє підприємство, воно займає 2 клас кредитоспроможності боржника.

Отже слід зазначити, що найвищий клас кредитоспроможності, та відповідно найменш ризиковим для кредитування є ТОВ "Фінансова компанія "Власний Дім".

Розглядаючи структуру фінансової, зокрема, банківської системи нашої держави, можна зробити висновок про її відповідність загальноприйнятим європейським моделям, як приклад – схожість системи універсальних комерційних банків України та Німеччини. В рамках загальносвітової тенденції до універсалізації діяльності фінансових структур, банки займають домінуюче становище. Проте небанківські фінансові установи завойовують ринок фінансових

послуг досить активно. На сьогодні основними причинами такого поступу можна назвати: стрімкий розвиток фондового ринку та сек'ютиризація активів; необхідність задоволення вузького попиту при якому присутність банків обмежено; потреба в більш прибутковому інвестуванні заощаджень домашніх господарств; спроби зменшення тиску жорстких вимог банківського кредитування.

Зростання конкуренції на вітчизняному ринку фінансових послуг відображається на розширенні спектру фінансових послуг, котрі у свою чергу допомагають формуванню стабільності та добробуту наших громадян.

Оскільки небанківські фінансові інститути становляться все більш разгалуженими, вони автоматично займають частину фінансового ринку в цілому, відповідно від їх фінансового стану залежить стабільність фінансового ринку в цілому. Співпраця з іншими фінансовими інститутами, а саме кредитування один-одного для збільшення оборотних активів та можливостей окремої фінансової установи є загальною ринковою тенденцією. Саме тому питання адекватної оцінки ризику є першочерговим як для безпеки кредитування, так і для забезпечення стійкого функціонування фінансового ринку.

Таким чином всі суб'єкти фінансового ринку повинні чітко розуміти, що у випадку потреби в фінансовій підтримці, вони повинні забезпечити збалансованість своїх активів та пасивів в рамках отримання вищого класу кредитоспроможності та стабільності свого функціонування в цілому.

Висновки за розділом 2

За результатами дослідження, поведеного у розділі 2 роботи, отримано такі висновки.

У науковій літературі мотиви інтеграції банків з іншими небанківськими інститутами неправомірно обмежуються лише потребами розрахунково-касового обслуговування, дистриб'юторської співпраці, оптимізації поточної діяльності, комплексного обслуговування клієнтів, розширення спектра фінансових послуг, формування інтегрованого фінансового продукту, виходу на різні сегменти фінансового ринку тощо.

В теорії переважає фрагментарний підхід до висвітлення особливостей та механізму участі банків в інтеграційних об'єднаннях саме з метою здійснення спільного інвестування. Автором окреслено коло та досліджено можливості

отримання додаткових переваг від інвестиційної інтеграції як банками, так і небанківськими посередниками в Україні. Так, наприклад, перспективним напрямками та перевагами можна вважати:

1) для банківсько-страхової інвестиційної інтеграції – інвестування в емітовані банками корпоративні цінні папери, отримання довгострокових фінансових ресурсів від страховиків, страхування специфічних інвестиційних ризиків, надання та отримання комплексних послуг з інвестиційного банкінгу тощо;

2) для інтеграції банків та НПФ – інвестування в корпоративні цінні папери банків, створення банками корпоративних пенсійних фондів; надання послуг зберігача ресурсів, управління активами тощо;

3) для інтеграції банків та ІСІ – введення в структуру банку компанії з управління активами ІСІ, участь банків у незалежних інвестиційних фондах в якості партнерів з обмеженою відповідальністю, виконання банком функції дистриб'ютора інвестиційних послуг ІСІ тощо;

4) для інтеграції банків та лізингових компаній – управління ризиком ліквідності та об'єктом застави, створення афільованих лізингових компаній, випуск облігацій та євробондів тощо.

Систематизація конвергентно-інтеграційних механізмів взаємодії між інвестиційними посередниками дозволило стверджувати, що питання визначення організаційних форм спільного інвестування все ще залишається дискусійним. На основі критичного узагальнення переваг та недоліків (з погляду ефективності спільної інвестиційної діяльності) ФПГ, консорціуму, асоціації, союзу, стратегічного альянсу, картелю, синдикату та тресту автором визначено основні фактори невідповідності цих організаційних форм створення інтеграційних об'єднань умовам ефективної діяльності на інвестиційному ринку.

Останнім часом значного розвитку набули фінансові конгломерати, які, відповідно до Директиви 2002/87/ЄС, можуть поєднувати діяльність на банківському і страховому сегментах фінансового ринку, а також на страховому та інвестиційному. Таким чином, метою їх створення є розширення спектру фінансових послуг клієнтам та представленості на всіх сегментах фінансового ринку. Наряду з фінансовими конгломератами, які є висококонвергентними інтегрованими фінансовими посередниками, автором пропонується виділяти ще й інвестиційні консорціуми, які, на відміну від перших, мають виконувати специфічні функції та функціонувати лише на одному сегменті фінансового ринку – інвестиційному ринку.

На основі порівняння механізму участі банків у відокремленому та спільному інвестуванні автором обґрунтовано можливості отримання в межах інвестиційного консорціуму цілого ряду додаткових переваг, зокрема, щодо згладжування протиріч у характері інвестування та споживання на короткотерміновому та довгостроковому часовому горизонті, делегування функцій моніторингу в межах проектного менеджменту та проектного фінансування, забезпечення ліквідності, подолання асиметрії ринкової інформації про інвестиційні можливості тощо.

Запропановане методичне забезпечення управління капіталізацією банку, що базується на визначенні оптимального методу її підвищення та на відміні від існуючих дозволяє урахувати інтегральний рівень стабільності капіталу та адекватності його до ризиків. За результатами апробації методичного забезпечення на реальних статичних даних щодо функціонування українських банків було встановлено, що пріоритетним методом підвищення рівня капіталізації банку є злиття та поглинання.

Встановлено, що у разі ефективної діяльності щодо усунення існуючих проблем ринку банківських послуг як з боку держави, так і з боку самих банків, можливим є забезпечення інтеграційних процесів та розвитку вітчизняного ринку банківських послуг за такими напрямками: зміцнення конкурентоспроможності ринку банківських послуг; стабілізація та прозорість банківської системи; забезпечення максимального задоволення вимог споживачів банківських послуг; досягнення високого рівня довіри з боку населення; забезпечення відповідності вітчизняного ринку банківських послуг європейським та світовим вимогам.

Отже, підсумовуючи, можна зробити висновок, що злиття та поглинання є більш привабливим шляхом вирішення проблем, ніж банкрутство та ліквідація банку, при яких втрачається довіра не лише до конкретного банку, але й до банківської системи в цілому, що в свою чергу не може не вплинути на стан економіки країни.

3. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

3.1. Обґрунтування доцільності впровадження обов'язкового накопичувального рівня пенсійної системи України

Пенсійні системи всіх постсоціалістичних країн базувалися на солідарній системі, в якій державний пенсійний фонд виконував функцію перерозподілу суспільного доходу між працюючим населенням та пенсіонерами, а розмір пенсії не значно залежав від розміру попередніх внесків до фонду. В результаті переходу до ринкової економіки всі країни зіткнулися зі схожими проблемами: дефіцит бюджету Пенсійного фонду внаслідок економічного спаду, розвитку малих та середніх підприємств та самозанятості, старіння нації, низький вік виходу на пенсію. Це призвело до посилення податкового тиску на компанії, які сплачували внески в розмірі 20–45% від фонду оплати праці [282, с. 20], що дестимулювало створювати нові робочі місця та підвищувати рівень зарплат. Така ситуація знижує потенціал розвитку економіки та, в сукупності з демографічною кризою, підвищує навантаження на державні фінанси.

У зв'язку з цим метою роботи є пошук оптимальних напрямів удосконалення системи пенсійного забезпечення в Україні.

Об'єктом дослідження є система пенсійного забезпечення.

Предметом дослідження є процес формування та перерозподілу фінансових ресурсів у системі пенсійного забезпечення.

Аналіз світового досвіду, зокрема публікацій експертів Світового Банку Р. Роша та Д. Віттаса [324] і Р. Хольцмана [282], дозволив виявити основні закономірності функціонування пенсійних систем.

Слід зазначити, що в сучасній фінансовій практиці існує значна кількість схем пенсійного забезпечення. В економіках різних країн системи пенсійного забезпечення будуються на основі використання однієї схеми чи на основі поєднання декількох видів схем. В цілому класифікація пенсійних схем представлена на рис. 3.1.

Як видно з рис. 3.1, що всі пенсійні схеми можна розподілити за трьома рівнями.

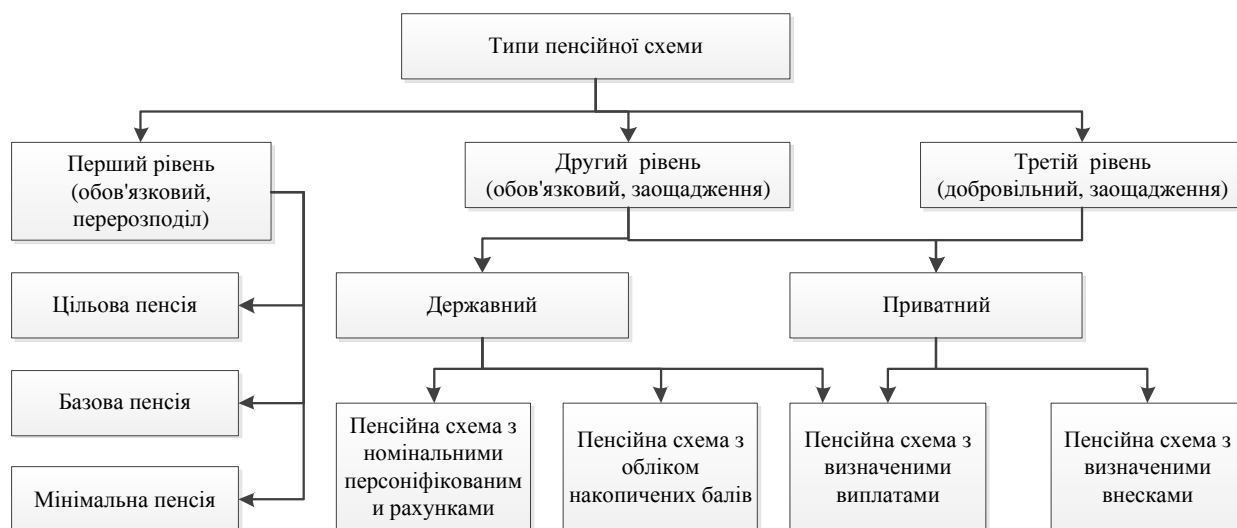


Рис. 3.1. Класифікація типів пенсійних схем

Завдання першого рівня є забезпечення перерозподілу фінансових ресурсів з метою забезпечення мінімальних стандартів життя для людей похилого віку та недопущення бідності. Цей рівень є обов'язковим і він присутній у пенсійних схемах всіх країн Організації економічної співдружності та розвитку (OECD) та інших країнах.

В Україні цей рівень представлений солідарною системою пенсійного забезпечення та системою соціального захисту населення. Пенсійні схеми, що використовуються на першому рівні згруповано у три основні типи:

- цільова пенсія – пенсійна схема за якої визначається рівень доходу майбутнього пенсіонера з інших наявних джерел (а в деяких країнах і розмір активів у власності) і встановлюється доплата у вигляді державної пенсії для доведення сукупного доходу до певного рівня; при цьому розмір пенсії є більшим для осіб, що мають менший рівень доходу;

- базова пенсія – пенсійна схема за якої розмір виплат є однаковим для всіх учасників або залежить виключно від трудового стажу;

- мінімальна пенсія – пенсійна схема за якої розмір державної виплати встановлюється як доплата для громадянина для досягнення певного цільового рівня, проте на відміну від цільової пенсії не враховує інші джерела доходу окрім пенсії.

Пенсійні схеми другого рівня розподіляються насамперед в залежності від адміністратора схеми – державного органу чи фінансової установи (приватні схеми). В цілому на другому та третьому рівні виділяють 4 типи пенсійних схем:

– пенсійна схема з визначеними виплатами – розмір пенсії залежить від терміну сплати внесків (страхового стажу) та розміру доходів з яких сплачуються внески; адміністратор схеми несе зобов'язання по забезпеченню рівня дохідності необхідного для проведення виплат;

– пенсійна система з обліком накопичених балів – при сплаті внесків учаснику нараховується встановлена кількість балів; розмір пенсії визначається як сума накопичених балів за весь період помножена на вартість 1 балу; ця схема відрізняється від схеми з визначеними виплатами непрямим зв'язком між розміром пенсії та розміром внесків, а також тим, що схема з визначеними виплатами є здебільшого повністю або частково фондована, тобто забезпечена резервами для майбутніх виплат; бальна схема є здебільшого «солідарною» – поточні внески використовуються для поточних виплат;

– пенсійна схема з визначеними внесками – пенсійні виплати розраховуються виходячи із розміру внесків та розміру інвестиційного доходу, що отримав адміністратор схеми; розмір інвестиційного доходу не є гарантованим, проте ця схема є повністю фондована – всі зібрані внески не можуть бути використані для виплат іншим учасникам та інвестуються у фінансові та матеріальні активи;

– пенсійна схема з номінальними персоніфікованими рахунками – ця схема схожа до схеми з визначеними внесками, проте індивідуальні пенсійні рахунки не є повністю забезпеченими резервами та не належать учаснику (тобто існують виключно облікові записи), хоча норма дохідності здебільшого гарантується державним органом.

Для вирішення проблем із фінансуванням пенсійних виплат, більшість країн у період з 1998 року запровадили багаторівневу систему пенсійного забезпечення. Так, 12 країн запровадили обов'язковий накопичувальний рівень, залишивши солідарну систему. При цьому 5 країн провели часткову чи повну модернізацію I рівня. Варто відзначити, що лише Чехія та Словенія не запровадили обов'язковий накопичувальний рівень. Серед інших проаналізованих країн слід відзначити, що солідарна система, поряд із обов'язковою накопичувальною, функціонує в Швеції (система з визначеними внесками аналогічна українській) та у Швейцарії (система з визначеними виплатами). Натомість у Чилі, Данії та Австралії повністю відмовилися від обов'язкового другого рівня пенсійної системи [324, с. 3].

Україна в процесі реформування пенсійної системи внесла зміни до пенсійної системи та, поряд із системою соціального забезпечення, що має ознаки базової

пенсії, запровадила схему з обліком балів, встановивши залежність між внесками (в процесі трудової діяльності) та розміром призначених пенсійних виплат. В подальшому при реформуванні пенсійної системи запроваджено персоналізований облік (схема з номінальними рахунками) для нових учасників ринку праці. Проте ця реформа не принесла очікуваного ефекту та де-факто не діє. В той же час у 2004 році запроваджено недержавне накопичувальне пенсійне забезпечення (схема із визначеними внесками третього рівня). Подальша реформа передбачала впровадження, поряд із бальною схемою, обов'язкової схеми з визначеними внесками на другому рівні пенсійної системи з поступовим переведенням схеми у приватний сектор. Ця частина реформи була призупинена через дефіцит бюджету адміністратора існуючої державної пенсійної схеми – Пенсійного Фонду України та відповідно до законодавчих актів може бути продовжена не раніше 2015 року.

Проте ефективність української пенсійної системи все ще залишається низькою. Для порівняння проаналізовано частку витрат на пенсійне забезпечення у структурі ВВП країни, що представлено на рис. 3.2 [189, 316].

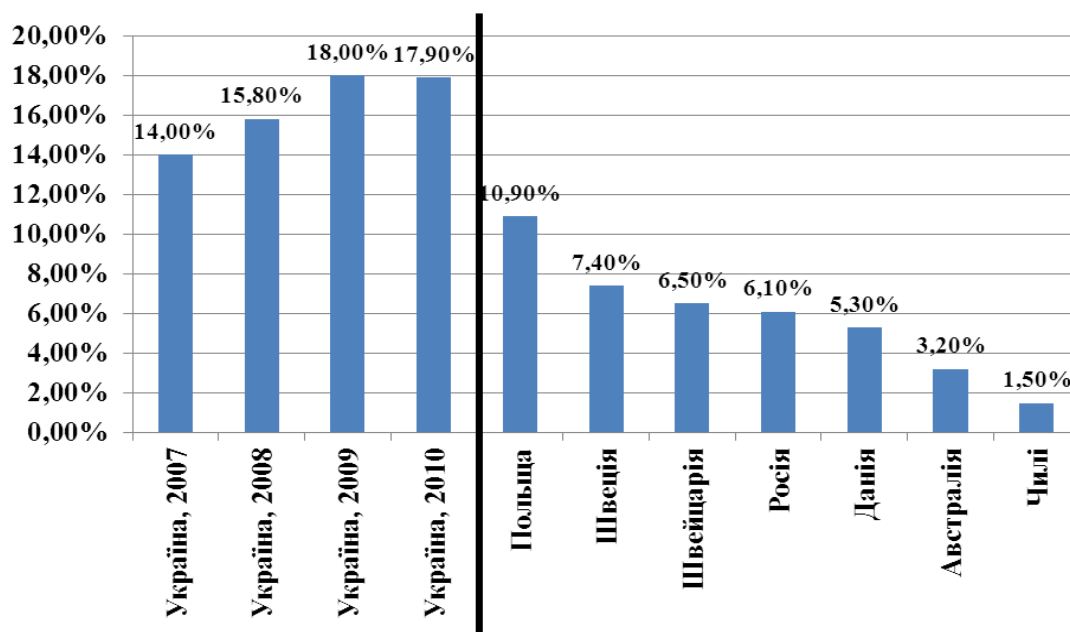


Рис. 3.2. Витрати на пенсійне забезпечення в солідарній системі (у % до ВВП)

Як видно з рис. 3.2, в Україні витрати на державне пенсійне забезпечення є одними з найвищих в світі та мають тенденцію до зростання, на відміну від країн що реформували свої пенсійні системи, в яких спостерігається скорочення частки витрат у ВВП.

У той же час криза 2008 року та сучасний стан економіки в країнах Організації економічної співдружності та розвитку (ОЕСД) продемонстрували необхідність подальшого розвитку пенсійної системи. Зокрема провідними фахівцями організації виділено основні напрямки подальшого розвитку пенсійних систем [317]:

- впровадження та збільшення рівня покриття обов'язковим та добровільним схемами пенсійного забезпечення;

- достатність рівня пенсійного забезпечення (державного та недержавного) для підтримання рівня життя в старості;

- фінансова стійкість та доступність пенсійного забезпечення для платників податків та вкладників;

- мінімізація впливу пенсійної системи на прийняття рішення щодо терміну виходу на пенсію; стимулювання довшого строку зайнятості населення із зростанням тривалості життя;

- зниження рівня адміністративних витрат на збір внесків, виплати та управління пенсійними фондами;

- диверсифікація джерел фінансування пенсій між різними типами адміністраторів (державні та приватні) та різними типами фінансування (фондовані схеми, солідарна система), та впровадження заходів щодо захисту виплат від дії різних факторів ризику та невизначеності;

- інші заходи короткострокового характеру: податкове стимулювання, формування резервів в державній пенсійній системі, освітні програми тощо.

Пенсійна система в Україні, що активно реформувалася в період з 2004 по 2008 роки також зазнала впливу економічної кризи. Зокрема відтік капіталу спричинив спад на фондовому ринку та суттєво знизив дохідність недержавних пенсійних фондів, що представлена на рис. 3.3 [174].

Як видно з рис. 3.3, НПФ зазнавали реальних збитків впродовж 2008 та в 1 кварталі 2012 року. Найвища дохідність у посткризовий період зафіксована у 2013 році – 17,8%, найнижча у 2008 – (-15,7%). Середньорічна реальна дохідність за проаналізований період склала 5,0%, що є достатнім показником для довгострокових інвестицій. Підтвердженням цього є дані щодо реальної дохідності інвестицій у країнах ОЕСД [318]. Так за період 2008-2012 року реальна дохідність коливалася в межах від -5,2% (в Естонії) до 6,1% (в Данії). В цілому тільки у 8 країнах із 34 середньорічна дохідність складала більше 1%. У

2011 році річна дохідність в Україні склала близько 5,6%, а середня дохідність в країнах OECD – (-1,8%). В 2012 році дохідність в Україні знизилася до 3,8%, а країнах OECD збільшилася до 5,1%.

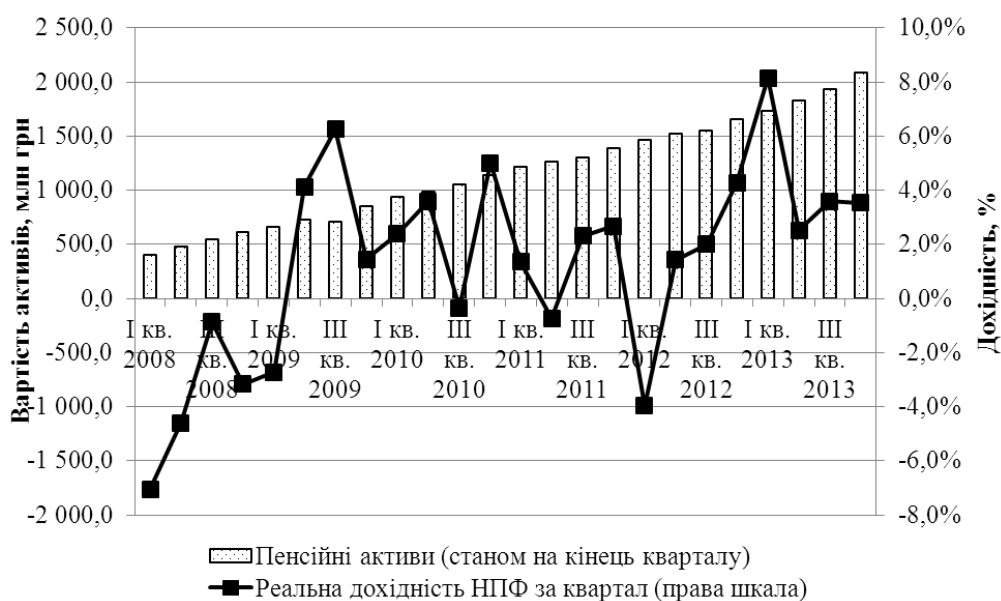


Рис. 3.3. Реальна дохідність НПФ у 2008–2013 роках

Збитки фінансових установ на ринку недержавного пенсійного забезпечення у 2008 році та недостатня дохідність у подальших періодах у порівнянні з банківськими депозитами та іншими активами спричинили зниження зацікавленості учасників у такій схемі формування пенсійних заощаджень. Тому кількість учасників пенсійних фондів залишалася практично незмінною протягом 5 років (рис. 3.4) [174].

Виходячи з даних рис. 3.4, система добровільного пенсійного забезпечення станом на кінець 2012 року покривала 2,9% економічно активного населення. Порівнюючи цей показник з кількістю учасників добровільних недержавних пенсійних схем у країнах OECD, що складає в середньому 41,4% [318], можна зробити висновок, що за критеріями збільшення покриття громадян пенсійними схемами та диверсифікації джерел доходу українська пенсійна система значно відстає від сучасних світових тенденцій. При цьому варто відзначити, що обов'язкові приватні схеми (в країнах де вони функціонують) додатково покривають 57% населення. Низький рівень диверсифікації джерел доходів приводить не тільки до зниження рівня життя пенсіонерів, а й до підвищення ризику функціонування пенсійної системи в цілому.

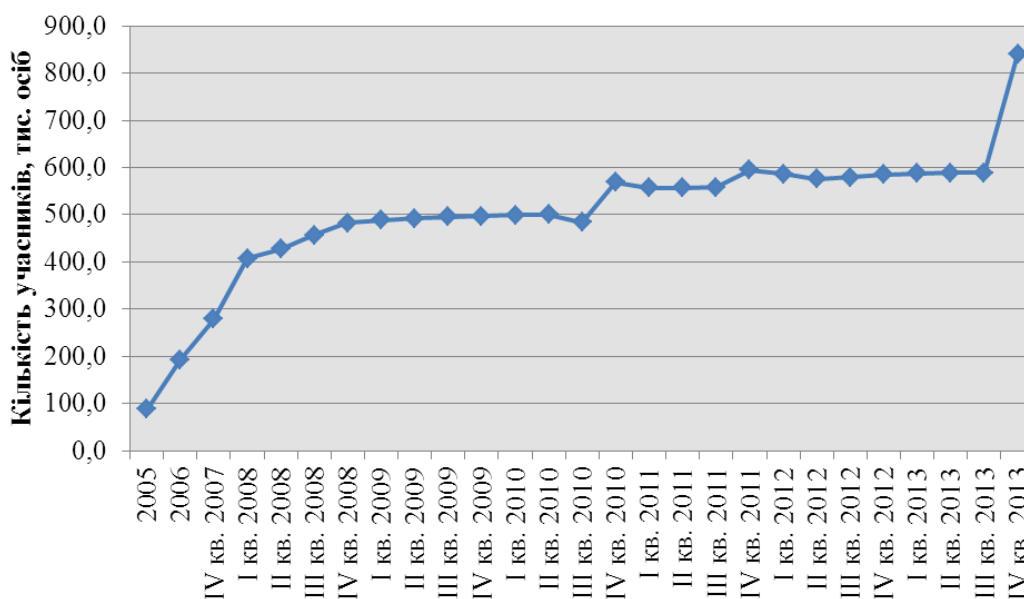


Рис. 3.4. Кількість учасників НПФ в Україні

Аналіз рівня витрат на адміністрування недержавних пенсійних схем в Україні, що представлено на рис. 3.5, дозволив встановити надзвичайно високу вартість управління пенсійними фондами.

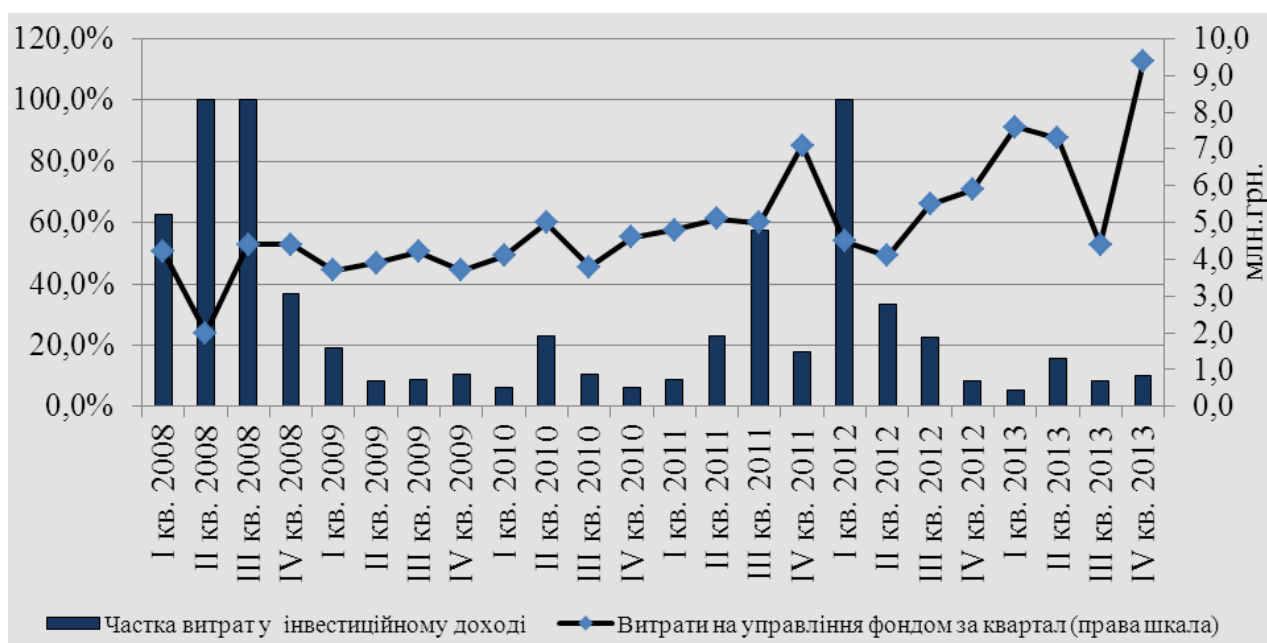


Рис. 3.5. Вартість управління активами НПФ

Частка витрат у інвестиційному доході НПФ України, як представлено на рис. 3.5, протягом 2008–2013 року коливалася від 6,2 % до 100 %. Насамперед на цей показник впливало декілька факторів:

- низький рівень доходу у 2008 та 2012 роках;
- невелика кількість активів в управлінні фінансовими установами (всього 0,1% від ВВП [189] у порівнянні з 35% від ВВП у країнах ОЕСД [318]), що збільшує частку постійних витрат у структурі – негативний ефект операційного важеля;

- високі базові тарифи на адміністрування НПФ у зв'язку низькою кількістю учасників та високою собівартістю (представництва, програмне забезпечення).

Для аналізу вартості управління пенсійними фондами у зарубіжних країнах визначено відношення витрат на управління до загальної вартості активів в управлінні. За результатами аналізу виявлено, що рівень витрат за цим показником у 2012 році складав від 0,1% у Данії до 3,8% у Сербії. Середнє значення показника у 26 проаналізованих країнах Європи склало 0,9% [318]. В Україні у 2012 році аналогічний показник склав 1,3%. Це свідчить про те, що загальний рівень тарифів відповідає європейському рівню. Подальше розширення ринку сприятиме зниженню вартості обслуговування в наслідок конкуренції між фінансовими установами. Це також сприятиме підвищенню ефективності їх діяльності та якості послуг.

За результатами аналізу можна стверджувати, що в Україні потрібно продовжити реформування пенсійної системи відповідно до рекомендацій міжнародних організацій та практики країн ЄС.

У табл. 3.1 проаналізовано основні напрямки реформування пенсійної системи у країнах членах ОЕСД за період з 2009 до 2013 років [317].

Як видно з табл. 3.1, 10 із 19 країн в тій чи іншій мірі враховують фактор тривалості життя при розрахунку пенсійних виплат. Таке коригування відбувається або через коефіцієнти ануїтетних виплат або через підвищення мінімального віку, що дає право на пенсію. В той же час 14 країн підвищили пенсійний вік та заклали тенденцію до вирівнювання пенсійного віку чоловіків та жінок. В довгостроковій перспективі всі країни члени ОЕСД планують досягти рівня пенсійного віку не менше 65 років.

Іншим аспектом реформ є стимулювання людей пенсійного віку залишатися на ринку праці. В державних програмах встановлюються коригуючі коефіцієнти – бонуси для більш пізнього виходу та вирахування для раннього виходу на пенсію.

Короткострокового ефекту в зарубіжних країнах очікують від зниження рівня індексації для існуючих пенсіонерів з високим рівнем доходу та від скасування податкових пільг.

Таблиця 3.1

Реформи та післяреформаційні зміни в пенсійних системах зарубіжних країн за 2009–2013 роки

Країна	Тип реформи					
	Пенсійний вік	Коригування при достроковому чи пізньому виході на пенсію	Метод розрахунку пенсії	Зв'язок із тривалістю життя чи фінансовою стійкістю системи	Пенсійні схеми з визначеними внесками	Інші
Австралія	Підвищення пенсійного віку для жінок з 60 до 65 років. Поступове зростання пенсійного віку для обох статей з 65 до 67 років	Зміна в схемі визначення рівня доходу, що дає право на отримання державної пенсії				Підвищення дисконтних ставок при розрахунку державних пенсій в залежності від рівня доходу
Австрія	Пенсійний вік для жінок прирівняний до пенсійного віку чоловіків. Підвищений вік для дострокового виходу на пенсію на 1,5 роки. Право виходу на пенсію в проміжку між 62 та 65 роками	Введення знижок до розміру пенсій при ранньому виході. Заборона використання заощаджень при достроковому виході на пенсію	Для розрахунку пенсій обираються від 15 до 40 найкращих періодів	Дискусії щодо встановлення коригуючого коефіцієнту в залежності від стану пенсійної системи		Зниження ставки умовно нарахованого доходу. Зниження рівня індексації для більш високого рівня пенсій
Чехія	Поступове збільшення пенсійного віку до 65 років	Зміни у знижках і надбавках при достроковому та пізньому виході на пенсію	Збільшення мінімального страхового стажу з 25 до 35 років			
Фінляндія		Збільшення норми нарахування (вартості 1 року страхового стажу) для працюючих у віці від 63 до 67 років	Розрахунок пенсії за даними від 10 останніх років до середнього за весь період відрахувань	Мультиплікатор в залежності від очікуваного рівня тривалості життя		Базовий рівень державної пенсії встановлюється в залежності від рівня доходу. Підвищений рівень коригування для давніх доходів. Нижчий рівень індексації для пенсій, що виплачуються

Продовження табл. 3.1

Країна	Пенсійний вік	Коригування при достроковому чи пізньому виході на пенсію	Метод розрахунку пенсії	Зв'язок із тривалістю життя чи фінансовою стійкістю системи	Пенсійні схеми з визначеними внесками	Інші
Франція	Підвищення пенсійного віку до 62 років	Зміни у рівнях коригування пенсій при достроковому чи пізньому виході на пенсію в державних та корпоративних пенсійних схемах	Збільшено мінімальну тривалість страхового стажу. Розрахунок пенсії проводиться не на базі найкращих 10, а на базі найкращих 25 років	Подальше збільшення мінімального страхового стажу в залежності від змін у тривалості життя		Цільовий рівень пенсійного доходу на рівні не менше 85% від мінімальної зарплати. Більш ефективна система коригування пенсій в залежності від змін цін.
Німеччина		Зниження виплат при виході на пенсію у віці до 65 років		Зниження рівнів індексації та перерахунків через погіршення стану пенсійної системи	Добровільні пенсійні схеми з податковими пільгами	Поступове зниження податкових пільг для пенсійних доходів
Греція	Збільшення пенсійного віку з 58 до 65 років			Пенсії будуть пов'язані із тривалістю життя починаючи з 2020 року		
Угорщина	Поступове збільшення пенсійного віку з 55 років для жінок та 60 років для чоловіків до 62 років	Одинаковий рівень нарахувань для різних періодів. Раніше більш ранні відрахування оцінювалися за вищим ставками	Пенсій розраховуються в залежності від валових а не чистих доходів	Тривалість життя впливає на ставки розрахунку ануїтетів в схемах з визначеними внесками	Схеми із визначеними внесками закриті в 2012 році	Відміна мінімальних пенсій. Зниження рівня індексації пенсійних виплат. Пенсійні виплати оподатковуються
Італія	Поступове збільшення пенсійного віку з 55 років до 60 років для жінок та з 60 до 65 років для чоловіків. Подальше збільшення пенсійного віку для всіх категорій до 67 років	Зміна коефіцієнтів оцінки пенсійних внесків (страхового стажу) при ранньому виході на пенсію.	Вимоги до отримання підвищених пенсій за вислугу років збільшені з 37 до 40 років	Тривалість життя впливає на рівень ануїтетних виплат		Зниження рівня індексації для високих пенсій. Перехід від схеми з визначеними до схеми з номінальними накопичувальними рахунками

Продовження табл. 3.1

Країна	Пенсійний вік	Коригування при достроковому чи пізньому виході на пенсію	Метод розрахунку пенсії	Зв'язок із тривалістю життя чи фінансовою стійкістю системи	Пенсійні схеми з визначеними внесками	Інші
Японія	Збільшення пенсійного віку з 60 до 65 років		В доходи, що використовуються для розрахунку пенсій включаються бонуси	Виплати коригуються для врахування коефіцієнту утримання		Знижений рівень дохідності відрахувань
Мексика					Обов'язкова приватна пенсійна схема з фіксованими внесками замінила державну пенсійну програму з фіксованими виплатами	
Норвегія				Введено обов'язкове відрахування роботодавців до накопичувальної пенсійної схеми	З січня 2011 року введена накопичувальна пенсійна схема з номінальними рахунками	
Польща	Скасування права на дострокову пенсію для певних категорій працівників		Перехід від схеми з вибором найкращих 10 років для нарахування пенсій до середнього показника за весь страховий стаж	Фактор тривалості життя враховується при розрахунку ануїтетів в державних та приватних пенсійних схемах	Накопичувальна пенсійна схема обов'язкова для працівників до 30 років та нових працівників. Впровадження 2-х рівневої пенсійної системи (3,5% відраховується до приватної пенсійної схеми, 3,8% до схеми з номінальними рахунками)	Відмова від системи з визначеними внесками і перехід до системи з номінальними пенсійними рахунками. Скасування базових пенсій (солідарної системи).
Португалія	Пенсійний вік для отримання державної пенсії підвищений до 65 років	Встановлення надбавок для пізнього виходу на пенсію та вирахувань для раннього	Перехід від вибору 10 найкращих років до середнього доходу за весь страховий стаж для розрахунку пенсії	Очікуваний рівень тривалості життя коригує розмір виплат		Зниження рівня індексації для високого рівня пенсії

Продовження табл. 3.1

Країна	Пенсійний вік	Коригування при достроковому чи пізньому виході на пенсію	Метод розрахунку пенсії	Зв'язок із тривалістю життя чи фінансовою стійкістю системи	Пенсійні схеми з визначеними внесками	Інші
Словаччина	Збільшення пенсійного віку до 62 років		Перехід від вибору 5 найкращих років до середнього доходу за весь страховий стаж для розрахунку пенсії	Фактор тривалості життя враховується при розрахунку ануїтетів в накопичувальних пенсійних схемах. Пенсійний вік пов'язаний із тривалістю життя	Накопичувальні пенсійні схеми обов'язкові для нових працівників. Рівень відрахувань знижено до 4% з подальшим підвищенням до 6%	Відмова від схеми з фіксованими виплатами і перехід до системи з номінальними рахунками
Іспанія	Пенсійний вік збільшено до 67 років	Впровадження незначних надбавок для пізнього виходу на пенсію		Автоматичний зв'язок між розміром пенсії та очікуваною тривалістю життя		Впроваджені зміни до рівня нарахування на пенсійні внески
Швеція			В державній пенсійній схемі перехід до нарахування пенсій на основі середнього доходу за весь страховий стаж	Фактор тривалості життя враховується при розрахунку ануїтетів в накопичувальних пенсійних схемах. Коригування виплат в системі з номінальними рахунками в залежності від рівня фінансової стійкості системи	Накопичувальні пенсійні схеми є обов'язковими для всіх працівників. Корпоративні пенсійні програми переходять від схем з визначеними виплатами до схем з визначеними внесками	Скасування податкових пільг для пенсіонерів
Туреччина	Пенсійний вік збільшено до 65 років					Знижено рівень дохідності пенсійних внесків
Великобританія	Збільшено пенсійний вік для жінок до 65 років. Поступове підвищення пенсійного віку до 68 років	Збільшено надбавки до державної пенсії за пізній вихід				Збільшено розмір базової державної пенсії

В Україні процес реформування відбувається за схожим сценарієм. Зокрема проводиться збільшення пенсійного віку та впроваджені процедури коригування пенсійних виплат при більш пізньому виході на пенсію.

Проте в Україні призупинено впровадження обов'язкового накопичувального рівня пенсійної системи через дефіцит Пенсійного фонду України, що є адміністратором існуючої державної пенсійної схеми. Відсутність обов'язкового накопичувального рівня не дозволяє диверсифікувати пенсійні надходження, а отже розмір пенсійних виплат більше залежить від фінансової спроможності системи ніж від реального розміру внесків та страхового стажу учасника, оскільки існуюча бальна пенсійна схема є нефондовою.

Добровільна схема пенсійного забезпечення в Україні, незважаючи на податкові пільги, не користується попитом населення.

Отже впровадження обов'язкового накопичувального рівня пенсійної системи є необхідним для підтримання стійкості пенсійної системи та забезпечення достатнього рівня доходу для пенсіонерів.

Для визначення ефекту від впровадження накопичувального рівня пенсійної системи, проаналізовано коефіцієнти заміщення зарплати пенсійними виплатами. Розрахунок проведений на основі встановлених чи прогнозних рівнів внесків до накопичувального рівня та даних про середній розмір заробітної плати. Проте, зважаючи на відсутність гарантованих ставок по доходності пенсійних фондів із визначеними внесками та невизначеність майбутнього рівня зростання заробітних плат, в моделі встановлені певні допущення. Так, середньорічний темп приросту реальної заробітної плати встановлений на рівні 2% для всіх країн, а реальна доходність пенсійного фонду змодельована на рівні 2,5% (мінімальний очікуваний довгостроковий рівень доходності [317]) та 4,3% (середній очікуваний довгостроковий рівень доходності [317]). Виходячи з цих допущень також можна стверджувати, що всі фінансові потоки проіндексовані на рівень інфляції.

Для моделювання фази накопичення пенсійних внесків використано формулу майбутньої вартості ануїтету з постійним темпом приросту.

$$FV = \frac{A \cdot v \frac{1 + \frac{r}{m}}{1 + \frac{g}{m}}^{mn} - 1 \left(1 + \frac{g}{m}\right)^n}{\frac{r}{m} - \frac{g}{m}}, \quad (3.1)$$

де FV – майбутня (на момент виходу на пенсію) вартість пенсійних внесків в грн.;

A – розмір заробітної плати в грн.;

v – розмір внесків до накопичувального рівня (у % до заробітної плати)

r – ставка доходності пенсійних активів (% річних);

m – кількість нарахувань відсотків за рік та періодичність внесків ($m=12$);

n – термін накопичення в роках;

g – темп приросту реальної заробітної плати (% річних).

В моделі (3.1), для визначення розміру накопичених внесків на індивідуальному пенсійному рахунку встановлено, що період накопичення складає 40 років, що відповідає встановленому мінімальному страховому стажу, необхідному для встановлення пенсії за віком, який становить 30–35 років. Рівень відрахувань до обов'язкового накопичувального рівня визначено на рівні планового коефіцієнту передбаченого проектами законодавчих актів з пенсійного забезпечення [141].

Розмір пенсійних внесків розраховано за формулою приведеної вартості ануїтету.

$$P = \frac{FV \cdot \frac{r}{m}}{1 - \left(1 + \frac{r}{m}\right)^{-ml}}$$

де P – щомісячні пенсійні виплати;

FV – вартість накопичених (на момент виходу на пенсію) пенсійних внесків, грн.;

l – термін виплати пенсії в роках.

На рис. 3.6 представлено коефіцієнт заміщення для країн у розрізі різних видів пенсійних систем та різних сценаріїв економічного розвитку. Дані щодо існуючих або планових внесків до другого (обов'язкового накопичувального) та першого (обов'язкового, солідарного) рівнів системи в різних країнах, а також рівнях середніх зарплат та пенсій отримані із статистичних джерел [282; 324; 141; 135], моделювання проведене з використанням власних розрахунків за вищеписаною методикою.

На рис. 3.6 коефіцієнти заміщення у стовбцях «А» відображають рівень мінімального державного соціального забезпечення, яке здебільшого встановлюється як частка середньої заробітної плати. В Україні мінімальний розмір пенсії фіксований та з 01.12.13 складає 949 грн., що у порівнянні із

середньою заробітною платою за 2013 рік складає 29,1 %. За цим показником можна стверджувати, що рівень соціального забезпечення працівників з низьким рівнем доходу відповідає світовому рівню.

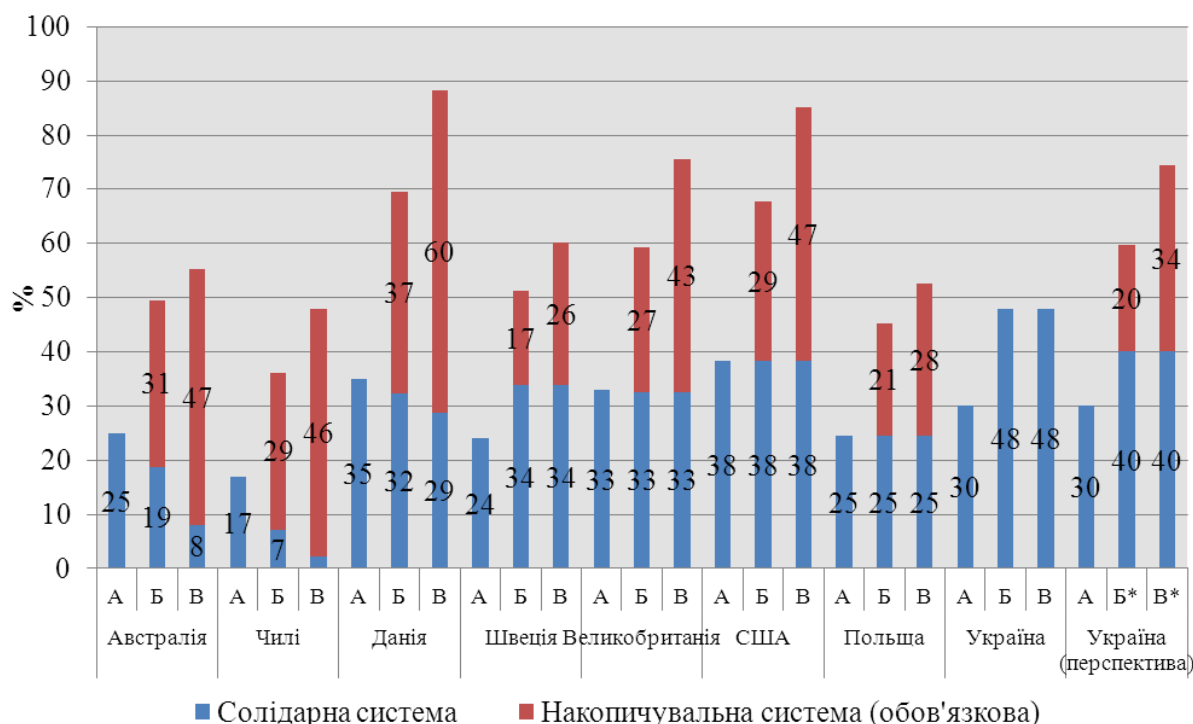


Рис. 3.6. Коефіцієнти заміщення зарплати пенсійними виплатами

У стовбцях «Б» представлені коефіцієнти заміщення для працівників, що проводять відрахування до накопичувального пенсійного фонду за встановленими у відповідній країні нормами та середнім рівнем доходності 2,5% річних. Як видно з рис. 3.6, країни з діючим 1-м рівнем пенсійної системи, який в Україні представлено загальнообов'язковим державним пенсійним страхуванням, підтримують базовий рівень пенсійного забезпечення на встановленому рівні, скорочуючи бюджетні витрати за рахунок цільових фондів або збільшують рівень виплат пропорційно внескам працівників. Країни, що використовують цільову пенсійну схему скорочують виплати із державного бюджету тим категоріям громадян, які накопичили достатньо ресурсів у 2-му та 3-му рівні пенсійної системи.

Щодо ситуації в Україні, коефіцієнт заміщення, відношення середньої пенсії до середньої заробітної плати, складає 45%. Проте на думку експертів він спричиняє зростання дефіциту Пенсійного Фонду і, об'єктивно, не може перевищувати 40 % [141]. Тому без реформування пенсійної системи рівень

пенсійного забезпечення залишатиметься на низькому рівні. При чому, з урахуванням фінансового механізму діяльності Пенсійного фонду, його доходи не залежать прямо від рівня економічного зростання в країні, оскільки не вистачає фінансових ресурсів на формування резервів.

У той же час, аналізуючи рівень пенсійного забезпечення в різних країнах, виявлено, що коефіцієнт заміщення пенсії – відношення середньої пенсії до середньої заробітної плати – в Україні є недостатньо високим у порівнянні з витратами на пенсійне забезпечення.

Остання група показників на рис. 3.6 представляє перспективну змодельовану ситуацію в системі пенсійного забезпечення при впровадженні накопичувального рівня. Як видно з рисунку рівень пенсійного забезпечення в цьому випадку може зрівнятися з показниками європейських країн. В той же час зменшення навантаження на фонд оплати праці, стимулюватиме підвищення рівня заробітних плат, а відповідно і рівня пенсійного забезпечення без додаткових витрат з бюджету.

Головним недоліком, що не дозволяє продовжити впровадження обов'язкового накопичувального рівня з позиції урядових експертів є значне зростання дефіциту Пенсійного фонду України в початкових періодах, оскільки витрати на пенсійне забезпечення існуючих пенсіонерів та осіб передпенсійного віку повністю покладаються на державу. Проте слід зазначити, що такий підхід не враховує двох позитивних факторів.

По-перше, переведення частини внесків до накопичувального фонду в якому рахунки є власністю учасника стимулюватиме учасників до переведення заробітної плати із тіньових схем. На даний момент ні для працівників, ні для роботодавців немає економічного стимулу виплачувати офіційно високу заробітну плату, оскільки більш високий рівень зарплати не приводить до пропорційно високих пенсійних виплат у існуючій пенсійній системі. Детінізація заробітної плати дозволить збільшити рівень надходжень до Пенсійного фонду України.

По-друге, бюджет Пенсійного фонду України є дотаційним та фінансується з державного бюджету. При цьому збільшення дефіциту Пенсійного фонду буде супроводжуватися накопиченням інвестиційних активів, що, з одного боку, стимулюватиме економічне зростання та, з іншого боку, частково компенсуватиме дефіцит через механізм державних запозичень.

3.2. Впровадження фінансової стратегії недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємництва на ринку фінансових послуг

Останнім часом в Україні спостерігається низка складних проблем. Сучасний демографічний, соціальний, економічний та політичний стан в країні, перешкоджає ефективному функціонуванню багаторівневої пенсійної системи, що впливає на задоволення інвестиційних потреб шляхом перерозподілу вільних фінансових ресурсів. Реформування пенсійної системи дасть змогу збалансувати витрати на соціальну підтримку пенсіонерів

Реалізація пенсійної реформи є передумовою розвитку недержавного пенсійного забезпечення, що має на меті побудову збалансованого соціального забезпечення кожного громадянина країни [249].

Ефективне функціонування третього рівня – недержавного пенсійного забезпечення (далі – НПЗ) забезпечить формування додаткових пенсійних накопичень за рахунок добровільних внесків юридичних та фізичних осіб і роботодавців. НПЗ в багатьох розвинутих країнах є основним інструментом для підвищення рівня пенсійного забезпечення у країні.

В інших країнах світу програми пенсійного накопичення більш розвинені. Так, у США і Канаді приблизно 90% населення користуються пенсійним страхуванням, у Східній Європі десь більше 50%, тоді як в Україні лише 0,3% українців, що беруть участь у недержавних пенсійних фондах [197].

В Державному реєстрі фінансових установ зареєстровано 88 недержавних пенсійних фондів (далі – НПФ), що вказує на скорочення їх кількості у 2013 році порівняно з 2011 роком, де їх кількість становила 101. Адміністраторами недержавних пенсійних фондів укладено 61 378 пенсійних контрактів з 49057 вкладниками, з яких 2374 вкладники – юридичні особи (4,8%), на яких припадає 1309,5 млн. грн. внесків (95,6 %) від пенсійних внесків по системі НПЗ), а 46683 вкладників – фізичні особи (4,4%). Останнім часом, в системі НПЗ серед вкладників спостерігається тенденція до скорочення або тимчасового припинення сплати внесків на користь своїх учасників, що спричинена нестабільною економічною ситуацією, яка на цей час має місце в країні. Динаміка сплачених пенсійних внесків у 2013 року збільшились на 4,3 % і становило 1370,5 млн. грн. [16].

Актуальні проблеми реалізації пенсійної реформи та розвитку недержавного пенсійного забезпечення висвітлені у працях вчених, таких як: Брагін С. [24], Цуркан І. М. [250], Бондарчук І. С. [24], Внукова Н. М. [260], Гупало О. Г., Шевчук Н. В. [60], Землячкова О. А. [87], Коваль О. П. [106], Костюк Ю. К. [127], Кривобок Ю. [133], Майорова Т. В. [146], Мальований М. І. [148], Науменкова О. В. [165], Небаба Н. О. [167], Павлів В. В. [193], Приймак І. І. [203], Рибак С. О. [228], Семенова О. С. [234], Стельмащук Л. [241], Шапран В. [269].

Метою дослідження є розробка теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо впровадження фінансової стратегії недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємництва.

Для визначення фінансової стратегії недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємництва проведено SWOT – аналіз, що узагальнить інформацію щодо діяльності НПФ, актуальних проблем розвитку та не ефективному функціонуванню НПФ та стратегічних пріоритетів розвитку, що задовольняють потребам вкладників.

Зазначимо, SWOT – аналіз – це визначення сильних та слабких сторін недержавного пенсійного фонду суб'єктами підприємництва, а також переваг та недоліків, що виходять з зовнішнього середовища [143].

Систему недержавного пенсійного забезпечення складають недержавні пенсійні фонди, страхові компанії та банківські установи. Але, відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [217], банківські установи можуть відкривати пенсійні вклади лише в межах сум для відшкодування вкладів Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, що робить його менш привабливим, бо не може задовольнити потреби вкладників в диференційованому пенсійному забезпеченню залежно від рівня внесків. Страхові компанії складають конкуренцію НПФ на ринку фінансових послуг. Проте пенсійне страхування працює за схемою «з визначеними виплатами», тоді як пенсійні фонди використовують схеми «з визначеними внесками», що робить їх привабливими для суб'єктів підприємництва. Проаналізовано сильні та слабкі сторони, переваги та недоліки НПФ з метою визначення фінансової стратегії недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємництва (рис. 3.7).

Сильні сторони – переваги недержавного пенсійного фонду при виборі фінансової стратегії суб'єктами підприємництва.

Слабкі сторони – не доопрацювання (недоліки) діяльності недержавного пенсійного фонду.



Рис. 3.6. SWOT - аналіз НПФ

Переваги – фактори, використання яких створить сприятливі умови для вступу в недержавний пенсійний фонд суб'єктів підприємництва.

Недоліки – фактори, які можуть потенційно погіршити положення недержавного пенсійного фонду на ринку.

Місія недержавного пенсійного фонду полягає в забезпеченні підприємства такою пенсійною програмою, з якою будуть вирішені питання відносно розширення та посилення соціального захисту працівників, створення для працівників можливості отримання додаткової пенсії, що дозволить оптимізувати витрати на оплату праці (пенсійні внески у встановленому законодавством обсязі дозволено відносити на валові витрати, а саме до 15% нарахованої зарплати на кожного працівника).

Фінансова стратегія недержавного пенсійного фонду суб'єктами підприємництва є програма, основною метою якої виступає виявлення недоліків та встановлення стратегічних цілей та пріоритетів спрямованих на досягнення встановленої мети.

Визначено, що SWOT - аналіз дасть змогу об'єктивно оцінити місце досліджуваного об'єкта та встановити особливості розвитку складових елементів.

Окреслимо основні недоліки, які впливають на користування послугами недержавного пенсійного фонду суб'єктами підприємництва: відмінності у розмірах пенсій чоловіків та жінок; неналежна диференціація пенсійних виплат; тіньова заробітна плата та зайнятість; нерозвинутий фінансовий сектор та неналежне корпоративне управління; низький рівень інформаційно-

роз'яснювальної роботи та усвідомлення серед роботодавцями і найманих працівників щодо необхідності додаткового пенсійного забезпечення; нестача надійних фінансових інструментів для інвестування пенсійних активів; незадовільний рівень фінансової та правової обізнаності населення у питаннях пенсійного забезпечення; недовіра населення до недержавних пенсійних фондів пов'язана з ризиком втратою пенсійних внесків; низький рівень заробітної плати, що спонукає населення велику частку спрямовувати на поточні потреби, а не заощаджувати; недостатній моніторинг діяльності страхових організацій.

Впровадженням фінансової стратегії для вступу до недержавного пенсійного фонду суб'єктами підприємництва передбачає виявлення наступних переваг: різноманітність умов пенсійного забезпечення; відкритість та прозорість діяльності недержавних пенсійних фондів; зменшення бази оподаткування на підприємстві; ведення бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами; розширення надійних фінансових інструментів; урівноваження демографічних показників; відсутність штрафних санкцій за затримку перерахування пенсійних внесків; сприяє розвитку фондового ринку в країні; оптимізує виплати на оплату праці; виплата пенсій через банки.

Сильні сторони: запровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та казначейського обслуговування в пенсійній системі; вдосконалення законодавства щодо моніторингу діяльності страхових організацій; розширення напрямів інвестування пенсійних активів; виступає у ролі інвестиційного інвестора; збереження пенсійних активів від загроз інфляції; диверсифікація пенсійних активів; пільговий податковий режим для внесків до НПФ; темпи зростання та структура ВВП; соціальна безпека підприємства, що характеризується захищеністю пенсійних накопичень та отриманню інвестиційного прибутку; соціальний захист, який підвищить престижність та соціальну привабливість місця працевлаштування.

Слабкі сторони: недостатні податкові стимули; високий рівень безробіття; політична нестабільність у країні; демографічне старіння населення; дефіцит надійних фінансових інструментів; обмеження інвестування накопичених активів; ризики втрати коштів; незначний обсяг залучених пенсійних внесків для забезпечення можливості здійснення диференціації пенсійних активів у дохідні фінансові інструменти; низький рівень довіри з боку потенційних учасників; недосконала законодавча та нормативна база системи НПЗ.

Зазначимо, що стратегія – довготермінова програма поведінки об'єкта, відповідно до його розвитку, цілей та пріоритетів, що виступають мотивуючими факторами у взаємовідносинах з суб'єктом.

Для SWOT – аналізу, експертам запропоновано оцінити окремо недоліки та переваги, а також сильні та слабкі сторони, що є основними факторами при впровадженні фінансової стратегії недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємництва

У опитуванні брали участь п'ять експертів – спеціалістів у сфері фінансів. До експертної групи увійшли науковці, що займаються дослідженнями у цій сфері. Їм надано матриці оцінки недоліків, переваг, слабких та сильних сторін при впровадженні фінансової стратегії недержавного пенсійного забезпечення суб'єктів підприємництва. Кожна матриця оцінювалась у 100%, тобто один фактор матриці мав оцінку: 0% - якщо цей фактор не має впливу, 1% - має вплив, але не чіткі грані, та 2% - прослідковувалося залежність фактора. Всі отримані дані, були згруповані у чотири матриці оцінки при впровадженні фінансової стратегії недержавного пенсійного забезпечення суб'єктів підприємництва (табл. 1, 2, 3, 4). Кожна матриця містила загальну оцінку SWOT – аналізу у відсотковому вигляді.

Результати SWOT – аналізу подано у табл. 3.2.

На думку експертів, НПФ ще перебуває на етапі становлення, хоча набуває досить великі обороти у розвитку. Так, при оцінці недоліків щодо впровадження фінансової стратегії недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємництва, експертами виділено наступні більш значущі: тіньова заробітна плата та зайнятість (10%), незадовільний рівень фінансової та правової обізнаності населення у питаннях пенсійного забезпечення (10%), та недовіра населення до недержавних пенсійних фондів пов'язана з ризиком втрати пенсійних внесків (10%). Всі останні фактори оцінені практично однаково, що свідчить про важливість кожного з них, бо це впливає на подальший розвиток діяльності та привабливості НПФ. Загалом ця матриця отримала оцінку у 84%, що вказує на необхідність запровадження деяких змін.

Дані табл. 3.2 свідчать, що при впровадженні фінансової стратегії недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємництва, ці переваги матимуть значний вплив

Таблиця 3.2

Матриці оцінки недоліків, переваг, сильних та слабких сторін при впровадженні фінансової стратегії недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємництва

Оцінка недоліків	Експерт					Сума оцінок, %
	1	2	3	4	5	
1	2	3	4	5	6	7
Відмінність у розмірах пенсій чоловіків та жінок	0	1	2	2	1	6
Неналежна диференціація пенсійних виплат	2	1	2	2	2	9
Тіньова заробітна плата та зайнятість	2	2	2	2	2	10
Нерозвинутий фінансовий сектор та неналежне корпоративне управління	2	1	2	2	2	9
Низький рівень інформаційно-роз'яснювальної роботи та усвідомлення серед роботодавцями і найманих працівників щодо необхідності додаткового пенсійного забезпечення	0	2	2	2	2	8
Нестача надійних фінансових інструментів для інвестування пенсійних активів	1	2	1	2	2	8
Незадовільний рівень фінансової та правової обізнаності населення у питаннях пенсійного забезпечення	2	2	2	2	2	10
Недовіра населення до недержавних пенсійних фондів пов'язана з ризиком втратою пенсійних внесків	2	2	2	2	2	10
Низький рівень заробітної плати, що спонукає населення велику частку спрямовувати на поточні потреби, а не заощаджувати	1	2	0	2	2	7
Недостатній моніторинг діяльності страхових організацій	2	0	2	1	2	7
Загальна оцінка недоліків SWOT – аналізу						84
Оцінка переваг						
Різноманітність умов пенсійного забезпечення	2	2	2	2	2	10
Відкритість та прозорість діяльності недержавних пенсійних фондів	2	2	2	2	2	10
Зменшення бази оподаткування на підприємстві	2	2	1	2	2	9
Ведення бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами	2	1	2	2	2	9
Розширення надійних фінансових інструментів	2	2	2	2	2	10
Урівноваження демографічних показників	2	2	2	2	1	9
Відсутність штрафних санкцій за затримку перерахування пенсійних внесків	2	1	2	2	2	9
Сприяє розвитку фондового ринку в країні	2	2	2	2	2	10
Оптимізує виплати на оплату праці	2	2	2	2	2	10
Виплата пенсій через банки	2	2	2	2	2	10

Закінчення табл. 3.2

Оцінка слабких сторін						
1	2	3	4	5	6	7
Недостатні податкові стимули	0	1	2	0	2	5
Високий рівень безробіття	2	2	2	2	2	10
Політична нестабільність у країні	2	2	2	2	2	10
Демографічне старіння населення	1	2	1	2	0	6
Дефіцит надійних фінансових інструментів	2	1	2	0	1	6
Обмеження інвестування накопичених активів	2	2	2	1	2	9
Ризики втрати коштів	2	2	2	2	2	10
Незначний обсяг залучених пенсійних внесків для забезпечення можливості здійснення диференціації пенсійних активів у дохідні фінансові інструменти	2	1	0	1	2	6
Низький рівень довіри з боку потенційних учасників	2	2	2	2	2	10
Недосконала законодавча та нормативна база системи НПЗ	2	2	2	1	2	10
Загальна оцінка слабких сторін SWOT – аналізу,						82
Оцінка сильних сторін						
Запровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та казначейського обслуговування в пенсійній системі	2	1	2	2	1	8
Вдосконалення законодавства щодо моніторингу діяльності страхових організацій	2	2	1	2	1	8
Розширення напрямів інвестування пенсійних активів	2	2	1	2	1	8
Виступає у ролі інвестиційного інвестора	2	1	2	2	2	9
збереження пенсійних активів від загроз інфляції	2	2	2	2	2	10
Диверсифікація пенсійних активів	2	1	2	2	2	9
Пільговий податковий режим для внесків до НПФ	2	2		2	1	9
Темпи зростання та структура ВВП	2	2	2	2	2	10
Соціальна безпека підприємства, що характеризується захищеністю пенсійних накопичень та отриманню інвестиційного прибутку	1	2	1	2	2	8
Соціальний захист, який підвищить престижність та соціальну привабливість місця працевлаштування	2	1	2	2	2	9
Загальна оцінка сильних сторін SWOT – аналізу						88

Так, експерти вважають, що найважливішими факторами переваг є: різноманітність умов пенсійного забезпечення, відкритість та прозорість діяльності недержавних пенсійних фондів, розширення надійних фінансових інструментів, сприятиме розвитку фондового ринку в країні, оптимізує виплати на оплату праці, виплати пенсій через банки. Загалом ця матриця була оцінена у 96%.

Дані табл. 3.2 вказують на такі слабкі сторони: високий рівень безробіття, політична нестабільність у країні, ризики втрати коштів, низький рівень довіри з боку потенційних учасників, недосконала законодавча та нормативно бази системи НПЗ. Загалом матриця слабких сторін SWOT – аналізу оцінена експертами у 82%.

У табл. 3.2 представлені сильні сторони, най значущими серед яких є такі: збереження пенсійних активів від загроз інфляції, темпи зростання та структура ВВП. Всі останні фактори мали оцінку приблизно однаковою, що свідчить про значущість кожного з вказаних факторів матриці.

Відповідно до проведеного SWOT – аналізу вступу до недержавного пенсійного фонду суб'єктами підприємництва, виділено основні напрямки фінансової стратегії:

переходу всіх учасників ринку НПЗ на міжнародні стандарти фінансової звітності;

поширення серед населення, роботодавців, профспілок, об'єднань громадян та юридичних осіб за допомогою ЗМІ інформацію про переваги недержавних пенсійних фондів та їх участі у системі НПЗ;

інформувати населення про переваги НПЗ у порівнянні з іншими шляхами довгострокового накопичення (страховими і банківськими продуктами) та надійність отримання додаткових виплат при досягненні пенсійного віку учасниками НПФ;

сприяти активізації роботи міністерств, відомств, Фонду державного майна, обласних і місцевих адміністрацій та органів самоврядування щодо залучення роботодавців до пенсійних накопичувальних програм та роз'яснення змісту пенсійної реформи серед працюючого населення, зокрема, серед персоналу підприємств державної і комунальної форм власності;

удосконалити оподаткування у процесі інвестування активів недержавних пенсійних фондів в об'єкти нерухомості;

запровадження єдиних стандартів щодо облікових процедур (щоденний облік вартості чистих активів НПФ та уніфікований облік пенсійних накопичень через механізм одиниці пенсійного внеску);

розширення надійних фінансових інструментів для інвестування коштів пенсійних фондів;

встановити порядок заснування представництв, філій та інших відокремлених підрозділів адміністратора недержавного пенсійного фонду;

встановити порядок обчислення суми пенсійних коштів та порядок їх перерахування до інших фінансових установ, які надають послуги з недержавного пенсійного забезпечення, затвердити методику обчислення витрат адміністратора недержавного пенсійного фонду на переведення пенсійних коштів та встановити порядок сплати пені зазначеним адміністратором за несвоєчасне перерахування пенсійних коштів;

встановити порядок переведення в разі ліквідації недержавного пенсійного фонду пенсійних коштів учасників фонду до інших недержавних пенсійних фондів, страхових організацій або на пенсійні депозитні рахунки;

повідомляти про зменшення протягом останніх 12 місяців чистої вартості одиниці пенсійних активів недержавного пенсійного фонду більш як на 10 відсотків середньозваженого показника зміни чистої вартості одиниці пенсійних активів фонду, якщо це не обумовлено об'єктивними змінами на фондовому ринку, Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку та раду такого фонду;

встановити додаткові вимоги до обліку та інвестування пенсійних активів та коштів, призначених для виплати пенсії на визначений строк;

виконувати всі положення Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Для подальшого розвитку НПЗ необхідне створення конкуренції за гроші громадян, які б мали на меті вступ до недержавних пенсійних фондів, з метою управління своїми страховими внесками. Або, як зазначає Г. Лопушняк, необхідно зосередити зусилля фахівців на розробці стимулів не грошового спрямування. Наприклад, з підвищенням пенсійного віку в солідарній системі, тоді як до учасників НПФ могли б застосовувати окремі правила визначення віку та виплати [143].

Відсутність на сьогодні сильної і цілеспрямованої державної політики щодо формування та розподілу доходів населення викликає значні труднощі на шляху зменшення диференціації суспільства за доходами, подолання бідності, зміцнення позицій середнього класу (питому вагу якого у поточному

десятиріччі передбачено довести до 45–50 %), а відповідно, і розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення, яка створюється з огляду на достатньо високий рівень доходів значної частини населення. Планується, що заходи цієї стратегії забезпечать умови для прискореного розвитку недержавного пенсійного забезпечення. Істотно розширяться інструменти для інвестування активів. Буде забезпечено надійний облік активів та їх збереження. Зменшаться сукупні втрати інвесторів. А також неупередженість та об'єктивність державного органу, що здійснює контроль та нагляд за суб'єктами НПЗ.

З метою визначення між альтернативними варіантами капіталовкладень вигіднішого, проведено порівняння сильних та слабких сторін кожного з них. Встановлено, що на вибір буде впливати поточні прибутки, витрати, основні капіталовкладення, соціальний ефект, а також пільги, можливість керувати процесом, інвестиційний період і можливість припинити фінансові відрахування до проекту у разі погіршення фінансового стану підприємства.

Оцінку вигідності проведено через порівняння капіталовкладень: у НПФ, банк та страхову компанію (табл. 3.3) [217, 205, 219].

Таблиця 3.3

Порівняльна характеристика фінансових установ

Критерій	НПФ	Банк	Страхова компанія
За розміром пенсії	Розмір майбутньої пенсії дорівнює сумі внесків до НПФ та інвестиційного доходу	Розмір майбутньої пенсії дорівнює сумі внесених коштів та нарахованих відсотків	Використовують пенсійні схеми з установленими пенсійними виплатами
За типом організації	Некомерційна організація	Комерційна організація	Комерційна організація
За розподілом інвестиційного доходу	Розподіляє всю суму інвестиційного доходу між учасниками даного НПФ	Віддає лише частину власного доходу відповідно до встановленої ставки за депозитним договором	Віддає лише частину власного доходу відповідно до встановленої ставки за страховим договором
За розподілом прибутку	Прибуток розподіляється між усіма учасниками	Прибуток розподіляється між власниками банку	Прибуток розподіляється між власниками страхової організації
За обізнаністю учасника про розмір пенсії	Клієнти НПФ не мають змоги прогнозувати величину майбутньої пенсії	Клієнт знає величину майбутньої пенсії	Клієнт знає величину майбутньої пенсії

Дані табл. 3.3 свідчать, що НПФ при здійсненні недержавного пенсійного забезпечення мають істотні переваги перед іншими фінансовими установами, які надають аналогічні послуги. Порівнюючи діяльність банків, страхових компаній та НПФ, переваги належать саме недержавним пенсійним фондам, бо повністю розподіляє інвестиційний дохід між учасниками. Ще однією вагомою перевагою є те, що право власності на вкладені кошти громадян не вимагає виконання ніяких додаткових умов і настає з моменту зарахування внеску на індивідуальний пенсійний рахунок.

Виявлення найбільш привабливого та перспективного варіанту накопичення пенсійних сум суб'єктами підприємництва, запропоновано порівняти капіталовкладення у НПФ, банк та страхову компанію, що визначить стратегічні цілі суб'єкта підприємництва з недержавного пенсійного страхування.

Для подальшої оцінки фінансових установ запропоновано розрахувати за допомогою пенсійного калькулятора суму отриманих пенсійних виплат. Умови розрахунку пенсійних виплат були наступні: щомісячний внесок склав 250,00 грн., тривалість накопичення – 5 років, тривалість пенсійних виплат – 10 років, річна дохідність активів 10%.

У табл. 3.4 представлені розрахунки у НПФ пенсійних виплат та накопичень за допомогою пенсійних калькуляторів. З метою встановлення найпривабливіших умов накопичень пенсійних сум, взято п'ять недержавних пенсійних фондів, чиста вартість пенсійних внесків яких перевищила 1млн. грн.: НПФ «Соціальний стандарт», НПФ «OTRPension», НПФ «KINTO», НПФ «ПриватФонд», ВНПФ «Фармацевтичний» [181, 182, 183, 184, 185, 187].

Таблиця 3.4

Розрахунок сум пенсійних виплат і накопичень в НПФ

НПФ	Накопичена сума, грн.	Перша виплата, грн.	Середній розмір виплат, грн.	Розмір останньої виплати, грн.	Загальна сума до сплати, грн.
Соціальний стандарт	20 147	—	268	—	32 109
OTRPension	19 520,6	162,67	277,68	436,72	33 321,6
KINTO	19 923	147	244	377	29 241
ПриватФонд	19 520,6	—	254,8	—	30 576
Фармацевтичний	19 165,68	—	275,48	—	33 057,13

Отримані дані розрахунків свідчать, що у НПФ «Соціальний стандарт» найбільша накопичена сума (20147 тис. грн.), проте перша виплата та розмір останньої виплати розрахунків не отримано. Так само не вистачає розрахованих сум виплат у НПФ «ПриватФонд» та НПФ «Фармацевтичний».

Визначено, що лише НПФ «KINTO» та НПФ «OTPPension» при розрахунку пенсійним калькулятором, визначає не тільки накопичену суму, а надає дані про першу виплату та розмір останньої виплати. Розрахувавши пенсійні розрахунки пенсійним калькулятором у НПФ «KINTO», отримано наступні результати: пенсійні накопичення на момент виплат – 19293 грн., перша пенсійна виплата складе 147 грн., середня пенсійна виплата – 244 грн., а остання пенсійна виплата складе 377 грн., загальна сума виплат 29 241 грн. Найбільша загальна сума до сплати була у НПФ «OTPPension», та склала 33321,60 грн., накопичена сума з урахуванням прибутку за 5 років склала 19 520 грн., середня сума пенсійної виплати 277,68 грн., перша сума пенсійної виплати – 162,67 грн., остання сума пенсійної виплати – 436,72 грн.

Встановлено, що розрахунки накопичених пенсійних сум пенсійним калькулятором відповідно до аналізованих пенсійних фондів приблизно однакові, різниця переважно у загальних сумах виплат, що зумовлено параметрами, які НПФ включали до алгоритму програми калькулятора (податок з доходів фізичних осіб, дохідність на етапах виплат, історична дохідність активів, тощо).

Наступним кроком у оцінці вигідності капіталовкладення є порівняння банківських депозитних програм. Вхідні дані такі ж самі, як і при порівнянні калькуляторів недержавних пенсійних фондів. Першу депозитну програму, розглянуто у ПриватБанку [100]. Банк пропонує 17% річних з щомісячним нарахуванням відсотків строком на 60 місяців. За умовою вкладник щороку може відкривати новий депозит, але на рік менше строком.

$$1 \text{ рік: } 3000 * (1 + 0,17/12)^{60} = 6977,2 \text{ грн.}$$

$$2 \text{ рік: } 3000 * (1 + 0,17/12)^{48} = 5893,44 \text{ грн.}$$

$$3 \text{ рік: } 3000 * (1 + 0,17/12)^{36} = 4978,03 \text{ грн.}$$

$$4 \text{ рік: } 3000 * (1 + 0,17/12)^{24} = 4204,8 \text{ грн.}$$

$$5 \text{ рік: } 3000 * (1 + 0,17/12)^{12} = 3551,68 \text{ грн.}$$

$$\text{Загальна сума в кінці строку: } 6977,2 + 5893,44 + 4978,03 + 4204,8 + 3551,68 = 25605,15 \text{ грн.}$$

Наступною розглянуто депозитну програму від банку Перший [98]. Банк пропонує вклади на строк 550 днів з базовою ставкою 17 % і максимальною 23 %, приріст відсоткової ставки кожні 3 місяці. Мінімальна сума вкладу 5000 грн. Розглянемо таку ситуацію: Річний внесок вкладника 3000 грн. Цього недостатньо для участі в цій програмі, тому вкладнику доцільно за 2 роки накопити суму в $3000 \cdot 2 = 6000$ грн. і внести її на депозит. Оскільки відсоток базовий 17, максимальний 23, то будемо вважати, що ставка процента росла на однакову суму. За 550 днів приріст відбувся $550:90=6,111$ приблизно 6 разів. Тобто $23=17+\Delta r \cdot (6-1)$, отже, ставка зростала кожний квартал на $\Delta r=1,2\%$. Вкладнику доцільно брати участь у програмі двічі:

1 раз: $6000 \times (1+0,17/4) \times (1+0,182/4) \times (1+0,194/4) \times (1+0,206/4) \times (1+0,218/4) \times (1+0,23/4) = 8040$ грн

2 раз: $(8040+3000) \times (1+0,17/4) \times (1+0,182/4) \times (1+0,194/4) \times (1+0,206/4) \times (1+0,218/4) \times (1+0,23/4) = 14792$ грн.

Загальна сума, яку отримає вкладник через 5 років складе 14792 грн.

Проаналізовано депозитну програму з виплатою відсотків по закінченню дії договору від банку ОTR [97]. Банк пропонує вклади на строк 730 днів, відсоткова ставка 16 % річних. Отже вкладнику доцільно реінвестувати прибуток через кожні 2 роки і на 1 останній рік за ставкою 15 % річних. Маємо:

1 раз: $3000 \times (1+0,16)^2 = 4036,8$ грн.

2 раз: $3000 \times (1+0,16)^2 = 4036,8$ грн.

3 раз: $(4036,8+3000) \times (1+0,16)^2 = 9468,72$ грн.

4 раз: $(4036,8+3000) \times (1+0,16)^2 = 9468,72$ грн.

5 раз: $(9468,72+3000) \times (1+0,15) = 14\,339$ грн.

Отже, загальна сума до виплати через 5 років: $9468,72+14\,339=23807$ грн.

Розглянемо депозитну програму «Новий відсоток» що пропонує Ощадбанк [99]. За умовами цієї програми мінімальна відсоткова ставка складає 10 %, а максимальна 22 %. Приріст відсотка відбувається кожні 3 місяці. Строк депозиту 15 місяців. За вхідними умовами вкладник нарощує кошти 60 місяців, тобто він може 4 рази брати участь у програмі, щоразу реінвестуючи прибуток (удемо вважати, що ставка процента зростала рівними долями: $22=17+4 \cdot \Delta r$, звідки $\Delta r=3\%$):

1 раз: $3000 \times (1+0,1/4) \times (1+0,13/4) \times (1+0,16/4) \times (1+0,19/4) \times (1+0,22/4) = 3649$ грн.

2раз: $(3649+3000) \times (1+0,1/4) \times (1+0,13/4) \times (1+0,16/4) \times (1+0,19/4) \times (1+0,22/4) = 8087,18$ грн.

3 раз: $(8087,18+3000) \times (1+0,1/4) \times (1+0,13/4) \times (1+0,16/4) \times (1+0,19/4) \times (1+0,22/4) = 13485,34$ грн.

4 раз: $(13485,34+3000) \times (1+0,1/4) \times (1+0,13/4) \times (1+0,16/4) \times (1+0,19/4) \times (1+0,22/4) = 20051,12$ грн.

Загальна сума до виплати складе 20051,12 грн.

Наступна депозитна програма, яку ми розглянемо – це програма «Гарантований прибуток» від Астра Банк [96]. Банк пропонує вклади на 24 місяці за ставкою 16 % відсотків річних для вкладу на 24 місяці і 20 % для вкладів на 12 місяців. В даному випадку вкладнику доцільно двічі брати участь у програмі з реінвестуванням прибутку.

1 раз: $3000 \times (1+0,16)^2 = 4036,8$ грн.

2 раз: $3000 \times (1+0,16)^2 = 4036,8$ грн.

3 раз: $(4036,8+3000) \times (1+0,16)^2 = 9468,72$ грн.

4 раз: $(4036,8+3000) \times (1+0,16)^2 = 9468,72$ грн.

5 раз: $(9468,72+3000) \times (1+0,2) = 14\,962,46$ грн.

Отже, загальна сума до виплати через 5 років: $9468,72 + 14\,962,46 = 24431,18$ грн.

Проаналізувавши депозитні програми п'яти аналізованих банків, найбільшу суму накопичень пропонує депозитна програма від ПриватБанку, що склала 25605,15 грн. Проте, банківські депозити мають обмеження у відкриванні пенсійних вкладів, що може не задовольнити потреб вкладника.

Наступним кроком, порівнено програми страхування життя СК «СЕБ» з її програмою «СЕБ Лайф Юкрейн», СК «УНІКА Життя», СК «Українська страхова група», «Ренесанс Life» з програмою "Інвест", та виберемо, яка програма являється найбільш привабливою [102, 103, 104, 105].

Вихідні данні для розрахунку страхової суми такі: стать: чоловіча, вік: 45, щорічний внесок: 10 000 грн., строк: 15 років.

СК «СЕБ» з її програмою «СЕБ Лайф Юкрейн» гарантує нам такі виплати: в кінці строку 122,8 тис.грн.; у випадку смерті вона гарантує виплату, що складає 245,6 тис.грн.; у випадку інвалідності 245,6 тис.грн.; у разі смерті при нещасному випадку 491,2 тис.грн.

СК «УНІКА Життя» пропонує наступні виплати: в кінці строку 126,4 тис.грн.; у випадку смерті вона гарантує виплату , що складає 125,4 тис.грн.; у випадку інвалідності 250,6 тис.грн.; у разі смерті при нещасному випадку 250,6 тис.грн.

СК «Українська страхова група» пропонує наступні виплати: в кінці строку 106,23 тис.грн.; у випадку смерті вона гарантує виплату , що складає 212,45 тис.грн.; у випадку інвалідності 106,23 тис.грн.; у разі смерті при нещасному випадку 265,57 тис.грн.

«Ренесанс Life» з програмою "Інвест" пропонує наступні виплати: в кінці строку 114,98 тис.грн.; у випадку смерті вона гарантує виплату, що складає 146,76 тис.грн.; у випадку інвалідності 100,00 тис.грн.; у разі смерті при нещасному випадку 146,76 тис.грн.(491,2 тис.грн.)

Отже сума, яку гарантувала виплатити компанія по закінченню терміну накопичення найбільша у СК «УНІКА Життя» становить 126,4 тис.грн. У випадку смерті найбільшу суму гарантує СК «СЕБ» – 245,6 тис.грн. У випадку інвалідності найбільшу суму виплати гарантує СК «УНІКА Життя» – 250,6 тис.грн. та СК «СЕБ» – 245,6 тис. грн. У разі смерті при нещасному випадку найбільшу суму гарантує СК «СЕБ» – 491,2 тис. грн., ця компанія гарантує найбільш оптимальні виплати у різних страхових випадках.

Результатами порівнянь сум виплат та накопичень, більш вигідним для роботодавця є НПФ, бо довгострокове вкладення пенсійних внесків та різноманітні умови пенсійних схем оптимізуватиме витрати на оплату праці та задовольнятиме інвестиційним потребам суб'єкта підприємництва.

Зазначимо, що послуги з недержавного пенсійного страхування можуть надаватися як недержавними пенсійними фондами (НПФ) – шляхом укладання пенсійних контрактів, страховими компаніями через договори страхування довічної пенсії з учасниками фонду, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду або банківськими установами – шляхом укладання договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків з метою накопичення пенсійних заощаджень. Проте конкуренція з метою розміщення капіталовкладень може існувати між страховими компаніями, де використовується схема «з визначеними виплатами», коли пенсія дорівнює частині річного доходу за останній рік та НПФ – «з визначеними внесками», коли пенсія залежить від коштів, накопичених на індивідуальних рахунках і норм ануїтету.

Отже, для суб'єктів підприємництва більш привабливим капіталовкладенням є НПФ, бо пенсійні внески відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [217] може відносити на валові витрати до 15% нарахованої заробітної плати на кожного працівника, інвестиційний ризик не впливає на роботодавця та є можливість заснування власного пенсійного фонду.

Участь у НПФ дасть можливість отримати додаткові інвестиційні ресурси: залучити до 5% сумарних активів недержавного пенсійного фонду в розвиток підприємства (шляхом придбання недержавним пенсійним фондом цінних паперів підприємства, за умови, що такі цінні папери пройшли лістинг котуються на біржі або в торгово-інформаційній системі та відповідають вимогам законодавства до таких цінних паперів); забезпечити доступ працедавців до фінансових ресурсів, накопичених в інших НПФ.

Капіталовкладення суб'єктами підприємництва у НПФ можна охарактеризувати наступними перевагами: мати гнучкий і ефективний механізм управління персоналом, не обтяжений податками і соціальними відрахуваннями; створити джерело додаткової недержавної пенсії; підвищити соціальну привабливість підприємства, його імідж і авторитет керівництва; закріпити кращі кадри шляхом створення привабливіших ніж у конкурентів матеріальних і соціальних умов для висококваліфікованих фахівців; підвищити мотивацію персоналу, застосовуючи диференційований підхід до рівня пенсійних відрахувань на їх користь, беручи до уваги вік, стаж роботи на підприємстві, інші показники, що характеризують цінність працівника для підприємства; поліпшити мікроклімат у колективі, підвищити лояльність персоналу по відношенню до працедавця.

Висновки за розділом 3

За результатами дослідження встановлено доцільність якнайшвидшого переходу до формування накопичувального рівня пенсійного забезпечення. Для підвищення ефективності пенсійного забезпечення рекомендовано використати американську модель пенсійного забезпечення [295]. Ця модель базується на

створенні регіональних професійних пенсійних фондів. Це дозволить розпочати реформу з працівників бюджетної сфери, де роботодавцем виступає держава та де спостерігається невисокий рівень пенсій. Та продовжити реформу через залучення крупних галузей промисловості, які сконцентровані в різних регіонах.

Автором визначено переваги цієї моделі для пенсійної системи в Україні, які полягають в наступному:

можливість врахування окремих особливостей, притаманних окремим професіям (наприклад більша тривалість працездатного віку у працівників освіти тощо);

контроль за діяльністю управляючих компаній зі сторони професійних спілок;

більш якісне планування фінансових потоків фонду у зв'язку із більшим рівнем однорідності інвестиційних характеристик клієнтів;

орієнтація інвестиційної політики на галузі економіки, що створюють синергетичний ефект зі сферою професійної діяльності учасників або, навпаки, знижують ризики економічного спаду в галузі;

орієнтація на інвестиції в інфраструктурні проекти регіону;

територіальна близькість управляючих компаній, що покращує рівень комунікації з клієнтами.

В цілому якнайшвидше впровадження накопичувального рівня пенсійної системи дозволить підвищити рівень доходів осіб пенсійного віку та сприятиме формуванню резервів для стимулювання розвитку економіки України та регіонів.

Система недержавного пенсійного забезпечення як частина системи накопичувального пенсійного забезпечення ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб. Недержавний пенсійний фонд забезпечує працівників, які охоплені пенсійним планом цього фонду, доходом після виходу на пенсію у формі періодичних виплат. Засновниками пенсійного фонду (спонсорами пенсійного плану) можуть виступати корпорації, приватні фірми, установи, спілки, фізичні особи. Кошти залучаються до фонду через періодичні внески як роботодавців, так і працівників. При цьому вони можуть автоматично вираховуватися з рахунків учасників фонду або вноситись ними добровільно.

Відповідно до проведеного SWOT – аналізу впровадження фінансової стратегії недержавного пенсійного забезпечення виділено основні напрямки фінансової стратегії. Встановлено, що усунення факторів, які потенційно погіршують положення НПФ на ринку при впровадженні фінансової стратегії недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємництва покладе шлях реалізації факторів, що створять сприятливі умови при вступі в недержавний пенсійний фонд суб'єктами підприємництва.

Оцінено вигідність капіталовкладення у: НПФ, банк та страхову компанію. Встановлено, що найбільш привабливим та перспективним варіантом накопичення пенсійних сум для роботодавця є НПФ.

Впровадження фінансової стратегії недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємництва дасть змогу вирішенню багатьох завдань та забезпечить ефективне функціонування багаторівневої пенсійної системи.

4. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ІЗ ПВД/ФТ В УКРАЇНІ

Сталість, надійність та ефективність функціонування ринків фінансових послуг багато в чому залежить від забезпечення провадження єдиного і комплексного підходу до їх державного регулювання.

Аналіз чинної нормативно-правової бази та наукових досліджень показав, що на сьогодні в Україні такий підхід відсутній. Так, процедура нагляду, який є однією з форм державного регулювання ринків фінансових послуг, комплексно не визначена, включає в себе ряд напрямів і здійснюється різними органами.

Така розрізненість пояснюється специфікою проблем та завдань з їх вирішення, що стоять перед органами державного регулювання. Наприклад, на фоні власне фінансових, організаційних, юридичних проблем функціонування ринків фінансових послуг окремою загрозою постає проблема використання фінансової системи для цілей легалізації доходів, або фінансування тероризму. З урахуванням уваги світової спільноти до цієї проблеми та вагомості негативних наслідків, що спричиняє легалізація доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму, формування системного підходу до управління усіма ризиками ринків фінансових послуг, а не їх окремими видами, є актуальним.

Тому, метою дослідження є визначення місця фінансового моніторингу в системі управління ризиками ринків фінансових послуг та формування системного підходу до управління ними.

Для досягнення мети вирішуються такі завдання:

- визначення сутності та значення фінансового моніторингу;
- встановлення місця та ролі ризиків легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму в системі ризиків ринків фінансових послуг;
- визначення місця фінансового моніторингу в системі управління ризиками ринків фінансових послуг.

Об'єктом дослідження є економічні відносини із управління ризиками ринків фінансових послуг.

Предметом дослідження є теоретичні засади імплементації міжнародних стандартів із ПВД/ФТ в Україні.

Для вирішення поставлених у роботі завдань було використано такі методи наукових досліджень: загальнонаукові методи – аналіз і синтез, спостереження і зіставлення.

Усі редакції Сорока рекомендацій FATF охоплюють такі основні блоки питань: кримінально-правове переслідування осіб, пов'язаних з відмиванням доходів, включаючи забезпечувальні заходи та конфіскацію злочинних доходів; заходи, що вживаються фінансовими організаціями з метою запобігання відмиванню доходів; інституційні заходи, включаючи створення ПФР (підрозділ фінансової розвідки), а також правове та матеріальне забезпечення діяльності правоохоронних та наглядових органів; міжнародне співробітництво у сфері протидії відмиванню коштів, у тому числі у частині обміну інформацією між компетентними органами.

За думкою Шиян Д. В., найважливішими нововведеннями в редакції 2012 р. сорока рекомендацій FATF є такі:

- 1) оцінка ризиків та застосування підходу, ґрунтованого на управлінні ризиками;
- 2) інтеграція в Рекомендації заходів, спрямованих на протидію фінансуванню тероризму;
- 3) встановлення цільових фінансових санкцій за розповсюдження зброї масового знищення [273].

Характеризуючи стан імплементації нової редакції рекомендацій FATF слід відмітити такі наступні тенденції:

1) реорганізація Державної служби фінансового моніторингу України, що має спрямованість на збільшення територіальних об'єднань та залучення до процесу інформаційного обміну, як обов'язкових суб'єктів фінансового моніторингу, адвокатів та нотаріусів. Таким чином, спостерігається прагнення до впровадження рекомендацій, що включають механізми міжнародного співробітництва та взаємодію з усіма суб'єктами фінансового моніторингу [137].

2) у ВРУ розглядається законопроект, метою якого є підвищення ефективності співробітництва України з країнами Великої вісімки, яке здійснюється у рамках Глобального партнерства проти розповсюдження зброї та матеріалів масового знищення та Глобальної ініціативи боротьби з актами ядерного тероризму шляхом звільнення від сплати мита та оподаткування товарів, робіт та послуг, що надаються Україні у рамках вищезазначеного співробітництва [273].

Існує певна низка проблем у організації фінансового моніторингу України, які більшою мірою обумовлені специфікою фінансової системи України:

- 1) низька інформаційна прозорість фінансових посередників;
- 2) нерозвиненість організованого фондового ринку;
- 3) існування можливості уникнення оподаткування через операції в офшорних зонах [137].

Перелічені вище проблеми негативно впливають на процес імплементації рекомендацій в Україні.

Організація національної системи фінансового моніторингу у великій мірі визначає стан і ефективність боротьби з відмиванням грошей, економічною злочинністю, розповсюдженням тіньового сектора. Тому дослідження показників тінізації економіки дає можливість визначити рівень ефективності функціонування національної системи фінансового моніторингу країни [273]. Рівень тіньової економіки України є досить високим і за офіційними даними перевищує допустиме для забезпечення економічної безпеки країни граничне 30 %. Розрахований міжнародною антикорупційною організацією Transparency International індекс сприйняття корупції, свідчить про високий рівень корупції серед політичних діячів і державних службовців в Україні: 2,3 бали з 10 можливих (10 – корупція практично відсутня, 0 – дуже високий рівень корупції) [296].

Таким чином, більшою мірою дотримуються рекомендації стосовно міжнародного співробітництва, у тому числі здійснюється обмін інформацією та досвідом між компетентними органами. Ефективність такого співробітництва складно оцінити, оскільки на даний момент спостерігається процес реорганізації державних органів та використання міжнародного досвіду знаходиться на етапі пристосування до українських реалій та впровадження пробних проектів.

Високі значення показників тінізації економіки України, корупції та економічної злочинності свідчать про недостатню ефективність функціонування національної системи фінансового моніторингу. Таким чином, урахувавши зміни в рекомендаціях FATF, слід наголосити на необхідності найскорішого їх відображення в нормативно-правових актах України та ефективного впровадження у процес здійснення фінансового моніторингу.

Разом з новою редакцією рекомендацій FATF розроблена методологія з оцінки відповідності рекомендаціям FATF та ефективності систем протидії відмиванню коштів та боротьби з фінансуванням тероризму, що є основою для здійснення оцінки технічної відповідності та перегляду рівня ефективності національної системи протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму (ПВК/ФТ). Методологія складається з двох компонентів:

1) оцінка технічної відповідності присвячена розгляду конкретних вимог Рекомендацій FATF, в основному тих, що стосуються відповідної правової та інституційної систем країни, а також спроможностей та функцій компетентних органів. Усе це є фундаментальною основою для розбудови системи ПВК/ФТ;

2) оцінка ефективності значно відрізняється від оцінки технічної відповідності. Вона спрямована на оцінювання адекватності впровадження Рекомендацій FATF та визначає ступінь досягнення країною визначеного переліку результатів, які є основоположними для дієвої системи ПВК/ФТ. Оцінка ефективності передусім зосереджена на те, наскільки правова та інституційна системи дають очікувані результати [153].

На даному етапі здійснюється оцінки відповідності країни зазначеним міжнародним стандартам, Україна має проходити 4-й раунд оцінки навесні 2014 року. Таким чином, після здійснення даної перевірки буде визначено ступінь досягнення країною результатів. Слід відмітити, що варто враховувати термін часу, оскільки для ефективного результату зміни в існуючому законодавстві повинні проявити себе у практичному застосуванні та враховувати у усіх заходах протидії відмиванню коштів та боротьби з фінансуванням тероризму. Тобто, можливо, що на даному етапі буде отримано незадовільно оцінку ефективності проведених заходів, оскільки дані заходи не були реалізовані повною мірою на практиці. Перспективами подальших досліджень є оцінка ефективності системи фінансового моніторингу, спираючись на дану методологію. При цьому необхідно визначати важність для кожного окремого заходу з провадження рекомендацій.

Аналізуючи діюче законодавство з питання запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму, варто розглянути Стратегію розвитку системи запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму на період до 2015 року, затверджену Розпорядженням КМУ від 09.03.2011 № 190-р. [221]. Дана стратегія націлена на визначення заходів законодавчого, організаційного та

інституційного характеру, спрямованих на забезпечення стабільного та ефективного функціонування національної системи запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму.

Варто відмітити, що дане розпорядження залишається чинним, але після затвердження нової редакції 40 рекомендацій FATF до даної стратегії не були внесені зміни, які були б погоджені зі змінами у рекомендаціях FATF. У даній стратегії відзначається факт забезпечення імплементації в національне законодавство вимог Сорока рекомендацій та Дев'яти спеціальних рекомендацій щодо боротьби з фінансуванням тероризму Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням коштів (FATF), які були затверджені Постановою КМУ та НБУ від 28.08.2001 № 1124 (редакція від 20.04.2004). Таким чином виникає необхідність погодження нормативно-правового акту з новою редакцією Рекомендацій, що у свою чергу спричинить зміну завдань, передбачених Стратегією, а також спричинить потребу у конкретизації заходів задля досягнення поставленої мети.

На даному етапі розвитку цивільно-правових відносин розпочато підготовку спільно з зацікавленими державними органами проекту змін до національного законодавства щодо приведення його до нових Стандартів. Одним з нормативно-правових актів, що стосується впровадження рекомендацій у національне законодавство, є Порядок надання інформації щодо відстеження (моніторингу) фінансових операцій, затверджений Наказом Мінфіну України від 02.04.2012 № 423 [213]. 15 лютого 2013 р. затверджено Порядок обміну інформацією між Мінфіном та Держфінмоніторингом [214] з метою підвищення ефективності здійснення нагляду за додержанням суб'єктами первинного фінансового моніторингу вимог законодавства з питань запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів.

Одним з етапів імплементації нової редакції рекомендацій включатиме внесення змін до Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму». Внесення змін обумовлено зміною у рекомендаціях FATF, які були прийняті у 2012 р.

Проектом Закону [7] пропонується:

- 1) запровадження національної оцінки ризиків системи фінансового моніторингу та удосконалення ризик-орієнтовного підходу;
- 2) виокремлення заходів щодо боротьби із фінансуванням

розповсюдження зброї масового знищення;

3) зміни до підходу щодо визначення предикатних злочинів (включення податкових злочинів до предикатних);

4) вдосконалення законодавчих аспектів, які впливають на якість розслідування злочинів з легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом;

5) зміни до Кримінального процесуального кодексу України (щодо підслідності злочинів з легалізації);

6) здійснення фінансового моніторингу щодо національних публічних діячів та посадових осіб міжнародних організацій;

7) зняття порогових сум для здійснення фінансового моніторингу ріелторами та нотаріусами;

8) виключення осіб, які здійснюють операції з готівковими коштами на суму понад 150000 грн., з числа суб'єктів первинного фінансового моніторингу за рахунок введення обов'язкового моніторингу таких операцій банківськими установами;

9) акценти на здійснення підрозділом фінансової розвідки оперативного та стратегічного аналізу підозрілих фінансових операцій та відповідно упорядкування наглядових функцій суб'єктів держаного фінансового моніторингу [7].

Внесення даних змін до існуючого законодавства знаходиться на стадії проекту. Прийняття цього проекту дозволить:

1) у повному обсязі виконати взяті Україною на себе зобов'язання перед світовою спільнотою;

2) наблизити національну фінансову систему до міжнародних правових стандартів прозорості;

3) стимулювати приток інвестицій у національну економіку з боку економічно-розвинених країн;

4) зменшити долю тіньового сектору в економіці;

5) зробити фінансову систему України здатною протистояти відмиванню «брудних» грошей та можливим випадках її використання для фінансування тероризму [7].

Також прийняття цього закону дозволить підвищити ефективність формування та реалізації державної політики у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму, а також дозволить комплексно впровадити нову

редакцію Рекомендацій FATF. В свою чергу, впровадження зазначених міжнародних стандартів убезпечить збалансованість національного законодавства в цій сфері із міжнародним законодавством та законодавством іноземних країн, що належать до країн, які беруть участь в міжнародному співробітництві у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму.

Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України розглядав ситуацію в сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму в Україні у 2011–2012 рр. Аналіз стану дозволів виявити наступні слабкі місця у системі запобігання та протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму:

1) відсутність налагодженого міжвідомчого співробітництва між Державною службою фінансового моніторингу та правоохоронними органами, оскільки значна частина проведеної роботи (70 %) залишається незадіяною у кримінальних справах. Зближення вимог до складання узагальнених матеріалів Державною службою фінансового моніторингу з вимогами відкриття матеріалів кримінального провадження правоохоронними органами дозволило б зробити їх співробітництво більш продуктивним;

2) відсутність налагодженого міжвідомчого співробітництва між правоохоронними органами та судовою гілкою влади, оскільки доведення скоєння предикатних кримінальних правопорушень обвинуваченою особою складає лише 26 %, по решті (74 %) факти скоєння предикатних кримінальних правопорушень не були доведені, що може свідчити як про низьку ефективність оперативної розвідувальної роботи, так і про прояви корупції у судовій владі;

3) відсутність випадків накладання арешту на доходи, здобуті злочинним шляхом, які розташовані за кордоном, що свідчить про відсутність взаємодії вітчизняних правоохоронних органів із правоохоронними органами інших держав з метою виявлення доходів осіб, які підозрюються у скоєнні предикатних кримінальних правопорушень в Україні, а також відсутність процедури повернення доходів, одержаних злочинним шляхом, отриманих внаслідок легалізації (відмивання) коштів або фінансування тероризму, які були вивезені за кордон [194].

З огляду на вказані слабкі місця у системі запобігання та протидії

легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму, основними напрямками вдосконалення цієї системи мають стати:

1) розбудова ефективної системи повернення з-за кордону коштів та активів, отриманих злочинним шляхом внаслідок операцій з легалізації (відмивання) коштів та фінансування тероризму, зокрема створення механізмів повернення активів, здобутих злочинним шляхом, відповідно до рекомендацій ООН та Світового банку;

2) розширення переліку предикатних кримінальних правопорушень відповідно до стандартів FATF від 16 лютого 2012 року, зокрема включивши до їх переліку ухилення від сплати податків та внесення відповідних змін у ст. 209 Кримінального кодексу України, виключивши фразу «за винятком діянь, передбачених статтями 212 і 212-1 Кримінального кодексу України»;

3) встановлення контролю за фінансовими операціями публічних осіб України через внесення до Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» змін, які поширюють поняття «публічна особа» на осіб, які виконують, або виконували публічні функції в Україні;

4) уніфікація, з метою поглиблення міжвідомчого співробітництва, вимог до складання узагальнених матеріалів Державною службою фінансового моніторингу з вимогами відкриття матеріалів кримінального провадження правоохоронними органами [194].

Метою державного регулювання є правове забезпечення можливості національної системи фінансового моніторингу протистояти новим методам, технологіям та тенденціям, що використовуються під час легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму. Під час формування національного механізму протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму необхідно орієнтуватися на рекомендації FATF, нормативно-правові акти міжнародних організацій та досвід інших країн. Співпраця з міжнародними організаціями сприятиме ефективній організації фінансового моніторингу в Україні. Імплементация нової редакції 2012 р. 40 рекомендацій FATF у національне законодавство сприятиме укріпленню міжнародних зв'язків з іншими країнами, дозволить сформувати ефективну стратегію протидії

легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму. Тому необхідно привести національне законодавство у відповідність міжнародним стандартам та розробити заходи задля формування сприятливої атмосфери задля оптимізації фінансового моніторингу.

Висновки за розділом 4

Активний розвиток світової фінансової системи, удосконалення та поява нових інформаційних, комп'ютерних технологій, глобалізація економіки сприяє прискоренню здійснення фінансових операцій. У зв'язку з цим ризик відмивання грошей набув глобальних масштабів. Саме тому в розвинених країнах боротьба з легалізацією злочинних доходів виділена в окремий напрямок діяльності у межах загальної концепції заходів з протидії міжнародній організованій злочинності.

Для України ризик легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму також є актуальним. Представляється доцільним розглядати цей ризик як складову цілісної системи ризиків ринків фінансових послуг. Незважаючи на особливості реалізації цього ризику, для цілей ефективного державного регулювання та управління ризиками ринків фінансових послуг його потрібно інтегрувати в систему ризиків ринків фінансових послуг як зовнішній ризик-фактор, що може спричиняти появу значної кількості інших ризиків.

Систематизація ризиків ринків фінансових послуг та включення до системи ризиків ринків фінансових послуг ризику легалізації сприятиме запровадженню системного підходу до управління ризиками ринків фінансових послуг, завдяки якому можливе досягнення синергічного ефекту при функціонуванні підсистем управління ризиками і, відповідно, зниження ризиків і підвищення ефективності функціонування ринків фінансових послуг.

5. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Комплексні економічні перетворення, що відбуваються сьогодні в Україні, мають на меті, в тому числі, поступову інтеграцію українських підприємств до міжнародної інвестиційної діяльності, з одного боку, і залучення іноземних інвесторів до діяльності в Україні, – з іншого.

Одним із напрямів реалізації державної інвестиційної політики України в умовах євроінтеграції є здійснення інвестиційної реформи.

Загальною та основною метою цієї реформи є активне залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України, формування позитивного інвестиційного іміджу України в Світі, а також позиціонування України як фінансового, політичного та бізнес центру в Східній Європі [94].

Національні інвестиційні проекти є пріоритетним напрямком діяльності держави у реалізації інвестиційної реформи, оскільки дозволяють ефективно впроваджувати інновації у виробництво, а також створювати нові індустрії в Україні, такі як LNG, сміттєпереробка, очистка води та альтернативні джерела енергії.

«Національні проекти» – це масштабні економічні проекти, які мають стратегічне значення для цілих галузей української економіки, спрямовані на вирішення окремих соціальних проблем або радикальне економічне оновлення цілих регіонів [188].

Реалізація національних проектів потребує мобілізацію значного обсягу інвестиційних ресурсів держави, приватних інвесторів, як вітчизняних так й іноземних, а також фінансових установ.

Постановою Кабінету міністрів України «Про затвердження переліку проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку (національні проекти)» [211] статус національних проектів надано тринадцяти проектам в межах п'яти пріоритетів (табл. 5.1).

В рамках національних проектів розроблено відповідні регіональні проекти в деяких регіонах України. Наприклад, за проектом «Чисте місто» затверджено попереднє техніко-економічне обґрунтування, яким визначено 10 міст, що стали складовими проекту: Київ, Харків, Тернопіль, Чернівці, Хмельницький, Суми, Кіровоград, Дніпропетровськ, Вінниця та Полтава.

Перелік проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку (національні проекти)

Пріоритетний напрям соціально-економічного та культурного розвитку	Національний проект
Нова енергія	«LNG Україна» – створення інфраструктури постачання скрапленого газу в Україні
	«Енергія природи» – будівництво комплексу вітрових, сонячних та малих гідроелектростанцій, виробництво твердого альтернативного палива
Нова якість життя	«Чисте місто» – система комплексів з переробки твердих побутових відходів
	«Якісна вода» – забезпечення населення України якісною питною водою
	«Місто майбутнього» – формування стратегічного плану та системи проектів розвитку міста
	«Вчасна допомога» – утворення єдиних регіональних оперативно-диспетчерських служб з використанням сучасних GPS-технологій для зменшення часу прибуття бригаад швидкої медичної допомоги до пацієнта
Нова інфраструктура	«Повітряний експрес» – залізничне пасажирське сполучення м. Київ - міжнародний аеропорт "Бориспіль" і будівництво інших інфраструктурних об'єктів Київського регіону
	«Індустріальні парки України» – створення промислово-виробничої інфраструктури
	«Технополіс» – створення інфраструктури інноваційного розвитку та високих технологій
Олімпійська надія – 2022	«Олімпійська надія – 2022» – створення спортивно-туристичної інфраструктури
Агроперспектива	«Зерно України» – програма розвитку зерновиробництва з високими виробничими та економічними показниками
	«Відроджене скотарство» – розроблення та реалізація програми розвитку скотарства
	«Зелені ринки» – створення мережі регіональних оптових продовольчих ринків

Як видно з табл. 5.1, пріоритет «Нова якість життя» включає чотири національні проекти, що свідчить про пріоритетність забезпечення високого рівня якості життя населення. В структурі цього пріоритету ще у 2012 році перебувало сім національних проектів, проте, у зв'язку з реалізацією Мінрегіоном України бюджетної програми «Надання державної підтримки для будівництва (придбання) доступного житла» було прийнято рішення ініціювати вилучення з переліку національних проекту «Доступне житло». А у 2014 році постановою Кабінету міністрів України «Деякі питання оптимізації державних

цільових програм і національних проектів, економії бюджетних коштів та визнання такими, що втратили чинність, деяких актів Кабінету Міністрів України» [68] проекти «Нове життя» та «Відкритий світ» також були вилучені з переліку національних.

Виключення проектів з числа національних свідчить про значний дефіцит інвестиційних ресурсів держави для їх реалізації. Саме тому особливої актуальності набуває питання реалізації національних проектів із залученням коштів приватних інвесторів та фінансових установ.

Реалізація національних проектів потребує залучення великого обсягу фінансових ресурсів, що унеможливорює їх реалізацію одним інвестором. У Харківській області в рамках національних проектів реалізуються регіональні інвестиційні проекти, які потребують залучення більш ніж 5,7 млрд. грн. інвестицій (табл. 5.2).

Як видно з табл. 5.2, в Харківській області передбачається реалізація восьми проектів, кожен з яких потребує залучення значної суми інвестиційних ресурсів. В сучасних умовах держава не в змозі виступати в якості інвестора у реалізації національних проектів. Це підтверджується виключенням ряду проектів з числа національних. Один з найперспективніших проектів у галузі сільського господарства «Село майбутнього» був виключений з переліку національних проектів з метою економії бюджетних коштів. А проект «Вчасна допомога» планувалося реалізувати за рахунок коштів державного бюджету, проте постановою КМУ [68] визнано такою, що втратила чинність постанову що затверджувала держбюджетне фінансування цього проекту. І хоч проект «Вчасна допомога» поки що не виключено з переліку національних, проте реалізація його повністю зупинена за відсутності фінансування.

В Україні функціонує не багато підприємств з достатніми для реалізації проекту інвестиційними можливостями. Саме тому пріоритетним напрямком реалізації цих проектів є створення інвестиційних кластерів.

Інвестиційний кластер – це система економічних відносин, що виникає між інвесторами, які об'єднані на добровільних засадах та взаємодоповнюють й посилюють конкурентні переваги одне одного, концентруючи фінансові ресурси. Вона базується на господарських, територіальних, технологічних і/або соціальних зв'язках між інвесторами з метою досягнення кращого сумарного фінансового результату від реалізації інвестиційного проекту для кожного його учасника при високому рівні конкуренції.

Перелік проектів, реалізація яких передбачається в Харківському регіоні

Пріоритетний напрям соціально-економічного та культурного розвитку	Національний проект	Регіональний проект	Обсяг інвестицій, млн. грн.
Нова енергія	«Енергія природи» – будівництво комплексу вітрових, сонячних та малих гідроелектростанцій, виробництво твердого альтернативного палива	Проект «ЕкоСвітло» – організація промислового виробництва вітчизняних енергозберігаючих світлодіодних освітлювальних систем для використання в житлово-комунальному господарстві	40,159
Нова якість життя	«Чисте місто» – система комплексів з переробки твердих побутових відходів	Будівництво сміттєпереробного заводу в місті Харків	479
	«Якісна вода» – забезпечення населення України якісною питною водою	Створення мережі автоматичних комплексів очищення та продажу води колективного користування	3008,5
	«Місто майбутнього» – формування стратегічного плану та системи проектів розвитку міста	Проект «Технополіс П'ятихатки» – створення на території Харкова спеціальної економічної зони та відповідної інноваційної інфраструктури, здатних перетворити науково-технічний потенціал регіону в основний ресурс суспільного виробництва	1519,2
	«Вчасна допомога» – утворення єдиних регіональних оперативно-диспетчерських служб з використанням сучасних GPS-технологій для зменшення часу прибуття бригад швидкої медичної допомоги до пацієнта	Створення регіональної оперативно-диспетчерської служби	н/д
Нова інфраструктура	«Індустріальні парки України» – створення промислово-виробничої інфраструктури	«Малинівка-Еко» – виробництво з екологічно чистої сировини продуктів харчування для забезпечення якісною продукцією мешканців області, а також експорт харчових продуктів на зовнішні ринки	4,55 млн. дол.
Агроперспектива	«Зелені ринки» – створення мережі регіональних оптових продовольчих ринків	Будівництво регіонального оптового ринку сільськогосподарської продукції з метою задоволення споживчого попиту населення	628,8

Створення кластерів реалізується на основі кластерних ініціатив, тобто цілеспрямованих дій, з метою створення кластерів з безпосереднім виявленням та залученням потенційних учасників [175].

Аналіз існуючого досвіду реалізації інвестиційних проектів довів, що заходи щодо запровадження національних проектів здійснюються в Україні з різною інтенсивністю. Отже, завданням є формування оптимальної моделі інвестиційного кластера для фінансового забезпечення реалізації національних інвестиційних проектів.

Для вирішення поставленого завдання використано метод аналізу ієрархій. Цей метод дозволяє на базі кваліфікованих експертних оцінок попарного порівняння здійснити технологічне передбачення можливого і бажаного стану організаційної системи, що розглядається, та вибору найбільш ймовірного виду кластерного утворення [175].

Здійснена розробка ієрархічної моделі прогнозування створення логічно можливого інвестиційного кластера для фінансового забезпечення реалізації національного проекту (рис. 5.1).

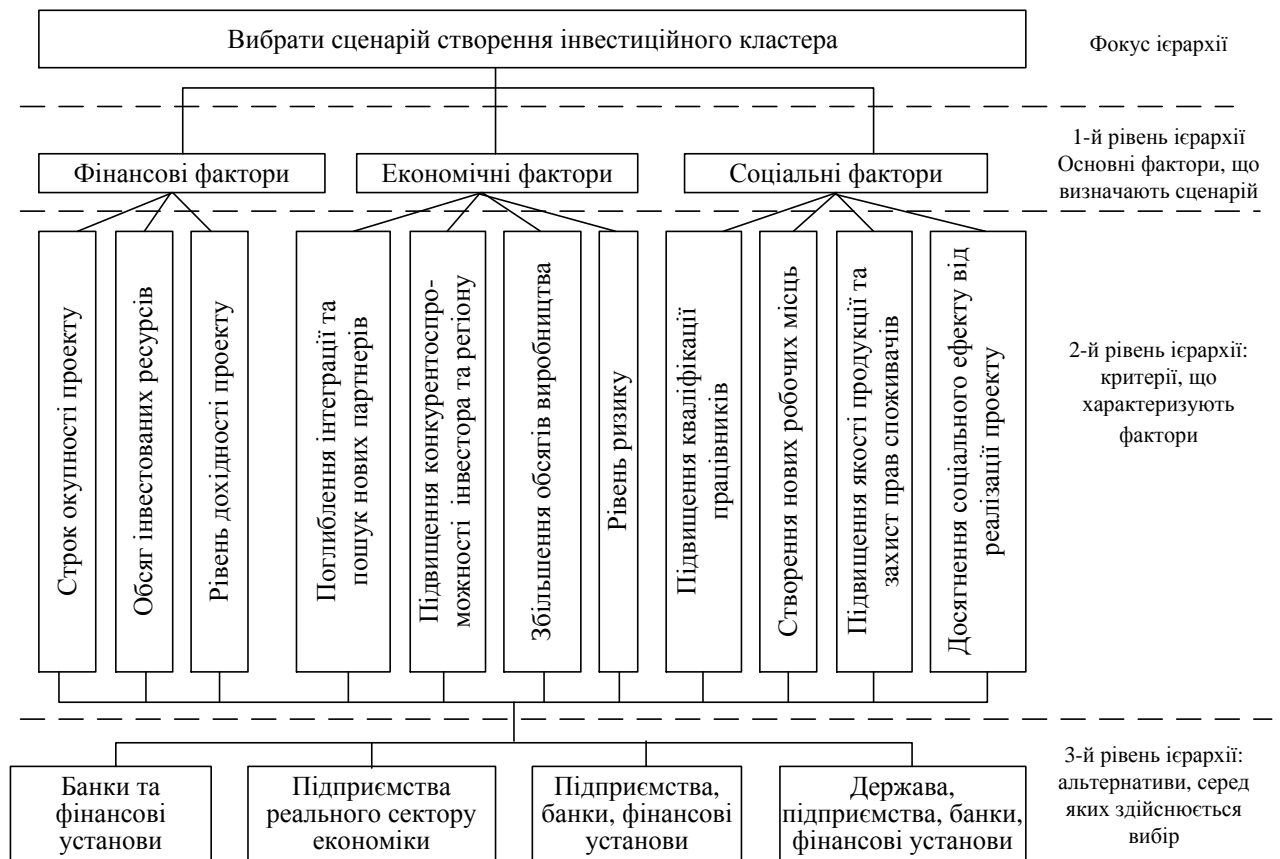


Рис. 5.1. Ієрархія вибору логічно можливого сценарію створення інвестиційного кластера

Для реалізації системної оцінки можливих сценаріїв формування інвестиційного кластера проведено анкетування групи експертів – представників фінансових установ та суб'єктів господарювання, відповіді яких представлені у матриці парних порівнянь (табл. 5.3).

Таблиця 5.3

Вірогідність реалізації логічно можливого сценарію
створення інвестиційного кластера

Альтернативний сценарій	Ймовірність реалізації сценарію, %
Держава, підприємства, банки, фінансові установи	44,7
Підприємства, банки, фінансові установи	39,5
Підприємства реального сектору економіки	10,3
Банки, фінансові установи	5,6

З табл. 5.3 видно, що найбільш вірогідною є реалізація сценарію «Держава, підприємства, банки, фінансові установи» і це не дивно, оскільки підприємства не можуть відволікати з обігу великі обсяги фінансових ресурсів і тому потребують участі банків та інших фінансових установ в інвестиційному процесі, а банки в свою чергу потребують гарантій повернення кредитів з боку держави. З одного боку держава може виступити гарантом по зобов'язаннях підприємств, а також інвестором в найбільш пріоритетні проекти. А з іншого боку забезпеченням кредиту може бути майно підприємства, тому сценарій «Підприємства, банки, фінансові установи» також має досить високий рівень вірогідності реалізації.

Виходячи з результатів аналізу найбільш вірогідного сценарію створення інвестиційного кластера, проведено аналіз узгодженості основних інтересів учасників в процесі мобілізації інвестиційних ресурсів. Інтереси учасників інвестиційного кластера в процесі мобілізації інвестиційних ресурсів дещо відрізняються. Наприклад підприємства зацікавлені в залученні кредитів банків, оскільки не зацікавлені у відволіканні обігових коштів, проте бажали б здешевлення кредиту за рахунок державної компенсації відсотків. Фінансові установи зацікавлені у зниженні кредитного ризику і розраховують на державні гарантії. Держава, в свою чергу, зацікавлена в реалізації проекту з максимальною економією бюджетних коштів. Проте, інтереси інвесторів на подальших етапах інвестиційного процесу можуть співпадати (максимізація прибутку).

Для аналізу узгодженості інтересів застосовано наступну шкалу:

1 – інтереси і мета учасників цілком співпадають;

0,5 – має місце певний рівень узгодженості інтересів, проте наявні також деякі суперечності;

0 – інтереси учасників на даному етапі майже повністю протилежні.

Розрахунок узгодженості інтересів потенційних учасників інвестиційного кластера наведено в табл. 5.4.

Таблиця 5.4

Рівень узгодженості інтересів потенційних учасників інвестиційного кластера

Потенційний учасник кластера	Держава	Підприємства реального сектору	Банки	Інвестиційні компанії	Страхові компанії	Іноземні інвестори
Держава	–	1	0,5	1	0	1
Підприємства реального сектору	1	–	0,5	0,5	0,5	0
Банки	0,5	0,5	–	0	0,5	0,5
Інвестиційні компанії	1	0,5	0	–	0	0,5
Страхові компанії	0	0,5	0,5	0	–	0,5
Іноземні інвестори	1	0	0,5	0,5	0,5	–
Сумарна оцінка узгодженості інтересів	4	2,5	2	2	1,5	2,5

З табл. 5.4 видно, що за рівнем узгодженості інтересів з іншими учасниками процесу мобілізації інвестиційних ресурсів лідируючу позицію займає держава, що пояснюється її призначенням як суб'єкта інвестиційного процесу, а саме – організація та забезпечення умов для узгодження інтересів в процесі мобілізації інвестиційних ресурсів з точки зору забезпечення певного рівня надійності та зменшення ризиків для інвесторів та полегшення доступу до кредитних ресурсів. Такі результати обумовлюють можливість визначення держави ядром інвестиційного кластера у реалізації національних інвестиційних проектів.

На другому місці з точки зору узгодженості інтересів потенційних учасників інвестиційного кластера знаходяться підприємства реального сектору економіки та іноземні інвестори. У випадку реалізації сценарію формування інвестиційного кластера за участю підприємств, банків та фінансових установ, саме підприємства реального сектору як вітчизняні, так і іноземні можуть виступати як ядро кластера.

Низькі показники узгодженості всіх фінансових установ пояснюються тим, що деякі з них задіяні лише на деяких етапах реалізації проекту, а не впродовж всього інвестиційного процесу, тому мають на меті забезпечення власного рівня прибутку від надання фінансової послуги, а не від результатів реалізації інвестиційного проекту.

Створення кластеру з інвесторів повинне базуватися, в першу чергу, на визначенні пріоритетних напрямків інвестування. При цьому слід відзначити, що ефективність функціонування кластеру буде досягатися за умови отримання вищого рівня доходності, ніж при відокремленому фінансуванні господарської діяльності.

Схильність економічного регіону до створення інвестиційного кластера також повинна відображатися у наявності спеціалізації регіону у галузі, в якій реалізується інвестиційний проект. Тобто, висока концентрація певної галузі в регіоні дозволяє мобілізувати достатній обсяг інвестиційних ресурсів серед суб'єктів господарювання, що розглядаються як потенційні учасники інвестиційного кластера. Створення інвестиційного кластеру повинне ґрунтуватися на високій спеціалізації потенційних учасників у сфері реалізації проекту. Харківська область найвищий рівень спеціалізації має у харчовій, легкій промисловості та машинобудуванні [113].

Одним з найголовніших завдань створення кластеру є визначення його ядра та потенційних учасників. Ядром кластеру може виступати як велика фінансова установа, лідер регіону у сфері інвестування, так і об'єднання дрібних та середніх підприємств. У нашому випадку, виходячи з низького рівня інвестиційного кредитування банками, ядро можливого інвестиційного кластера складатимуть ті підприємства реального сектору економіки, значення показників фінансової діяльності яких у найбільшій мірі відповідатимуть потребам фінансового забезпечення реалізації інвестиційного проекту.

Таким чином, постає необхідність у визначенні показників інвестиційних можливостей потенційного інвестора, та найбільш вірогідних учасників інвестиційного кластера. До інвесторів слід відносити ті компанії, що матимуть наявні високоліквідні активи, забезпечені стійкими пасивами.

Механізм формування інвестиційного кластера наведено на рис. 5.2.

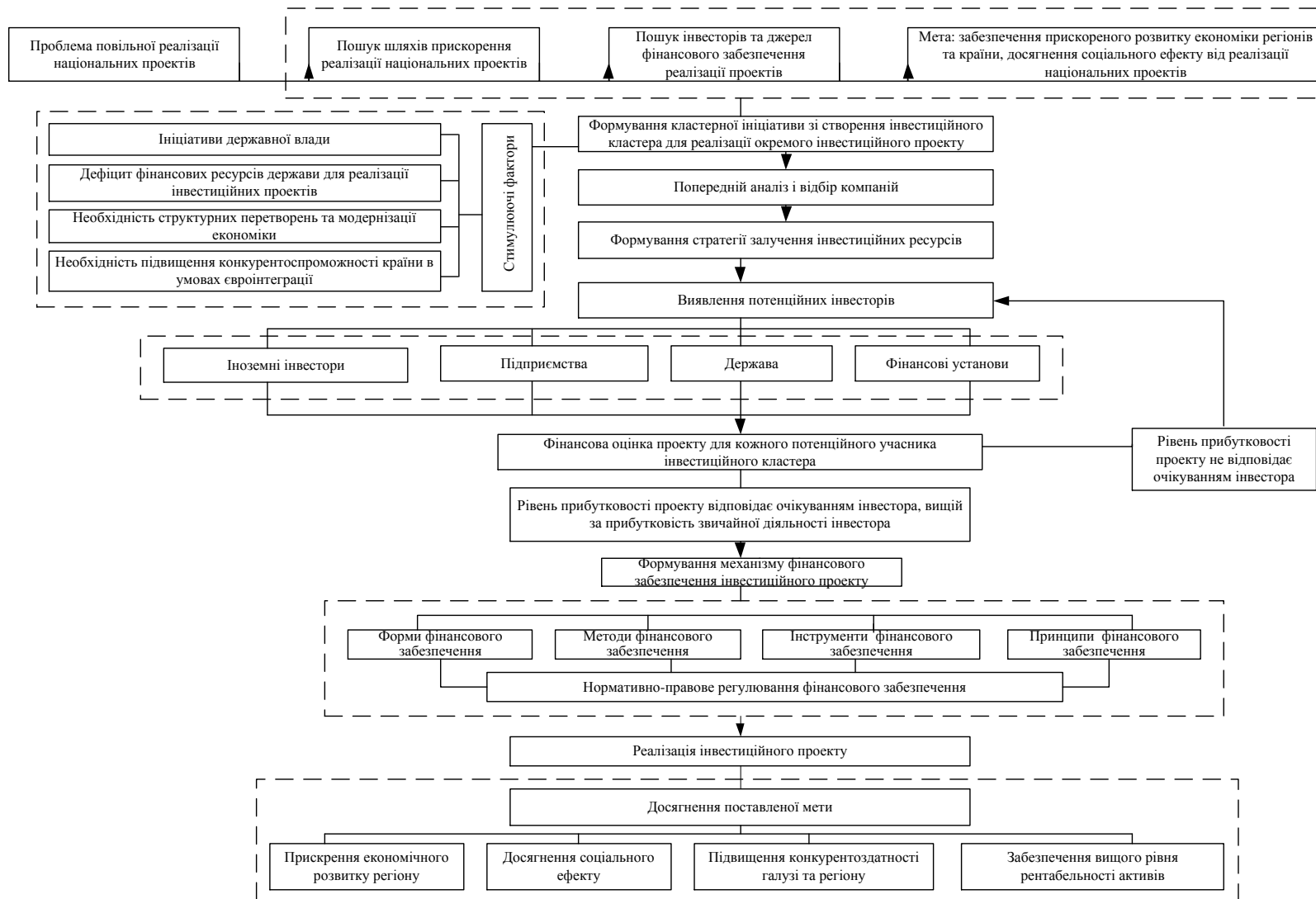


Рис. 5.2. Механізм формування інвестиційного кластера

Висновки за розділом 5

Реалізація національних інвестиційних проектів є перспективним напрямом підвищення інвестиційної активності суб'єктів господарювання, покращення іміджу України у Світі та модернізації економіки. Проте, національні проекти потребують залучення великого обсягу інвестиційних ресурсів для їх фінансового забезпечення.

Враховуючи обмежені інвестиційні можливості держави та пріоритет економії бюджетних коштів у бюджетній політиці, постає потреба у виявленні та залученні фінансових ресурсів суб'єктів господарювання та фінансових установ для фінансового забезпечення реалізації національних інвестиційних проектів. Оскільки один суб'єкт господарювання не може виступати у якості одноосібного інвестора для проекту, то створення інвестиційного кластера є ефективним інструментом акумуляції достатнього обсягу інвестиційних ресурсів для фінансового забезпечення національного проекту.

За результатами проведеного у розділі 5 дослідження встановлено, що з метою підвищення ефективності пошуку джерел фінансового забезпечення національних інвестиційних проектів, та, як результат, створення інвестиційного кластера, доцільно:

- 1) ініціювати створення кластеру лише з тих компаній, що характеризуються високим рівнем фінансової стійкості, мають позитивний фінансовий результат від основної діяльності та мають достатній обсяг високоліквідних активів;

- 2) залучити державу у якості учасника інвестиційного кластера з метою здешевлення кредитів та зниження ризику неповернення коштів;

- 3) провести заходи щодо залучення фінансових установ до складу кластера.

Вирішення цих та інших завдань сприятиме підвищенню актуалізації питання інтеграції фінансових установ та підприємств у сфері інвестування та ефективності кластерної взаємодії в процесі реалізації національних інвестиційних проектів.

6. РОЗВИТОК РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Євроінтеграція є головним і незмінним зовнішньополітичним пріоритетом України, основою стратегії економічного та соціального розвитку країни на наступне десятиріччя [80]. Так як Україна націлена на розвиток в усіх галузях економіки, шляхом впровадження європейського устрою, ринок житлової нерухомості також не є виключенням.

Інвестиції в житлову нерухомість вважаються одним з найпопулярніших серед населення способом збереження коштів на довгострокову перспективу. Крім того, вони стимулюють розвиток багатьох галузей промисловості, енергетики і транспорту [162]. Місцеві ринки Європи пропонують широкі можливості одержання доходу від вкладень у нерухомість. Її прибутковість здатна скласти до 20–30 % річних, при цьому рівень ризиків нижче, ніж при аналогічній операції в Україні [278].

Існує декілька фінансових схем, які використовуються інвесторами на ринку нерухомості в країнах Європи [246]:

1. Купівля житла на вторинному ринку нерухомості. Якщо інвестора в першу чергу цікавить збереження грошових коштів або диверсифікація інвестиційних ризиків, то найпростіший спосіб – покупка готового житла в розвиненій, економічно стабільній країні.

2. Іпотечне кредитування – цей спосіб популярний серед населення завдяки своїм вигідним умовам, які пропонують європейські банківські установи. Ставки за іпотекою майже однакова і починається від 4,5% річних. Як правило, позики видаються на суму 60–70 % від вартості житла на строк до 20 років.

3. Купівля житла з метою оренди. Ставши власником житлової нерухомості, її можна здати в оренду і отримати невеликий, але стабільний дохід. Власне, купівля заради здачі в оренду і є ще одним варіантом інвестування. Оренда може бути як довготривала, так і короткострокова.

4. Покупка житла на стадії будівництва. Найбільш прибутковий спосіб інвестування – покупка нерухомості на початкових стадіях будівництва для наступного перепродажу. По суті, це те, що називається пайовою участю в будівництві. Такі операції приносять у середньому 25–30 % річних прибутку на

вкладений капітал. У разі придбання квартири на нульовому етапі покупцеві, як правило, пропонують найбільш пільгові умови оплати, наприклад можливість безпроцентної розстрочки на термін будівництва. І у цей час квартири йдуть за найнижчими цінами, які зростають після введення об'єкту в експлуатації. Середній термін будівництва нового комплексу від нульового циклу до здачі «під ключ» становить близько 18 місяців. За цей час ціна об'єкта – залежно від розташування, величини комплексу, наявності власної інфраструктури та ін. – зростає на 15–25 % (за рахунок скорочення дисконту при переході до кожного нового етапу будівництва). Крім того, за час будівництва на деяких ринках відбувається загальне зростання цін на рівні 20–50 %. Договір між пайовиком і будівельною компанією гарантує зведення будинку в чітко встановлені терміни.

5. Участь в паї. Інвестувати кошти в нерухомість шляхом участі в пайовому інвестиційному фонді нерухомості або його західних аналогах. Процедура придбання акцій закордонних фондів нерухомості не відрізняється від покупки акцій і облігацій будь-яких західних корпорацій: клієнт перераховує гроші на банківський рахунок, вказаний в заявці, і стає власником паперу. Після покупки акцій зарубіжного фонду обов'язково присутній період замикання (безповоротний період) інвестицій, який, як правило, становить близько п'яти років.

6. Купівля старого житла. На європейських ринках нерухомості, в тих районах, де земля має високу вартість, одним з популярних форм бізнесу у сфері нерухомості є купівля будинків. Придбання такого об'єкта – перший крок. Потім слідкує реставрація та подальший перепродаж оновленого володіння за набагато більшу суму, ніж та, яка була спочатку за нього сплачено. В цілому даний варіант нічим не відрізняється від звичайної покупки житла на вторинному ринку [4].

У свою чергу, населення України через недовіру до учасників ринку житлової нерухомості, інвестують кошти в нерухомість для отримання житла, а не примноження власних коштів або їх збереження від макроекономічних процесів, таких як інфляція, зміна курсу валют та ін.

З метою впорядкування проблем фінансування будівництва житла та виявлення найбільш впливових серед них була побудована наступна ієрархічна модель (рис. 6.1).

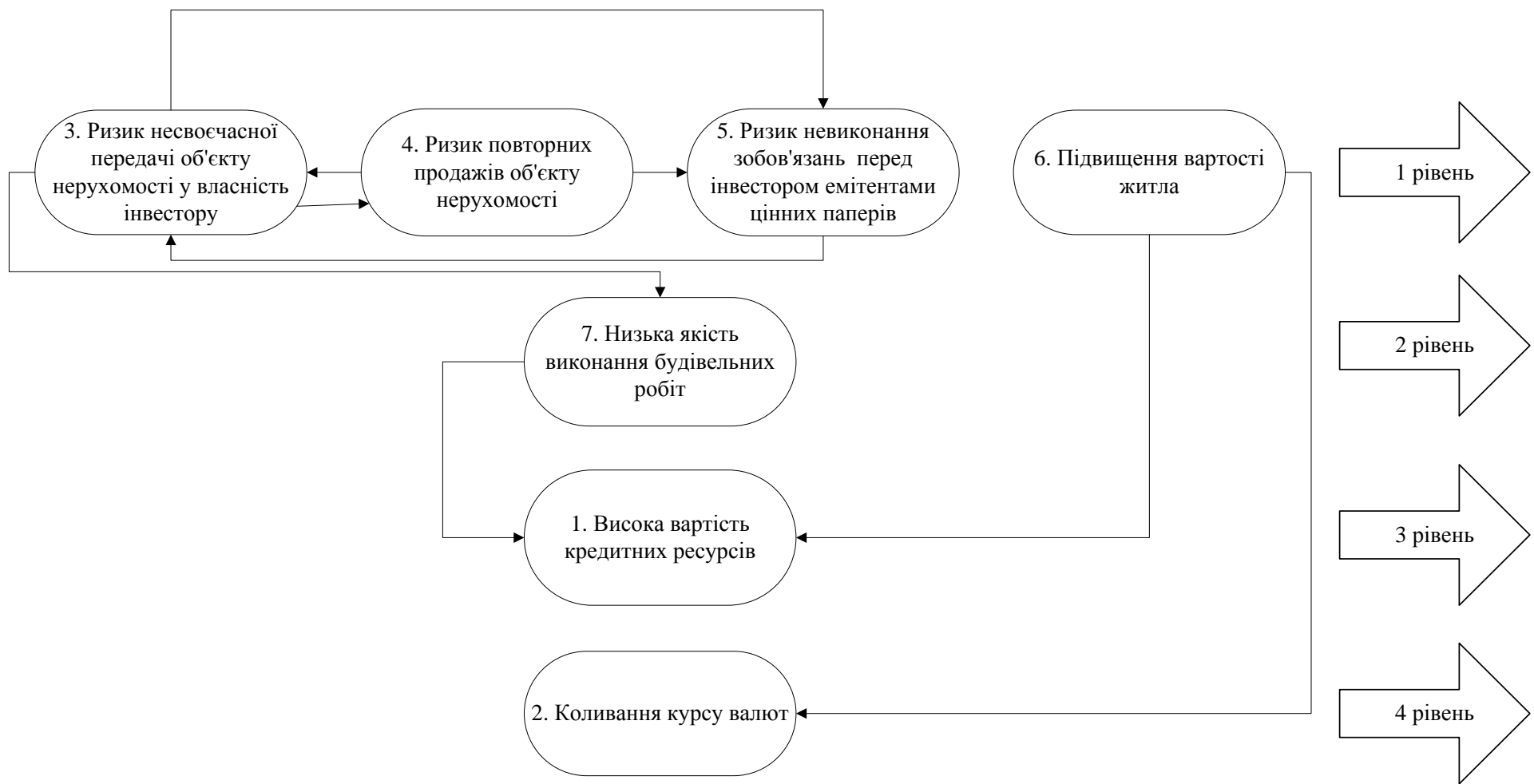


Рис. 6.1. Ієрархічна модель проблем фінансування будівництва житла в Україні

Коливання курсу валют та висока вартість кредитних ресурсів – це найбільш впливові проблеми, які заважають для інвестування грошових коштів. В більшості випадках, інвестор фінансує у разі наявності позикових коштів. Але, умови залучення коштів від третьої сторони, не є прийнятними для нього, через високі процентні ставки, небажання банків фінансувати на довгостроковій основі, що призводить до заморожування грошової маси, яка б могла поступати до будівельників.

Загалом, нестабільна ситуація в країні, висока вартість проектного фінансування, велике податкове навантаження та недосконале законодавство в сфері будівництва, змусило будівельників будувати об'єкти житлової нерухомості за рахунок коштів інвестора. При цьому для залучення коштів вони через свої фінансові компанії та інших представників ринку фінансових послуг вимушені вдаватися до складних фінансових інструментів, які в свою чергу, мають ряд ризиків для обох сторін.

У теперішній час в Україні існує низка механізмів фінансування будівництва житла, які реально функціонують, а саме [5]:

- 1) інвестування з використанням цінних паперів (дисконтні та цільові облігації, опціони);
- 2) через фонди фінансування будівництва та фонди операцій з нерухомістю (ФФБ та ФОН);
- 3) за участі банківських установ (іпотечне кредитування);
- 4) продаж збудованих площ у недобудованому об'єкті;
- 5) інші альтернативні варіанти, які набувають популярності під впливом зарубіжного досвіду (кооперативне кредитування).

Використання облігаційної схеми вигідне компаніям, які беруть участь у процесі організації будівництва. Облігація – це найбільш прийнятна схема з точки зору оподаткування, адже в момент залучення коштів немає ніяких податків, їх виникнення переноситься на дату укладення основного договору, тобто на дату погашення облігації. Цінні папери є перспективним напрямом розвитку, але за відсутності якісно та високо функціонуючого фондового ринку вони втрачають свою позицію через ризиковість та потребують іпотечного кредитування, яке в Україні здійснюється за найвищими ставками в Європі [6].

Схема роботи через ФФБ в момент появи була покликана зробити будівництво житла відкритим та прозорим для всіх учасників будівельного ринку. Але забезпечення будівництва з використанням ФФБ та ФОНів втрачає

свою актуальність через неспроможність погашення витрат, пов'язаних з утриманням фондів та низкою проблем з майбутніми власниками при придбанні житла. Даний інструмент продовжує виконувати свої функції в деяких великих компаніях, які мають налагоджену систему «інвестор-фінансова компанія» або у вигляді схеми ФФБ + ФОН.

Банківське фінансування, на даний момент, є вибіркоким та залежить від наявності довгострокових ресурсів та ступені готовності проекту, в який інвестують. Тому за для отримання іпотеки необхідно проходити складний банківський відбір з оцінки платоспроможності інвестора та оплачувати вагомий перший внесок.

Будівельні компанії, які здійснюють свій бізнес у теперішній час створюють кооперативи, які в свою чергу є фінансовою підтримкою для своїх членів, що знижує ризики втрати майна та підвищує гарантованість договорів інвестування. Але широкого визнання цей спосіб фінансування в Україні на даний час не досяг.

Як стверджують експерти [80] українська будівельна галузь готова стати частиною європейського ринку, але для цього економіка має бути конкурентоспроможною і здатною протистояти економічному тиску.

Отже, для успішного функціонування ринку нерухомості в Україні необхідно вирішити ряд проблем, які заважають, перш за все, інтеграції країни в європейське суспільство:

- 1) незбалансованість процентних ставок, що призводить до високої вартості кредитних ресурсів та обмежує учасників ринку в їх фінансуванні;
- 2) високі коливання валютного курсу, які впливають на вартість житла та загалом на попит ринку;
- 3) висока ціна проектного фінансування, що також відображається на кінцевій вартості об'єкта нерухомості.

Таким чином, для розвитку ринку житлової нерухомості України в умовах європейської інтеграції, необхідно вдосконалення структури ресурсної бази банківських установ за рахунок розширення джерел формування ресурсів та удосконалення стандартів та норм, які регулюють відносини між інвестором, будівельником та фінансовою компанією (банком). Також варто переглянути та розробити нові схеми та механізми фінансування житлової нерухомості, спираючись на європейський досвід, які б відповідали сучасному стану економіки України.

Висновки за розділом 6

Через незбалансованість процентних ставок, високі коливання валютного курсу та високу вартість проектного фінансування, інвестор в Україні змушений фінансувати будівництво житла за рахунок коштів третьої сторони (банку, фінансової компанії), що як наслідок, супроводжується низкою додаткових витрат та ризиків. За для ліквідації проблеми недостатності фінансування, яке спричинене нестабільною ситуацією в країні та недовірою, з боку інвестора, до учасників ринку, необхідно розвивати всебічне партнерство з країнами Європейського Союзу.

Вирішення проблем створює можливості для запозичення досвіду країн з розвинутою та перехідною економікою, його ефективного впровадження у нашій державі. Подолання негативних аспектів збільшить обсяги грошових коштів при інвестуванні проектів та вірогідно знизить ризиковість ринку, дасть можливість вибору інвестором найбільш вигідних для нього інструментів фінансування.

Враховуючи, що існуюча система фінансування будівництва житла знаходиться в процесі становлення, також надзвичайно важливим залишається питання пошуку ефективних механізмів залучення коштів приватних інвесторів. Важливого значення для розвитку фінансування житлового будівництва в Україні набувають адаптація досвіду світової практики до вітчизняних умов, аналіз різних схем проектного фінансування, що використовуються у розвинених країнах та визначення можливості їх застосування в Україні.

Не виключено, що запозичений досвід забезпечення європейського ринку нерухомості грошовими коштами призведе до розширення інвестиційного потенціалу України, тим самим створить сприятливий клімат в країні для інвесторів, як вітчизняних, так і закордонних. Довіра населення, як потенційного інвестора, ймовірно значно зросте, що дозволить сформувати повноцінний європейський ринок житлової нерухомості, основною метою якого стане не отримання житла у безстрокову власність, а збереження грошових коштів на довгострокову перспективу.

ВИСНОВКИ

Європейський напрям державної політики України підвищує актуальність вирішення проблеми проведення внутрішніх реформ з метою виконання зобов'язань за Угодою про асоціацію з Європейським Союзом. Тому особливої уваги науковців потребує завдання розбудови теоретико-методичного підґрунтя процесу транспонування актів законодавства Європейського Союзу, включаючи створення порядку та процедур їх впровадження, тлумачення, практики застосування, забезпечення дотримання та виконання норм права, які відповідають європейському праву у галузі ринків фінансових послуг.

Результати вирішення завдань, які поставлено у роботі щодо зазначеної проблеми, дозволили зробити такі висновки.

Визначені основні позитивні та негативні тенденції розвитку страхового ринку України у процесі інтеграції до умов ЄС. Довведено, що діяльність страховиків в Україні має вищий рівень ризику страхової діяльності, отже, потребує більший розмір необхідного капіталу для покриття цих ризиків, що свідчить про наявність особливостей результатів діяльності страховиків в Україні, що повинно бути враховано при визначенні нормативів впровадження Положень Директиви ЄС Solvency II на українському страховому ринку.

Обґрунтовано комплексний підхід до підвищення ефективності регулювання трансфертного ціноутворення в сфері страхування, який включає сформовану ієрархічну модель проблем, що дає змогу структурувати його проблеми, встановити взаємозв'язок між ними та визначити послідовність їх вирішення.

Встановлено, що заходи державного регулювання якості страхових послуг мають здійснюватись за такими напрямками: удосконалення нормативно-правових засад, що створюють регуляторні умови поліпшення якості послуг; впровадження дієвого нагляду, спрямованого на контролювання якості послуг та захист прав споживачів; підвищення фінансової грамотності споживачів та забезпечення їх достатньою інформацією для прийняття обґрунтованих рішень щодо вибору страхових послуг.

Обґрунтовано необхідність імплементація вимог Директиви Solvency II у національне законодавство, що дозволить підвищити фінансову стійкість та

ефективності діяльності страховиків, а також поліпшити захист прав споживачів страхових послуг

Визначено, перспективним напрямками та перевагами від інвестиційної інтеграції як банків, так і небанківських посередників в Україні можна вважати:

1) для банківсько-страхової інвестиційної інтеграції – інвестування в емітовані банками корпоративні цінні папери, отримання довгострокових фінансових ресурсів від страховиків, страхування специфічних інвестиційних ризиків, надання та отримання комплексних послуг з інвестиційного банкінгу тощо;

2) для інтеграції банків та НПФ – інвестування в корпоративні цінні папери банків, створення банками корпоративних пенсійних фондів; надання послуг зберігача ресурсів, управління активами тощо;

3) для інтеграції банків та ІСІ – введення в структуру банку компанії з управління активами ІСІ, участь банків у незалежних інвестиційних фондах в якості партнерів з обмеженою відповідальністю, виконання банком функції дистриб'ютора інвестиційних послуг ІСІ тощо;

4) для інтеграції банків та лізингових компаній – управління ризиком ліквідності та об'єктом застави, створення афільованих лізингових компаній, випуск облігацій та євробондів тощо.

Доведено, що злиття та поглинання є більш привабливим шляхом вирішення проблем, ніж банкрутство та ліквідація банку, при яких втрачається довіра не лише до конкретного банку, але й до банківської системи в цілому, що в свою чергу не може не вплинути на стан економіки країни.

Встановлено доцільність якнайшвидшого переходу до формування накопичувального рівня пенсійного забезпечення в Україні через впровадження американської моделі пенсійного забезпечення, реалізація переваг якої в пенсійній системі України дозволить підвищити рівень доходів осіб пенсійного віку та сприятиме формуванню резервів для стимулювання розвитку економіки України та регіонів

Обґрунтовано, що вибір суб'єктами підприємництва фінансових стратегій недержавного пенсійного забезпечення має базуватися на таких факторах впливу на функціонування системи НПФ як фінансово-інвестиційні можливості, інфляційні очікування, престижність та соціальну привабливість місця працевлаштування, демографічний стан, пільговий податковий режим для

внесків до НПФ, врахування яких у сукупності сприяє формування ефективної системи недержавного пенсійного забезпечення

Визначено, що включення до системи ризиків ринків фінансових послуг ризика легалізації сприятиме запровадженню системного підходу до управління ризиками ринків фінансових послуг, завдяки якому можливе досягнення синергічного ефекту при функціонуванні підсистем управління ризиками і, відповідно, зниження ризиків і підвищення ефективності функціонування ринків фінансових послуг.

Встановлено, що з метою підвищення ефективності пошуку джерел фінансового забезпечення національних інвестиційних проектів, та, як результат, створення інвестиційного кластера, доцільно: ініціювати створення кластеру лише з тих компаній, що характеризуються високим рівнем фінансової стійкості, мають позитивний фінансовий результат від основної діяльності та мають достатній обсяг високоліквідних активів; 2) залучати державу у якості учасника інвестиційного кластера з метою здешевлення кредитів та зниження ризику неповернення коштів; 3) проводити заходи щодо залучення фінансових установ до складу кластера.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Агапова М. П. Формирование оптимального диверсификационного портфеля предприятия : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / М. П. Агапова. – Тула, 2000. – 18 с.
2. Административное управление качеством и элементы системы качества. Часть 2. Руководящие указания по услугам [Электронный ресурс] : Международный стандарт ISO 9004-2 // Библиотека по охране труда и технике безопасности Информационного портала «Охрана труда в России». – Режим доступа : http://ohranatruda.ru/ot_biblio/normativ/data_normativ/5/5826/index.php.
3. Александров С. С. Стратегия диверсификации производства как основное направление стратегического развития предприятия / С. С. Александров // Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку виробничої сфери : Зб. наук. праць за матер. міжнар. наук.-теорет. конф. молодих вчених і студентів. – Донецьк : ДонНТУ, 2004 – С. 75–79.
4. Альошина Л. Активізація інтеграційних процесів у взаємовідносинах банків і страхових організацій / Л. Альошина, Л. Петик // Фінанси України. – 2006. – № 6. – С. 107–113.
5. Амельницька О. В. Розвиток логістичної системи підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Амельницька. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/portal/..../76.pdf.
6. Аналіз регуляторного впливу Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/smi/ARV_S_15.12.11.pdf
7. Аналіз регуляторного впливу проекту Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sdfm.gov.ua/print.php?what=art&id=14791&cat_id=282&lang=uk.
8. Аналітична записка «Державне регулювання трансфертного ціноутворення в Україні як засіб протидії впливу капіталу». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/739>.
9. Арбузов С. Г. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов. – К. : Центр наукових досліджень НБУ : Знання, 2011. – 504 с.
10. Артимиш Я. І. Стратегії управління проблемною заборгованістю вітчизняними банками / Я. І. Артимиш. – [Електронний ресурс]. – Режим

доступу: libfor.com/index.php?newsid=1074.

11. Базадзе К. М. Перспективні види інноваційних послуг банків / К. М. Базадзе // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 2 (14). – С. 218–221.

12. Базилевич В. Д. Страхова справа / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – К. : Знання, 2005. – 352 с.

13. Базилевич В. Д. Страхова справа / В. Д. Базилевич. – К. : Знання, 2003. – 250 с.

14. Балабанова І. Т. Банки та банківська справа : підручник / І. Т. Балабанова. – СПб. : Пітер, 2002. – 256 с.

15. Баштанник В. Концептуалізація механізмів трансформації наддержавних інтеграційних процесів (на прикладі ЄС) / В. Баштанник // Демократичне врядування. – 2012. – Вип. 10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lvivacademy.com/visnik10/fail/Bashtannyk.pdf>.

16. Біломістна І. І. Логістичний підхід до управління фінансовими ресурсами банку / І. І. Біломістна, С. О. Тридід // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2010. – № 2. – С. 78–83.

17. Бірюк С. О. Недержавне пенсійне забезпечення сьогодні та завтра [Електронний ресурс] / С. О. Бірюк. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/1841/87_4.pdf.

18. Благодатин А. О. Финансовый словарь / А. О. Благодатин, Л. А. Лозонский, Б. П. Райзберг. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 378 с.

19. Бобиль В. Механізм стабілізації банківської системи України в період фінансової кризи / В. Бобиль // Банківська справа. – 2009. – № 5. – С. 25–32.

20. Богуславський Є. І. Диверсифікація джерел фінансування підприємств / Є. І. Богуславський, О. В. Петрук // Стратегія розвитку фінансово-економічних та соціальних відносин: регіональний аспект : Мат-ли II симпозиуму Харківського інституту фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі. – Х. : ХІФ УДУФМТ, 2010. – С. 330–332.

21. Богуславський Є. І. Класифікація видів диверсифікації / Є. І. Богуславський, А. І. Тищенко // Економічні науки. – Чернівці : Золоті литаври, 2011. – Вип.1 (20). – С. 186–197.

22. Бойко Л. О. Проблемні питання розвитку страхового ринку України [Електронний ресурс] / Л. О. Бойко // Вісник соціально-економічних

досліджень. – 2012. – Вип. 3(2). – С. 137–143. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsed_2012_3\(2\)_23.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsed_2012_3(2)_23.pdf).

23. Бойко Л. О. Ступінь монополізації страхового ринку України та його вплив на основні показники діяльності [Електронний ресурс] / Л. О. Бойко. – Режим доступу : http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/1234_56789/511/1.pdf.

24. Бондарчук І. С. Організація системи пенсійного забезпечення в зарубіжних країнах / І. С. Бондарчук // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2. – С. 30–31.

25. Борисенко І. І. Особливості побудови логістичних ланцюгів у банківській діяльності / І. І. Борисенко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 1 (7). – С. 157–160.

26. Бухвалов А. В. Современные трактовки стратегий диверсификации / А. В. Бухвалов // Российский журнал менеджмента. – 2008. – № 1. – С. 57–64.

27. Бучко І. Є. Розвиток факторингових послуг у банківському секторі України / І. Є. Бучко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – № 23.15. – С. 190–195.

28. Ванін О. Переваги та недоліки механізмів фінансування житлового будівництва / О. Ванін // ЮРИСТ & ЗАКОН. – № 57. – 2012. – С. 25–36.

29. Васильченко З. Методологічні аспекти дослідження сутності банківських установ як фінансових посередників / З. Васильченко // Банківська справа. – 2008. – № 4. – С. 11–23.

30. Васильченко З. М. Капіталізація банків України: сучасний стан та проблеми нарощення [Електронний ресурс] / З. М. Васильченко, І. В. Доманецький. – Режим доступу : http://fkd.org.ua/pdf%5C2013_1%5C1.pdf.

31. Васильченко З. М. Теоретичні основи управління грошовими потоками банку / З. М. Васильченко, Д. В. Пірог // Економіка. Проблеми економічного становлення. – 2010. – № 1. – С. 44–48.

32. Ватаманюк З. Г. Розвиток інституційного інвестування / З. Г. Ватаманюк, Т. М. Кушнір // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 124–131.

33. Величко О. П. Сутність раціональної та забезпечувальної логістики та її зв'язок з менеджментом [Електронний ресурс] / О. П. Величко . – Режим доступу : nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/En_em/2010_7_4/1.pdf.

34. Вітер Д. Ю. Теоретико-методологічні підходи до розуміння інтег-

раційних процесів / Д. Ю. Вітер // Геополітика України: історія і сучасність. – 2009. – № 1. – С. 164–179.

35. Внукова Н. М. Адаптація вимог Solvency II до умов функціонування страхового ринку України / Н. М. Внукова, С. А. Ачкасова, І. В. Скорик // Фінанси України. – 2013. – №9. – 2013. – С. 76–82 .

36. Внукова Н. М. Удосконалення організації факторингу у банку за логістичним підходом / Н. М. Внукова, Н. С. Опешко, С. О. Колодізева // Фінанси України. – 2012. – № 5. – С. 68–77.

37. Внукова Н.М. Сучасні підходи до методичного забезпечення кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів / Н.М.Внукова, Н.І.Притула // Економіка України. – 2007. – №10. – С. 38-42.

38. Внукова Н. М. Ієрархія факторів ризиків банку при овердрафтному кредитуванні/ Н.М.Внукова, О.В. Мовчан// Науковий вісник Ужгородського університету. – 2013. – №4 (41). – С. 6-10.

39. Внукова Н. М. Овердрафт: теоретичні основи визначення / Н.М.Внукова, О.В. Мовчан - Х. : ХДЕУ, 2003. – 19 с. (Препринт / Харк. держ. екон. ун-т).

40. Внукова Н. М. Удосконалення організації діяльності банків за логістичним підходом / Н. М. Внукова, С. О. Колодізева // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 1 (10). – С. 72–77.

41. Вовк В. Я. Концептуальні засади продуктової політики банку ризику [Електронний ресурс] / В. Я. Вовк. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2012_7/361.pdf

42. Вожжов А. Про рівень самокредитування при овердрафті / А. Вожжов, О. Грищенко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2004. – № 6. – С. 102–107.

43. Волинчук Ю. В. Логістичний підхід до управління фінансовими потоками підприємств [Електронний ресурс] / Ю. В. Волинчук, І. В. Іщук. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/.../2011_8_2/21.pdf.

44. Волкова В. В. Концепція вдосконалення механізму управління капіталізацією банків у сучасних умовах / В. В. Волкова // Економічний вісник Донбасу. – 2008. – № 4. – С. 169–178.

45. Гаджинский А. М. Логистика : учебник / А. М.Гаджинский. – М. : Дашков и К°, 2008. – 483 с.

46. Галіцин В. К. Система управління кредитними ризиками комерційного банку / В. К. Галіцин. – К. : Науковий світ, 2010. – 146 с.
47. Глаз Е. Трансфертне ценообразование [Электронный ресурс] / Е. Глаз. – Режим доступа : <http://ukrstrategy.com/ru/analitika/item/56-transfert-cen/56-transfert-cen.html>.
48. Глумаков В. Н. Стратегический менеджмент : учеб. пособ. / В. Н. Глумаков, М. М. Максимцов, Н. И. Малышев. – М. : Вузовский учебник, 2008. – 187 с.
49. Гнилякевич І. З. Просування банківських послуг в умовах українського ринку інноваційних технологій / І.З. Гнилякевич, О. Р. Голубник, І. М. Палько // Сталій розвиток економіки: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 6. – С. 313–318.
50. Гольдштейн Г. Я. Стратегический инновационный менеджмент : учеб. пособие / Г. Я. Гольдштейн. – Таганрог : ТРТУ, 2006. – 267 с.
51. Гориславец П. А. Тенденції національного страхового ринку [Електронний ресурс] / П. А. Гориславец // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку . – 2013. – № 767. – С. 283–290. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2013_767_42.pdf
52. Горошук О. В. Міжнародні стандарти у сфері запобігання і протидії відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом [Електронний ресурс] / О. В. Горошук. – Режим доступу : <http://libfor.com/index.php?newsid=1218>.
53. Горшкова Л.О. Розвиток логістики: теоретичний аспект / Л.О. Горшкова // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1 (59). – С. 87–90.
54. Гринько О. Л. Основные направления совершенствования методологии диверсификации кредитного портфеля банка [Електронний ресурс] / Е. Гринько. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vchu/N153/N153p134-138.pdf
55. Грицяка І. А. Європейська інтеграція: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів та слухачів магістерської підготовки за напрямом «Державне управління» / І. А. Грицяка, Д. І. Давінчук. – Івано-Франківськ : Місто НВ, 2013. – 464 с.
56. Грищенко О. О. Управління поточними пасивами банку: дис. ... канд. екон. наук. Суми, 2007. – 222 с.

57. Грищенко О. А. Формирование текущих пассивов и ссудной задолженности при кредитовании по системе «овердрафт» / О. А. Грищенко // Экономика и управление. – 2003. – № 1. – С. 38–40.

58. Грищенко О. О. Ліміт кредитування за системою овердрафт при прогнозуванні поточних пасивів банку [Електронний ресурс] / О. О. Грищенко. – Режим доступу : http://lib.academy.sumy.ua/library/Zbirnik/Z_T_17_2006.pdf#page=202.

59. Груша О. В. Підвищення ефективності банківської системи України за допомогою інструментарію логістики [Електронний ресурс] / О. В. Груша. – Режим доступу : nbuv.gov.ua.

60. Гупало О. Г. Реалізація пенсійної реформи в Україні: існуючі проблеми та шляхи їх усунення [Електронний ресурс] / О. Г. Гупало, Н. В. Шевчук. – Режим доступу: http://vsve.ho.ua/projects/conf/tom_2.pdf#page=113.

61. Гутко Л. М. Досвід провідних країн світу у галузі страхування / Л. М. Гутко // Економіка. Фінанси. Право. – 2005. – № 11. – С. 22–24.

62. Гутовська О. Настав час країні вийти на позитивну динаміку економічного розвитку / О. Гутовська, А. Кінах // Вісник Міністерства доходів і зборів України. – 2014. – № 10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/6754>.

63. Гутовська О. Підготовку якісного звіту про контрольовані операції ускладнює акон / О. Гутовська // Вісник Міністерства доходів і зборів України. – 2014. – № 14. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/6915>.

64. Дарбинян А. Р. Институты финансового посредничества в современной экономике / А. Р. Дарбинян, Э.М. Сандоян // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3). – С. 89–99.

65. Деревська О. Б. Тенденції та перспективи розвитку банківської системи України [Електронний ресурс] / О.Б. Деревська. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/portal/.../10_28_19.pdf.

66. Дереза В. М. Диверсифікація виробництва і капіталу як фактор стабілізації фінансового стану підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / В.М. Дереза. – Д., 2009. – 19 с.

67. Деркач О. М. Фактори впливу на стан фінансової безпеки страхового ринку / О. М. Деркач // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 187–190.

68. Деякі питання оптимізації державних цільових програм і національних проектів, економії бюджетних коштів та визнання такими, що втратили чинність, деяких актів Кабінету Міністрів України : Постанова Кабінету міністрів України від 5 березня 2014 р. № 71 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-2014-%D0%BF/para%26#n6>

69. Деякі питання проведення інституційної реформи у сфері виконання майбутньої Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом : Розпорядження КМУ від 10.10.2012 р. №767-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/767-2012-p>.

70. Деякі питання проведення інституційної реформи у сфері виконання майбутньої Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом : Розпорядження КМУ від 10.10.2012 р. №767-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/767-2012-p>.

71. Дзюба П. Трансфертне ціноутворення: економічний зміст і специфіка / П. Дзюба // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 14–22.

72. Дзюблук О. В. Оптимізація управління активами і пасивами комерційного банку / О. В. Дзюблук // Фінанси України, 2010. – № 5. – С. 129–137.

73. Диксон П. Р. Управление маркетингом / П. Р. Диксон. – М. : БИНОМ, 1998. – 560 с.

74. Директива 2009/138/ЕС Solvency II Європейського Парламенту та Ради від 25 листопада 2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/746.html>.

75. Дорошенко Л. Citigroup – законодатель «моды» в международном финансовом секторе [Електронний ресурс] / Л. Дорошенко. – Режим доступу : <http://www.mediapro.com.ua/>.

76. Дорошенко С. Л. Зростання капіталізації страхових компаній у контексті глобалізаційних законодавчих змін / С. Л. Дорошенко // Страховий ринок України в умовах фінансової глобалізації : зб. мат-в II Міжнар.наук.-практ. конф. (10, 11 вітня 2014 р., м.Київ). – К. : Лазурит Поліграф, 2014. – С.103–105.

77. Дядечко Л. М. Управління проблемними кредитами в банках України в умовах економічної кризи / Л. М. Дядечко // Науковий вісник ЧДІЕУ, 2011. – №3 (11). – С. 17–21.

78. Енциклопедія банківської справи України / за ред. В.С. Стельмаха. – К. : Молодь ; ІнЮре, 2001. – 680 с.

79. Ермасов С. В. Страхование : учебник [для бакалавров] / С. В. Ерма-

сов, Н. Б. Ермасова. – М. : Юрайт 2014. – 800 с.

80. Євроінтеграційні прагнення України: досягнення та перспективи [Електронний ресурс] / Журнал Верховної ради України. – 2010. – № 22. – Режим доступу : <http://www.viche.info/journal/2288/>.

81. Європейська та євроатлантична інтеграція [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/integraciya.html?PrintVersion>.

82. Єпіфанов А. О. Роль міжнародного регулювання у забезпеченні фінансової безпеки страхового ринку / А. О. Єпіфанов, О. М. Деркач // Вісник ЖДТУ. – 2011. – С. 337–339.

83. Жилкина М. Роль страхового рынка в системе социально-экономических отношений [Електронний ресурс] / М. Жилкина/ – Режим доступу : <http://www.jourclub.ru/29/1346/2>.

84. Журавка О. С. Сучасні тенденції розвитку страхового ринку України / О. С. Журавка // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 1. – 2010. – С. 110–114.

85. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г Л. Вознюк. – Львів : Львівська політехніка, 2011. – 844 с.

86. Захарова Н. А. Логистика в банковском предпринимательстве : автореф. дис. на получение научн. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (логистика)» / Н. А. Захарова. – Санкт-Петербург, 2002. – 17 с.

87. Землячкова О. А. Взаємодія комерційних банків зі страховими компаніями на ринку фінансових послуг / О. А. Землячкова // Економіка Крима. – 2012. – № 2(39). – С. 185–188.

88. Зінченко Н. І. Побудова інформаційної моделі визначення проблем кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів // Економіка розвитку. – 2007. — № 2. — С.60–62.

89. Зінченко В. В. Моделі сучасних форм оптимізації операцій на банківських рахунках / В. В. Зінченко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – № 2. – С. 63–73.

90. Зоря О. П. Страховий ринок України: стан, проблеми та перспективні напрями розвитку [Електронний ресурс] / О. П. Зоря, С. П. Зоря // Вісник Сумського національного аграрного університету. Фінанси і кредит. – 2013. – № 1. – С. 12–15. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsnau_2013_1_4.pdf.

91. Зубец А. Н. Маркетинговые исследования страхового рынка / А. Н. Зубец. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2001. – 224 с.
92. Ибатуллова Ю. Т. Стратегии диверсификации деятельности хозяйствующих субъектов: вопросы теории и практики / Ю. Т. Ибатуллова // Вестник ТИСБИ. – 2008. – № 4. – С. 25–30.
93. Исикава К. Японские методы управления качеством / К. Исикава. – М. : Экономика, 1988. – 214 с.
94. Інвестиційна реформа в Україні [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://www.ukrproject.gov.ua/page/%D1%96investitsiina-reforma>
95. Індекс задоволеності споживачів: перспективи для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uam.kneu.kiev.ua/news/pic_news/PresentationCSI.ppt.
96. Інформація по депозиту Гарантований прибуток у Астра банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finance.liga.net/finmarket/deposit/1923.htm>.
97. Інформація по депозиту з виплатою відсотків по закінченню дійсності договору у Отрбанк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ru.otrbank.com.ua/privateclients/deposits/termdeposit/>.
98. Інформація по депозиту Мега Ефективний у Банк Перший [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finance.liga.net/finmarket/deposit/1884.htm>.
99. Інформація по депозиту Новий відсоток у Ощадбанк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://finance.liga.net/finmarket/deposit/1437.htm>.
100. Інформація по депозиту Стандарт у ПриватБанк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://finance.liga.net/finmarket/deposit/1824.htm>.
101. Інформація про імплементацію Порядку денного асоціації Україна – ЄС за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article%3FshowHidden=1&art_id=243281941&cat_id=223345338&ctime=1266423569791.
102. Інформація про калькулятор страхування життя у Ренесанс life [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.renlife.com.ua/insurance-programmsindindinsurance-programmsindind/>.
103. Інформація про калькулятор страхування життя у СК СЕБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.seb.ua/pow/wcp>

/sebu.asp?ss=/pow /wc p/templates/sebcollection.cfmc.asp%3FDUID%3DDUID_8B69E53F0101972C125784F004B4890%26lang%3Duk%26sitekey%3Dseb.ua.

104. Інформація про калькулятор страхування життя у СК Українська страхова група [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iaa.in.ua/insurance/insurance-life/express-plus-general/calceexpressplus.html>.

105. Інформація про калькулятор страхування життя у СК Уніка Життя [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unika.ua/home/04_Insevent/index.php.

106. Інформація про Рейтинг страхових компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://insurancetop.com/top/uallife/2011/12/zastr>.

107. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / Г. І. Кіндрацька. – К. : Знання, 2006. – 366 с.

108. Кобзар О. Сутність контролю трансфертного ціноутворення [Електронний ресурс] / О. Кобзар, К. Носов. – Режим доступу : <http://felix.kh.ua/assets/files/publication/2013.09.03.pdf>.

109. Коваленко В. С. Вибір найбільш привабливого банку за надання послуги овердрафт // Управління розвитком. – 2011. – №23 (120). – С. 165–168.

110. Коваленко В. В. Капіталізація банків: методи оцінювання та напрями підвищення : монографія / В. В. Коваленко, К.Ф. Черкашина. – Суми : ДВНЗ УАБС НБУ, 2010. – 153 с.

111. Коваленко В. В. Проблеми капіталізації та оцінювання достатності капіталу / В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль, Ж. І. Торяник // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 8(122). – С. 276–285.

112. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – К. : Знання, 2005. – 485 с.

113. Ковальчук В. А. Пріоритети кластерного розвитку на регіональному рівні / В. А. Ковальчук // Сталий розвиток економіки: науково-виробничий журнал. – Хмельницький. – 2012. – № 5. – С. 151–153.

114. Ковальчук С. А. Дослідження ринку страхових послуг / С. А. Ковальчук // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 1. – С. 23–27.

115. Козоріз Г. Г. Пріоритетні напрями модернізації страхового ринку України в умовах глобальних викликів / Г. Г. Козоріз // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 26–34.

116. Козьменко О. В. Проблеми державного регулювання страхової

діяльності в Україні [Електронний ресурс] / О.В. Козьменко. – Режим доступу : <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/510/1/Kozmenko.pdf>.

117. Козьменко О. В. Страховий ринок України у контексті сталого розвитку : монографія / О. В. Козьменко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 352 с.

118. Колобов Ю. В. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України / Ю. В. Колобов // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 3(12). – С. 165–168.

119. Колодізева С. О. Методичний підхід до оцінки рентабельності логістичного ланцюга фінансування обігового капіталу підприємств / С. О. Колодізева, О. В. Мовчан // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 2. – С. 230–240.

120. Кондратенко Д. В. Міжнародний досвід державного регулювання та нагляду за діяльністю страхових організацій / Д. В. Кондратенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 10 (53). – С. 96–99.

121. Концепція державної політики у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг) : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.08.2002 р. № 447-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/447-2002-%D1%80>.

122. Концепція запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами в Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг України : Розпорядження Держфінпослуг України від 15.07.2010 р. № 585 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/uoazk/Konz_15.07.10.pdf.

123. Концепція захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 03.09.2009 р. № 1026-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1026-2009-%F0>.

124. Концепція розвитку ринків небанківських фінансових послуг України на 2013–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/docs/Prezentacia_syn.pdf.

125. Корват О.В. Формування структури страхових операцій у процесі надання страхових послуг / О. В. Корват, А. С. Кишинець // Економіка і управління: виклики та перспективи : зб. матеріалів міжн. нар. наук.-практ. інтернет-конф. (4–5 лютого 2013 р.). – Дніпропетровськ : Герда, 2013. – С. 293-295.

126. Корнєєв В. В. Фінансові посередники як інститути розвитку :

монографія / В. В. Корнєєв. – К. : Основа. – 2007. – 192 с.

127. Костюк Ю. К. Особливості об'єднання фінансових установ у фінансові кластери [Електронний ресурс] / Ю. К. Костюк. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/fkd/2010_2/R2/23.PDF.

128. Котлобовский И. Б. Новая система оценки платежеспособности страховых компаний в Евросоюзе и Швейцарии [Електронний ресурс] / И. Б. Котлобовский, А. Е. Сметанин. – Режим доступу : http://www.rufaudit.ru/rusauditnews/?r730_page=78&r730_id=1632.

129. Кох Р. Менеджмент и финансы: от А до Я / Р. Кох. – СПб. : Питер, 2009. – 496 с.

130. Кравченко В. І. Фінансування будівництва житла / В. І. Кравченко, К. В. Паливода. – К. : Києво-Могилянська академія, 2006. – 132 с.

131. Кравчук Г. В. Методологічні засади управління конкурентоспроможністю страхових компаній : автореф. дис. на здобуття ступеня д-ра екон. наук : 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Г. В. Кравчук. – Суми, 2010. – 40 с.

132. Кремень В.М. Діяльність фінансових конгломератів на фінансовому ринку України : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Кремень Вікторія Михайлівна. – Суми, 2009 р. – 243 с.

133. Кривобок Ю. Для надійної діяльності НПФ / Ю. Кривобок // Вісник Пенсійного фонду України. – 2012. – № 1. – С. 36–37.

134. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией : учебник / М. И. Круглов – М. : Русская Деловая Литература, 1998. – 768 с.

135. Кудін В. Стан та перспективи реформування пенсійної системи України [Електронний ресурс] / В. Кудін // Професійне управління активами : зб. мат-в XXV наук.-практ. конф. (м. Ялта, червень 2011). – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua>.

136. Кузнецов С. В. Повышение эффективности работы в банке по урегулированию проблемной ссудной задолженности / С. В. Кузнецов // Микроэкономика. – 2008. – № 1. – С. 28–34

137. Куришко О. О. Аналіз світового досвіду у сфері протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, у контексті можливості його використання в Україні / О. О. Куришко // Фінансовий простір. – 2013. – № 2. – С. 8–15.

138. Кушнір К. О. Державне регулювання і контроль якості банківських

послуг : автореф. дис.. на здобуття наук. ступеня. канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / К. О. Кушнір. – Донецьк, 2010. – 19 с.

139. Лаврушин О. И. Банковское дело / О. И. Лаврушин. – М. : Кнорус, 2009. – 768 с.

140. Левченко В. Роль держави в підвищенні захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг / В. Левченко // Вісник Київ. Нац. ун-ту ім. Тараса Шевченка. Сер. Економіка. – 2013. – № 135/2013. – С. 11–14.

141. Лібанова Е. Пенсійний вік має бути однаковий [Електронний ресурс] / Е. Лібанова // Урядовий кур'єр. – 2011. – Режим доступу : <http://www.ukurier.gov.ua>.

142. Ліцензійні умови провадження страхової діяльності [Електронний ресурс] : Розпорядженням Держфінпослуг України від 28.08.2003 р. № 40 із змінами та доп. станом на 24.01.2014 р. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0805-03>.

143. Лопушняк Г. Система пенсійного забезпечення в Україні: сучасний стан та тенденції реформування [Електронний ресурс] / Г. Лопушняк // Наковий вісник «Демократичне врядування». – 2011. – № 7. – Режим доступу : <http://www.lvivacademy.com/visnik7/fail/lopyushnjak.pdf>.

144. Луців Б. Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій : монографія / Б. Л. Луців. – Тернопіль : Економічна думка, Карт-бланш, 2001. – 320 с.

145. Лямец В. И. Системный анализ. Вводный курс. / В. И. Лямец, А. Д. Тевяшев. – [2-е изд.]. – Х. : ХНУРЭ, 2004. – 448 с.

146. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Т.В. Майорова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.

147. Макроэкономика страхового рынка по итогам 9 месяцев 2012 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://info.dedal.ua/ournews/4620/>.

148. Мальований М. І. Стан та проблеми розвитку системи недержавного пенсійного страхування в Україні [Електронний ресурс] / М. І. Мальований. – Режим доступу : <http://www.udau.edu.ua/library.php?pid=1535>.

149. Меджибовська Н. С. Сучасні тенденції управління ланцюгами поставок / Н. С. Меджибовська // Праці Одеського політехнічного університету. – 2011. – № 1 (35). – С. 284–290.

150. Меликьян Г. Г. Актуальные вопросы капитализации, устойчивости и

конкурентоспособности российского банковского сектора / Г. Г. Меликьян // Деньги и кредит. – 2007. – № 7. – С. 10–14.

151. Мельник В. В. Стан та перспективи розвитку банківської системи України в період міжнародної економічної кризи [Електронний ресурс] / В. В. Мельник. – Режим доступу : archive.nbuv.gov.ua/portal/.../Melnyk.pdf.

152. Мельникова О. В. Диверсифікація в банківському деле [Электронный ресурс] / О. В. Мельникова. – Режим доступу : <http://bank-delo/spisok-ispolzovannyihistochnikov2504.html>.

153. Методологія з оцінки відповідності рекомендаціям FATF та ефективності систем протидії відмиванню коштів та боротьби з фінансуванням тероризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=180&art_id=13391&lang=uk.

154. Минцберг Г. Стратегический процесс. Концепции, проблемы, решения / Г. Минцберг, Д. Куинн, С. Гошал. – СПб. : Питер, 2003. – 514 с.

155. Мишкін Ф. С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Ф. С. Мишкін ; пер. з англ. С. Панчишина. – К. : Основи, 2008. – 963 с.

156. Міжнародні стандарти: Стандарти FATF [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=180&lang=uk.

157. Мних М. В. Страхування в Україні в умовах асоційованого членства в Європейському Союзі / М. В. Мних // Страховий ринок України в умовах фінансової глобалізації : збірник матеріалів II Міжнар.наук.-практ.конф. (10, 11 квітня 2014 р., м.Київ). – К. : Лазурит Поліграф, 2014. – С. 217–219.

158. Мних М. В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика : підручник / М. В. Мних. – К. : Знання України, 2006. – 284 с.

159. Мовчан О. В. Методологічне забезпечення визначення овердрафту / О. В. Мовчан // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2003. – № 15. – С. 194–198.

160. Момот Т. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології / Т. Момот. – Х. : Фактор, 2019. – 224 с.

161. Монті А. Страхове законодавство в Європейському Союзі / переклад О. Бураковської // Страхова справа. – 2011. – № 4. – С. 34–43.

162. Морозов Є. М. Механізми фінансування будівництва житла в Україні [Електронний ресурс] / Є. М. Морозов // Стрілецька набережна. – 2010. – Режим доступу : <http://denarlux.com.ua/pub04.htm>.

163. Нагребельна В. І. Організаційна модель впровадження овердрафту в банку [Електронний ресурс] / В. І. Нагребельна. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvb/2010_58/nagrebelsna.pdf.

164. Наріжна Н. В. Методи мінімізації проблемної заборгованості банку / Н. В. Наріжна // Вісник Дніпропетровського університету, 2011. – № 5. – С. 139–146.

165. Науменкова С. В. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. – К. : Знання, 2010. – 532 с.

166. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

167. Небаба Н. О. Класифікація фінансових потоків в системі недержавного пенсійного забезпечення / Н. О. Небаба // Фінансово-кредитне стимулювання розвитку територіальних суспільних систем : зб. матеріалів міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених та студентів. – Луцьк : Луцький національний технічний університет. – 2012. – С. 191–193.

168. Нестерова С. Л. Аналіз ринку страхових послуг України / С. Л. Нестерова // Статистика України. – 2009. – № 4. – С. 46–51.

169. Новини УАІБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/analituaib/year_analit_uaib.

170. Носикова О. О. Формирование системы измерения удовлетворенности клиентов в российских компаниях сферы услуг : автореф. дис. на соискание степени. канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / О. О. Носикова. – Москва, 2010. – 26 с.

171. Общее руководство качеством и стандарты по обеспечению качества. Часть 1. Руководящие указания по выбору и применению [Электронный ресурс] : Международный стандарт ISO 9000-1-94 // Библиотека по охране труда и технике безопасности Информационного портала «Охрана труда в России». – Режим доступа : http://ohranatruda.ru/ot_biblio/normativ/data_normativ/4/4993/index.php.

172. Общеввропейский проект измерения удовлетворенности потребителей EPSI Rating. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.epsi-rating.ru/>.

173. Огляд законодавчих нововведень у зв'язку із запровадженням системи державного регулювання трансфертного ціноутворення станом на 15.01.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.dk.ua/files/wcms Transfer%20pricing%20_Brief%20presentation.pdf](http://www.dk.ua/files/wcms%20Transfer%20pricing%20_Brief%20presentation.pdf).

174. Огляд ринків: Ринок недержавного пенсійного забезпечення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nfr.gov.ua.

175. Організація забезпечення створення фінансових кластерів транскордонного співробітництва : монографія / наук. ред. та кер. кол. авт. д.е.н., проф. Н. М. Внукова. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2011. – 104 с.

176. Орехов Д. В. Овердрафт в системе расчетных и кредитных отношений: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Орехов Дмитрий Владимирович. – Москва, 2006. – 200 с.

177. Орехов С. А. Диверсифицированные корпоративные объединения: проблемы статистического анализа : монография / С. А. Орехов. – М. : Буковица, 2006. – 120 с.

178. Оржель О. Європейська інтеграція та європеїзація: тотожність та відмінність [Електронний ресурс] / О. Оржель. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dums/2011_2/110oyetv.pdf.

179. Осадник В. Значение интеграции рыночного и ресурсного подходов для стратегического управления предприятием [Электронный ресурс] / В. Осадник. – Режим доступа : http://vasilieva.narod.ru/ptpu/13_4_01.htm.

180. Островская О. М. Банковское дело : толковый словарь / О. М. Островская. – М. : ГелиосАРВ, 2010. – 400 с.

181. Офіційний веб-сайт НПФ «KINTO». – Режим доступу : <http://www.pf.kinto.com/npf/calculate.html>.

182. Офіційний веб-сайт НПФ «OTPPension». – Режим доступу : <http://www.otppension.com.ua/>.

183. Офіційний веб-сайт НПФ «Соціальний стандарт». – Режим доступу : <http://www.acpo.com.ua/>.

184. Офіційний веб-сайт НПФ «Універсальний». – Режим доступу : <http://www.universalna-life.com.ua/index.php?m=calc&lng=0>.

185. Офіційний веб-сайт НПФ «Фармацевтичний». – Режим доступу : <http://citadele.com.ua/>.

186. Офіційний веб-сайт Нацкомфінпослуг України (раніше Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.
187. Офіційний веб-сайт НПФ «ПриватФонд». – Режим доступу : <http://www.privatfond.com.ua/>.
188. Офіційний сайт державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України. – Режим доступу : www.ukrproject.gov.ua.
189. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
190. Офіційний сайт Європейської організації страхування та пенсійного забезпечення (ЕЮРА). – Режим доступу : <https://eiopa.europa.eu>
191. Офіційний сайт страхової компанії «Мега-гарант». – Режим доступу : <http://megagarant.com/ua>.
192. Павленко Р. В. Сучасні банківські продукти як чинники соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс] / Р. В. Павленко. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/znpren/2011_7/15SBP.pdf.
193. Павлів В. В. Сучасний стан та проблеми розвитку недержавного пенсійного забезпечення / В. В. Павлів // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 2(28). – С. 60–65.
194. Павлова А. М. Щодо стану запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму (аналітична записка) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1305/>.
195. Пацурія Н. Б. Правове регулювання страхування та роздрібних фінансових послуг в Європейському Союзі та в Україні: порівняльно-правових аналіз / Н. Б. Пацурія, О. А. Бєлова, Ю. В. Безручко. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 196 с.
196. Пересадько Г. А. Управління стратегіями диверсифікації промислових підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Г. А. Пересадько. – Суми, 2008. – 21 с.
197. Петрова Г. Є. Місце страхових компаній у пенсійному забезпеченні [Електронний ресурс] / Г. Є. Петрова. – Режим доступу : http://archive.nduv.gov.ua/portal/soc_gum/DTR_EP/2011_5/files/EC511_10.pdf.

198. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 місяців 2012 року / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk_3_kv_2012.pdf.

199. Пірс Д. Словник сучасної економіки Макміллана / Д. Пірс. – К. : АртЕк, 2000. – 640 с.

200. Позднякова Л.О. Проблеми розвитку страхового ринку України і шляхи їх розв'язання в сучасних умовах / Л.О. Позднякова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 250–254.

201. Порядок складання звітних даних страховиків : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 03.02.2004 №39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0517-04>

202. Прасад И. Парадокс капитала / И. Прасад, Р. Раджан, А. Субраманьян // Финансы & развитие. – 2007. – № 3. – С. 16–19.

203. Приймак І. І. Оцінка стану та прогноз розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні / І. І. Приймак, О. О. Коптюк // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 2(28). – С. 46–50.

204. Притула Н. І. Кредитно-рейтингова оцінка як інструмент ринку цінних паперів: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит»/ Притула Наталія Іванівна. –Харків, ХНЕУ, 2008. – 166 с.

205. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua/>.

206. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо особливостей проведення заходів з фінансового оздоровлення банків: Закон України від 05.08.2009 р. № 1612 – VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua/>.

207. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення : Закон України від 04.07.2013 р. № 408-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/408-18>.

208. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму : Закон України

від 28.11.2002 № 249-IV[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/249-15/page>.

209. Про затвердження Методики визначення звичайної ціни страхового тарифу : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні від 30.12.2004 р. № 3259 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0053-05>.

210. Про затвердження Методики визначення ціни страхового тарифу Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України від 28.11.2013 р. № 4370 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z2091-13>.

211. Про затвердження переліку проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку (національні проекти) : Постанова Кабінету міністрів України від 8 грудня 2010 р. № 1256 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1256-2010-%D0%BF>.

212. Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями : Постанова правління Національного банку України від 15 лютого 2012 р. № 231/20544 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

213. Про затвердження Порядку надання інформації щодо відстеження (моніторингу) фінансових операцій : Наказ Мінфіну України від 02.04.2012 № 423[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0601-12>.

214. Про затвердження Порядку обміну інформацією між Державною службою фінансового моніторингу України і Міністерством фінансів України для підвищення ефективності здійснення нагляду за додержанням суб'єктами первинного фінансового моніторингу вимог законодавства з питань запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму : Наказ Мінфіну України від 15.02.2013 № 243 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0362-13>.

215. Про захист прав споживачів: Закон України № 1023-ХІІ від 12 трав. 1991 р. із змін. та доп. станом на 02.12.2012 р. [Електронний ресурс] – Режим

доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>.

216. Про Концепцію адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу : Постанова КМУ від 16.08.1999 р. № 1496 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.-ua/laws/show/1496-99-п>.

217. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 20.11.2012р. № 5492–VI (зі змінами та доповненнями) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>.

218. Про стандартизацію : Закон України № 2408-III від 17 трав. 2001 р. із змін. та доп. станом на 02.12.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2408-14>.

219. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 №85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>

220. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України : Постанова Правління НБУ від 06.09.2007 р. № 324 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0324500-07>.

221. Про схвалення Стратегії розвитку системи запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму на період до 2015 року : Розпорядження КМУ від 09.03.2011 № 190-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/190-2011-р>.

222. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12.07.2001 № 2664-III із змін. та доп. станом на 08.02.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2664-14>.

223. Проданова Л. В. Соціальні фактори економічного зростання / Л. В. Проданова // Торгівля і ринок України. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – Випуск 19. Том 1. – 253 с.

224. Проценко О. Д. Логистические концепции / О. Д. Проценко // Материалы 4-го Моск. междунар. логистического форума (ММЛФ-2002). – М., 2002. – С. 120–124.

225. Пукала Р. (Pukała Ryszard) Финансовая безопасность страховых

компаній в соответствии с Директивой ЕС Solvency II / Р.Пукала // Розвиток ринків фінансових послуг в умовах глобалізації : Зб. мат-в Всеукр. наук.-практ. конф. (29 листопада 2012 р.). – Х.: ХНЕУ, Ексклюзив, 2012. – С. 26–28.

226. Пукала Рышард Шляхи розвитку страхових ринків країн Східної Європи / Рышард Рукала // Страхова справа. – 2004. – № 3. – С. 40–42.

227. Реверчук С.К. Особливості правового регулювання страхового бізнесу в Україні та країнах ЄС / С.К. Реверчук, Т.В. Яворська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.9. – С. 216-222.

228. Рибак С. О. Інституційні інвестори фінансової системи : сучасний стан та перспективи розвитку / С. О. Рибак, О. П. Коваль // Фінанси України. – 2010. – № 10(179). – С. 60–64.

229. Розенберг Д. Словарь банковских терминов / Д. Розенберг. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 360 с.

230. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – М. : Радио и связь, 1993. – 320 с.

231. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства : підручник / М. Г. Саєнко. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 390 с.

232. Саркисян Т. С. К вопросу о финансовом надзоре и подходах к его организации / Т. С. Саркисян // Деньги и кредит. – 2007. – № 4. – С. 20–23.

233. Семененко А. И. Логистика: Основы теории : учебник / А. И. Семененко, В. И. Сергеев. – Санкт-Петербург : Союз. – 2003. – 544 с.

234. Семенова О. С. Ефективність управління системою пенсійного забезпечення в Україні / О. С. Семенова // Политика и общественные науки в эпоху глобализации : материалы международного научного форума. – Х. : ИФИ, 2012. – С. 187–194.

235. Сизоненко В. О. Особливості сучасного розвитку ринку банківських послуг / В. О. Сизоненко, С. А. Циганов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – Суми : ДВНЗ «УАБС», 2010. – Вип. 24. – С. 41–52.

236. Сизоненко В. О. Особливості сучасного розвитку ринку банківських послуг [Електронний ресурс] / В.О. Сизоненко, С. А. Циганов. – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/texts/2008_24/24.1.05.pdf.

237. Слобода Л. Я. Зарубіжний досвід управління капіталом банків

/ Л. Я. Слобода, В. В. Фостяк // Інвестиції: управління, практика, досвід. – 2011. – № 11. – С. 25–31.

238. Сорок рекомендацій FATF [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=180&art_id=951&lang=uk.

239. Срібна К. А. Перспективи розвитку банків України [Електронний ресурс] / К. А. Срібна. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/.../0210st11.pdf.

240. Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.forinsurer.com/stat.

241. Стельмащук Л. Розвиток недержавного пенсійного страхування в Україні / Л. Стельмащук // Наука молода. – 2008. – № 9. – С. 112–115.

242. Стратегія реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012-2017 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31.10.2012 р. № 867-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/867-2012-%D1%80#n8>.

243. Страховий ринок України в умовах глобалізації : Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції. – К. : КНЕУ, 2012. – 275 с.

244. Стрелков М. А. Управление диверсификацией предпринимательской деятельности российских корпораций : автореф. дис. на сосискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Управление персоналом» / М. А. Стрелков. – М., 2008. – 57 с.

245. Ген А. В. Экономический анализ качества страхования : монография / А. В. Ген, Е. К. Румянцев, Б. И. Герасимов, А. Ю. Сизикин. – Тамбов : ТГТУ, 2009. – 96 с.

246. Тенденції щорічного ринку нерухомості у Європі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.orosznyelv.hu/24-ingatlanok/77-2013-08-09-15-53-21>.

247. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.

248. Телетов О. С. Маркетинг продукції виробничо-технічного призначення : монографія / Телетов О. С. – Суми : Сумський державний університет, 2002. – 231с.

249. Ткаченко Є. В. Перспективи розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні / Є. В. Ткаченко // Вісник Східноукраїнського національного університету Володимира Даля. – 2013. – № 16(205). – С. 150–153.

250. Ткаченко Л. Перспективи розвитку недержавного пенсійного забезпечення / Л.Ткаченко // Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 89–95.
251. Ткаченко Н. В. Забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: теорія, методологія та практика : монографія / Н. В. Ткаченко; УБС НБУ. – Черкаси : Черкаський ЦНТЕ”, 2009. – 570 с.
252. Ткачук Н. М. Капіталізація банку: економічна сутність та різновиди [Електронний ресурс] / Н. М. Ткачук. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS/2010_1/28_02_06.pdf.
253. Томпсон-мл. А. А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд. – М. – СПб. – К. : Вильямс, 2009. – 924 с.
254. Транскордонні фінансові кластери у забезпеченні експортно-імпортних операцій : монографія / за ред. проф. Н.М. Внукової. - Харків : ТО Ексклюзив, 2012. – 200 с.
255. Трансфертне ціноутворення посилить контроль над виведенням капіталів в офшори – експерти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrinform.ua/ukr/news/transfertne_tsinoutvorennya_posilit_kontrol_nad_vivedennyam_kapitaliv_v_ofshori___eksperti_1859630.
- 256.Тринчук В. В. Формування та розвиток маркетингу страхових компаній : автореф. дис. на здобуття ступеня. канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / В. В. Тринчук. – К., 2005. – 24 с.
257. Україна-2015: національна стратегія розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uf.org.ua/books/4313166_Strateg%20nov-ost%20230109.pdf.
258. Управление качеством и обеспечение качества. Международный стандарт ISO 8402:1994 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ohranatruda.ru/ot_biblio/normativ/data_normativ/5/5812/index.php#i95311.
259. Управління розвитком ринків фінансових послуг : монографія / наук. ред. та кер. кол. авт., д-р екон. наук, проф. Н. М. Внукова. – Х. : АдВА, 2009. – 195 с.
260. Формування системи довіри та захисту прав споживачів фінансових послуг : монографія / наук. ред. та кер. кол. авт., докт. екон. наук, проф. Н. М. Внукова. – Х. : АдВА. – 2010. – 188 с.

261. Фостяк В. В. Особливості побудови механізму управління капіталом банку / В. В. Фостяк // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 2(11). – С. 184–189.

262. Фостяк В. В. Шляхи підвищення капіталізації банків України [Електронний ресурс] / В. В. Фостяк. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2012_1/part1/5.pdf.

263. Фурман І. В. Процес формування ринку факторингових послуг в Україні: проблематика та шляхи розширення [Електронний ресурс] / І. В. Фурман. – Режим доступу : irbis-nbuv.gov.ua/.

264. Цветкова Л. И. Менеджмент качества страховой услуги [Электронный ресурс] / Л. И. Цветкова // Организация продаж страховых продуктов. – №2. – 2009. – Режим доступа : http://www.reglament.net/ins/prod/2009_2_article.htm.

265. Ципліцька О. О. Капіталізація банківської системи України в умовах економічної кризи / О. О. Ціплінська // Наукові праці. – 2008. – № 86. – С. 24–28.

266. Цогла О. О. Переваги та недоліки стратегії диверсифікації діяльності підприємства / О. О. Цогла // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5. – С. 148–152.

267. Цукатос Е. Влияние качества услуг по страхованию на поведенческие реакции потребителя в Греции [Электронный ресурс] / Е. Цукатос, С. Карагианис. – Режим доступа : http://quality.eup.ru/MATERIALY14/ro_strahovaniu.htm.

268. Череп А. Сучасний стан ринку банківських послуг в Україні: проблеми та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / А. Череп, І. Ярмач. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/portal/Soc.../index.htm.

269. Шапран В. Старость без риска / В. Шапран, В. Духненко, Е. Ставер // Эксперт. – 2010. – № 15(255). – С. 24–28.

270. Шебзухова Д. К. Проблемы управления и надзора за качеством страховых продуктов / Д. К. Шебзухова // Фундаментальные исследования. – №4. – 2013. – С. 229-232.

271. Шевцова М. Ю. Ринок банківських послуг / М. Ю. Шевцова, Ю. О. Солодовник // Вісник Дніпровського університету. – 2011. – № 5(2). – С. 149–155.

272. Шишкин Д. Г. Логистика на транспорте : учебн. пособ. / Д. Г. Шишкин, Л. Н. Шишкин. – М. : Маршрут, 2006. – 224 с.
273. Шиян Д. В. Аналіз міжнародних стандартів з протидії відмиванню грошей та фінансуванню тероризму / Д. В. Шиян // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № 1(48). – С. 314–320.
274. Школьник І. Міжнародні фінансові конгломерати у банківському секторі України / І. Школьник // Вісник НБУ. – 2010. № 2. – С. 32–35
275. Школьник І.О. Стратегія розвитку фінансового ринку України : дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / І. О. Школьник. – Суми, 2008. – 440 с.
276. Щебиволок А. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. Щебиволок. – К. : Знання, 2006. – 311 с.
277. Щодо річних звітів та консолідованих звітів страхових компаній: Директива Ради 91/674/ЄЕС від 19.12.1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_190.
278. Як купувати закордонну нерухомість [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mac-by.com/2016-ya-kupuvati-zakordonnu-neruxomist.html>.
279. Acharya V. A theory of systemic risk and design of prudential bank regulation / V. Acharya // Working paper London Business School – 2001. – January 9. – P. 224-255.
280. Acharya V. Should Banks Be Diversified? Evidence from Individual Bank Loan Portfolios / V. Acharya // Journal of Business. – 2006. – № 3. – P. 1355–1412.
281. Affolter I. Solvency Regulation and Contract Pricing in the Insurance Industry : dissertation to obtain the title the doctor of economics / I. Affolter. – Bamberg : 2009. – 137 p.
282. Aging populations, pension funds, and financial markets: regional perspectives and global challenges for Central, Eastern, and Southern Europe / [editor Robert Holzmann]. – N.Y. : The World Bank, 2009. – 184 p.
283. Allen F. Financial Markets, Intermediaries and Intertemporal Smoothing / Allen F., Gale D. // Journal of Political Economy. 1997. Vol. 105. P. 523–546;
284. Ashcroft J. Managing and supervising risks in defined contribution pension systems [Electronic source] / John Ashcroft, Fiona Stewart // Working paper № 12. – IOPS, 2010. – 88 p. – Mode of access : <http://www.iopsweb.org>.
285. Badanie zarządzania ryzykiem i ubezpieczeniami w firmach w Polsce –

Report AON Polska 2011/2012, AON Polska Sp. z o.o., Warszawa, 2011, p. 18.

286. Boguslavkiy Y. I. Diversification: the synergetic effect or the multiplier of complementary? / Y.I. Boguslavkiy, A.I. Tishchenko // Науковий журнал «Економіка розвитку» № 2 (62). – Х. : ХНЕУ, 2012. – С. 5.

287. Buser S. Markowitz: Interview at Rady School of Management at the University of California San Diego, History of Finance [Електронний ресурс] / S. Buser. – Режим доступу : [http://www.afajof.org/association/history finance.asp](http://www.afajof.org/association/history%20finance.asp).

288. Calibration of the Premium and Reserve Risk Factors in the Standard Formula of Solvency II : Report of the Joint Working Group on Non-Life and Health NSLT Calibration [Електронний ресурс] / EIOPA, 12.12.2011.– - Режим доступу : https://eiopa.europa.eu/fileadmin/tx_dam/files/Press-Room/releases/EIOPA-11-163-A-Report_JWG_on_NL_and_Health_non-SLT_Calibration.pdf.

289. Calomiris C.W. The Role of Demandable Debt in Structuring Optimal Bank Arrangement / Calomiris C.W., Kahn C.M. // American Economic Review. 1991. Vol. 81. N 4. P. 497–513.

290. Carol S. Financial Soundness Indicators [Electronic resource] : Background Paper, May, 2003 / S. Carol, C. Ingves, S. Ingves. // International Monetary Fund : official website. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/np/sta/fsi/eng/2003/051403b.htm>.

291. Carson J. M. Financial Distress in the Life Insurance Industry: an Empirical Examination [Electronic resource] / J. M. Carson. // International Actuarial Association. – Mode of access : <http://www.actuaries.org/AFIR/-colloquia/Orlando/Carson.pdf>.

292. CEIOPS' Advice for Level 2 Implementing Measures on Solvency II: SCR Standard Formula Calibration of Non-life Underwriting Risk [Electronic resource] / CEIOPS, 08.04.2010. – Mode of access : https://eiopa.europa.eu/fileadmin/tx_dam/files/consultations/consultationpapers/CP71/CEIOPS-DOC-67-10_L2_Advice_Non_Life_Underwriting_Risk.pdf.

293. CEIOPS' Report on its third Quantitative Impact Study (QIS3) for Solvency II [Electronic resource] : Public Report, November, 2007 // European Insurance and Occupational Pensions Authority. – Mode of access : https://eiopa.europa.eu/fileadmin/tx_dam/files/publications/submissionstotheec/CEIOPS-DOC-19-07%20QIS3%20Report.pdf.

294. Chatterjee A. International Developments in Insurance Supervision –

Conclusions for Emerging markets [Electronic resource] / A. Chatterjee // II International Conference Insurance in Central Asia, May 26–27, 2008. – Mode of access : http://www.in-sure.ru/files/pdf/Kazakhstan_2008/-Session1.1_Chatterjee.pdf.

295. Clark R. L. Determinants of the generosity of pension plans for public school teachers, 1982–2006 / Robert L. Clark, Lee A. Craig // *Journal of Pension Economics and Finance*. – 2011. – № 10 (1). – P. 99–118.

296. Corruption Perceptions Index 2011 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.cpi.transparency.org/cpi2011/results>.

297. Diamond D.W. Financial Intermediation and Delegated Monitoring / Diamond D.W. // *Review of Economic Studies*. 1984. Vol. 51. P. 393–414.

298. Diamond D.W. Liquidity, Banks, and Markets / Diamond D.W. // *Journal of Political Economy*. 1997. Vol. 105. P. 928–956;

299. Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) (recast) // *Official Journal of the European Union (OJEU)*. – 17.12.2009. – L 335. – P.1–155.

300. Draghi M. Risk Management and International Financial Fragility / M. Draghi // *Harvard Business School Working Paper*. – 2003. – № 03. – P. 118–150.

301. Ehrlich Dr. K. Positions of European an insurers on Solvency II [Electronic resource] / Dr. Kathleen Ehrlich // *Munich Re*. – Mode of access : https://www.munichre.com/site/corporate/get/documents_E-2117330557/mr/assetpool.shared/Documents/5_Touch/_Publications/302-07052_en.pdf.

302. Eling M. The solvency II process: overview and critical analysis / M. Eling, H. Schmeiser, J.T. Schmit // *Risk Management and Insurance Review*. – 2007. – №1. – P.69-85.

303. European Insurance – Key Facts // *European Insurance*. – 2012. – August. – 16 p.

304. Factors Chain International [Electronic resource]. – Mode of access : fci.nl/home.

305. Fama E. What's Different about Banks? / Fama E. // *Journal of Monetary Economics*. Jan85. Vol. 15 Issue 1, p29-39.

306. Gande A. Valuation Effects of Global Diversification / A. Gande // *Journal of International Business Studies*. – 2009. – № 9. – P. 1515–1532.

307. Gray D. Contingent Claims Approach to Measuring and Managing Sovereign Credit Risk / D. Gray // Journal of Investment Management. – 2007. – № 4. – P. 5–28.

308. Heathcote J. The international diversification puzzle is not as bad as you think / J. Heathcote // Minnesota Economics Research Reports. – 2007. – № 3. – P. 3–43.

309. Impact Assessment: Possible macroeconomic and financial effects of Solvency II [Electronic resource] : Contribution, March 2007 // DG ECFIN. – Mode of access : http://ec.europa.eu/internal_market/insurance/docs/solvency/impactassess/annex-c06_en.pdf.

310. Insurance Core Principles and Methodology [Electronic resource] : IAIS principles № 1, October 2003 // International Association of Insurance Supervisors : official website. – Mode of access : http://www.iaisweb.org/__temp/Insurance_core_principles_and_methodology.pdf.

311. Insurance Core Principles, Standards, Guidance and Assessment Methodology [Electronic resource] : Standard IAIS, October 1, 2011 // International Association of Insurance Supervisors : official website. – Mode of access : http://www.iaisweb.org/__temp/Insurance_Core_Principles__Standards__Guidance_and_Assessment_Methodology__October_2011.pdf.

312. Jarrow R. Default Risk and Diversification : Theory and Empirical Implications / R. Jarrow // Mathematical Finance. – 2005. – № 1. – P. 1–26.

313. Johansen T. K. A Critical Analysis of Solvency II from a Regulatory Perspective / T. K. Johansen [Electronic resource]. – Mode of access : <http://pure.au.dk/portal-asb-student/files/38688994/Thesis.pdf>.

314. Kolodzieva S. The approaches to the classification of banking services in the context of introduction of logistic approach in the performance of banks / S. Kolodzieva // Оценка роли экономических трансформационных процессов при формировании рыночных структур: методологический и практический аспекты : материалы XI Международной научно-практической конференции для студентов, аспирантов и молодых ученых. – М. : Аналитический центр «Экономика и финансы», 2013. – С. 7–9.

315. LogisticsWorld Logistics Glossary [Electronic source]. – Mode of access : logisticsworld.com.

316. OECD Pension Outlook 2012 [Electronic source] / OECD. – OECD

Publishing, 2012. – Mode of access: www.oecd.org

317. Pension at a Glance 2013: OECD and G20 Indicators [Electronic source] / OECD. – OECD Publishing, 2013. – Mode of access : – dx.doi.org/10.1787/pension_glance-2013-en.

318. Pension Markets in Focus / OECD. – OECD Publishing, 2013. – Mode of Access: www.oecd.org/daf/pensions/pensionmarkets

319. Potential impact of Solvency II on financial stability [Electronic source]. – Режим доступа : http://www.ecb.int/pub/pdf/other/potential_impact_solvencyii_on_financial_stability_200707en.pdf.

320. Principals of private pension supervision [Electronic source]. – IOPS, 2010. – Mode of access : <http://www.iopsweb.org>.

321. Principles on Capital Adequacy and Solvency [Electronic resource] : Principles IAIS № 5, January 2002 // International Association of Insurance Supervisors : official website. – Mode of access : http://www.iaisweb.org/_temp/Principles_on_capital_adequacy_and_solvency.pdf.

322. Publications Swiss Re – Leading Global Reinsurer [Electronic source]. – Режим доступа: http://media.swissre.com/documents/sigma_2011_en.pdf.

323. QIS5 Technical Specifications [Electronic source] / CEIOPS 5.07.2012. – Mode of access : http://ec.europa.eu/internal_market/insurance/docs/solvency/qis5/201007/technical_specifications_en.pdf

324. Rocha R. The Payout Phase of Pension Systems: A Comparison of Five Countries / Roberto Rocha, Dimitri Vittas, Heinz P. Rudolph // Policy Research Working Paper # 5288. – N.Y. : The World Bank, 2010. – 56 p.

325. Sandström A. Solvency: models, assessment and regulation / A. Sandström. – Taylor & Francis Group, 2006. – 423 p.

326. Savage L. Differences in Risk Based Supervision: Insurance and Banking [Electronic resource] / L. Savage. – Mode of access : <http://www.lsacanada.com/diffe.htm>.

327. Schinasi G. J. Defining Financial Stability [Electronic resource] : IMF Working Paper WP/04/187, October 2004 / G. J. Schinasi // International Monetary Fund. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp04187.pdf>.

328. Schwarz A. The Inverting Pyramid / A. Schwarz, O. Arias

329. Sigma insurance research [Electronic resource] / Swiss Re. – Mode of access : www.swissre.com.

330. Smith Michael J-H. Solvency II : The ambitious modernization of the prudential regulation of insurers and reinsurers across the European union [Electronic resource] / Michael J-H. Smith // Connecticut Insurance Law Journal. – 2010. – № 2. – P. 357–398.

331. Solvency control levels [Electronic resource] : IAIS guidance paper № 6, October 2003 // International Association of Insurance Supervisors. – Mode of access : http://www.iaisweb.org/__temp/Solvency_control_levels_guidance-_paper.pdf.

332. Solvency II - PwC [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.pwc.com/gx/en/insurance/pdf/Solvency_finalproof4.pdf.

333. Solvency II Glossary [Electronic resource] / CEA – Groupe Consultatif. – March 2007. – 68 p. – Mode of access : http://www.gcactuaries.org/documents/sol2_glossary_final_160307.pdf.

334. Solvency II. A closer look at the evolving process transforming the global insurance industry [Electronic resource] // KPMG, 2011. – Mode of access : <http://www.kpmg.com/us/en/issuesandinsights/articlespublications/pages/solvency-ii-closer-look.aspx>.

335. Solvency II. Main Results of CEA's Impact Assessment [Electronic resource] // CEA, June 2007. – Mode of access : <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/Solvency%20II%20Impact%20Assessment%20FINAL.pdf>.

336. Solvency II: a new framework for prudential regulation of insurance in the EU [Electronic resource] : A discussion paper, February, 2006 // Financial Services Authority: official website. – Mode of access : http://www.fsa.gov.uk/pubs/international/solvency2_discussion.pdf.

337. Strahan P. E. Bank Diversification, Economic Diversification? / P. E. Strahan // FRBSF Economic Letter. – 2006. – № 10. – P. 1–4.

338. Swiss Re. Leading Global Reinsurer [Electronic resource]. – Mode of access : http://media.swissre.com/documents/WI_2010_v2.pdf.

339. Wallace H. Policy-making in the European Union / H. Wallace, W. Wallace. – Oxford : Oxford University Press, 1998. – 359 p.