

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

Економіко-гуманітарний інститут.
Факультет економіки та управління
(повне найменування інституту, факультету)

Фінанси, банківська справа та страхування
(повне найменування кафедри)

Пояснювальна записка
до дипломного проєкту (роботи)
магістра

(ступінь вищої освіти)

на тему: **Страхування кредитних ризиків**

Виконав: студент(ка) 6 курсу, групи ФЕУ119м
Спеціальності 072 Фінанси, банківська справа
та страхування

(код і найменування спеціальності)

Освітня програма (спеціалізація)
фінанси та кредит

Фурсевич Д.Ю.

(прізвище та ініціали)

Керівник _____ Шарова С.В. _____

(прізвище та ініціали)

Рецензент _____ Кныш А.В. _____

(прізвище та ініціали)

Національний університет «Запорізька політехніка»
(повне найменування вищого навчального закладу)

Інститут, факультет ЕГІ. Факультет економіки та управління

Кафедра Фінанси, банківська справа та страхування

Ступінь вищої освіти (освітній ступінь) магістр

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(код і назва)

Освітня програма (спеціалізація) Фінанси і кредит

(назва освітньої програми (спеціалізації))

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри к.е.н., доцент

Шарова С.В.

“21”

12

2020 року

З А В Д А Н Н Я

НА ДИПЛОМНИЙ ПРОЕКТ (РОБОТУ) МАГІСТРАНТКИ

Фурсевич Діани Юріївни

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема проекту (роботи) Страхування кредитних ризиків

Керівник проекту (роботи) к.е.н., доцент Шарова С.В.

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом вищого навчального закладу від “21” жовтня 2020 року
№261

2. Строк подання магістрантом проекту (роботи) 14.12.2020р.

3. Вихідні дані до проекту (роботи) Основні фінансові показники п'яти найбільших банків України за даними Асоціації українських банків станом на 01.01.2019 р., ЗВІТ “БАЛАНС” АКІБ «УкрСиббанк» за станом на 31 грудня 2019 року, ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ АКІБ «УкрСиббанк» за станом на 31 грудня 2019 року

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

Розділ 1. Теоретичні аспекти страхування кредитних ризиків

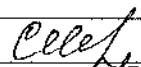
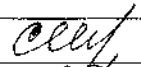
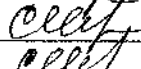
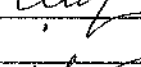
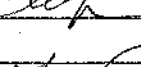
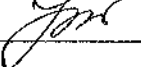
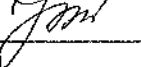
Розділ 2. Аналіз сучасного стану страхування кредитних ризиків на прикладі АКІБ «УКРСИББАНК»

Розділ 3. Перспективи мінімізації кредитного ризику в банківській системі України

Розділ 4. Охорона праці та техніка безпеки в надзвичайних ситуаціях

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

6. Консультанти розділів проекту (роботи)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	прийняв виконане завдання
1	Шарова С.В., к.е.н., доцент		
2	Шарова С.В., к.е.н., доцент		
3	Шарова С.В., к.е.н., доцент		
4	Журавель С.М., ст. викладач.		
Нормоконтроль	Чередниченко Н.О., ст. викл.		

7. Дата видачі завдання 25 травня 2020р.

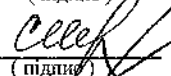
КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проекту (роботи)	Строк виконання етапів проекту (роботи)	Примітка
1	Збір матеріалу на дипломування	25.05.20-8.06.20	
2	Групування та аналіз зібраного матеріалу. Уточнення завдань дипломування	9.06.20-29.06.20	
3	Виконання теоретичної частини роботи	30.06.20-27.07.20	
4	Розрахункова частина роботи	28.07.20-12.10.20	
5	Формування висновків та пропозицій	13.10.20-19.10.20	
6	Написання та оформлення дипломної магістерської роботи	20.10.20-9.11.20	
7	Перевірка роботи керівником, консультантами	21.10.20-27.11.20	
8	Попередній захист роботи	01.12.20	
9	Переплітання дипломної магістерської роботи	14.12.20	
10	Захист роботи у ЕК	23.12.20	

Магістрант(ка)


 Пашченко Д.Ю.
 (підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник проекту (роботи)


 Шарова С.В.
 (підпис) (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Фурсевич Д.Ю. **Страхування кредитних ризиків** – Дипломна магістерська робота.

Дипломна магістерська робота зі спеціальності 072 магістр з фінансів, банківської справи та страхування. –Кафедра фінанси, банківська справа та страхування, національний університет «Запорізька політехніка», 2020.

Магістерська дипломна робота присвячена розробці теоретико-методологічних підходів та практичних рекомендацій щодо страхування кредитних ризиків.

Розглянуті питання економічного змісту, сутності та класифікації кредитних ризиків.

Проведено аналіз сучасного стану кредитного ризику на прикладі АКБ «УКРСИББАНК» за 2016-2019рр.

Досліджено та розроблено: теоретичні пропозиції та практичні механізми щодо удосконалення системи управління кредитним ризиком, використання яких допоможе банківським установам ефективно управляти та мінімізувати ризики в період економічних криз, розроблено механізм впровадження зарубіжного досвіду управління кредитним ризиком в банківську систему України.

Ключові слова: СТРАХУВАННЯ, КРЕДИТНІ РИЗИКИ, БАНКІВСЬКІ УСТАНОВИ, КРИЗФІНАНСОВІ РЕСУРСИ, ФІНАНСИ, ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ, ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД. ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ.

ANNOTATION

Fursevych D.Yu. **Credit Risk Insurance** – Diploma Master's work. Diploma master's degree in specialty 072 Master of Finance, Banking and Insurance. – Department of Finance, Banking and Insurance, National University "Zaporizhzhya Polytechnic", 2020. Master's degree is devoted to the development of theoretical and methodological approaches and practical recommendations for credit risk insurance

The issues of economic content, essence and classification of credit risks are considered. The analysis of the current state of credit risk was carried out on the example of JSCB "UKRSIBBANK" for 2016-2019.

Theoretical proposals and practical mechanisms for improving the credit risk management system, the use of which will help banking institutions to effectively manage and minimize risks in times of economic crisis, developed a mechanism for implementing foreign experience in managing credit risk into the banking system of Ukraine.

Keywords: LOCAL FINANCES, BUDGET, LOCAL BUDGETS, LOCAL BUDGET REVENUES, LOCAL BUDGET EXPENDITURES, LOCAL SELF-GOVERNMENT

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ДО ДИПЛОМНОЇ МАГІСТЕРСЬКОЇ РОБОТИ

1. Фурсевич Д.Ю. Оцінка ринку страхування кредитних ризиків в Україні [Електронний ресурс]/С.В.Шарова, Д.Ю.Фурсевич// *«Ефективна економіка»*.2020.№12.–URL: [ttp://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8241](http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8241)
2. Фурсевич Д.Ю. Антикризове управління банківськими ризиками / С.В.Шарова, Д.Ю.Фурсевич//Конференція: новини наукової думки -2020. Прага.- 229868.- С.80-83.

**ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ,
ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ**

А	—	активи;
БВК	—	балансовий власний капітал банку;
В	—	відвернення;
ДК	—	додатковий капітал банку;
ЗК	—	залучені кошти;
КП	—	кредитний портфель;
М	—	мультиплікатор капіталу;
Н	—	норматив;
НБУ	—	Національний банк України;
ОК	—	основний капітал;
РВК	—	регулятивний власний капітал банку;
СК	—	сплачений статутний капітал банку;
ЧП	—	чистий прибуток.

ЗМІСТ

ЗАВДАННЯ	
АНОТАЦІЯ	
ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ	
ВСТУП	10
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАХУВАННЯ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ	13
1.1 Економічний зміст кредитних ризиків, сутність та їх класифікація	13
1.2 Методи управління фінансовими ризиками та їх страхування	24
1.3. Механізми зменшення та нейтралізації кредитних ризиків	28
1.4 Моніторинг кредитного ризику	37
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ СТРАХУВАННЯ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ НА ПРИКЛАДІ АКІБ «УКРСИББАНК»	42
2.1 Фінансово-економічна характеристика АКІБ „УкрСиббанк” за 2016-2019рр.	42
2.2 Аналіз кредитного портфеля банку АКІБ «УкрСиббанк» за 2017-2019рр. та страхування кредитних ризиків	49
2.3. Оцінка кредитного ризику банку	61
2.4 Банкострахування - як сучасний метод мінімізації кредитного ризиків банку	67
2.5 Ефективність використання бізнес-моделей банкострахування для зменшення кредитних ризиків	72
РОЗДІЛ 3 ПЕРСПЕКТИВИ МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ	80

3.1. Напрями управління кредитним ризиком у банківській системі України	80
3.2 Застосування нових іпотечних інструментів як засобів підтримки ліквідності банків та мінімізації ризиків	87
РОЗДІЛ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ	95
ВИСНОВКИ	110
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	115
ДОДАТКИ	
ДОДАТОК А Основні фінансові показники п'яти найбільших банків України за даними Асоціації українських банків станом на 01.01.2019 р.	
ДОДАТОК В Звіт “Баланс” АКІБ «УкрСиббанк» за станом на 31 грудня 2019 року.	
ДОДАТОК Д Звіт про фінансові результати АКІБ «УкрСиббанк» за станом на 31 грудня 2019 року	

ВСТУП

У вітчизняному кредитному механізмі в ринкових умовах попри високу надійність забезпечення кредитів їх застосування часто буває незручним, важкодоступним і не вигідним для учасників кредитних відносин. За цих умов найбільш доступною та надійною формою фінансового забезпечення інтересів кредиторів стає страхування, яке базується на визнанні ризику неплатежу чи неплатоспроможності позичальників. Банківські установи є важливою ланкою фінансової системи України, від їх ефективного функціонування залежить загальний розвиток економіки країни та добробут населення. Кредитна діяльність є центральною у банківському бізнесі, вона виступає джерелом як основних прибутків банку, так і найхарактернішого для нього кредитного ризику. Тому, в умовах сучасного розвитку банківництва, істотного значення набуває проблема ефективного управління ризиками комерційного банку, яке забезпечує збереження фінансової стійкості та безпеки банку в цілому. На сьогодні існує безліч причин виникнення кредитного ризику. Найпоширенішими з них є нестійкий фінансовий стан позичальника, некваліфіковане керівництво, недосвідченість працівників, що приймають рішення про надання кредиту тощо. В той же час у науковому світі розглядаються ефективні та доцільні способи захисту кредиторів від ризику неплатоспроможності їх боржників. Кредитор може поглибити вивчення та оцінку платоспроможності боржника, посилити контроль за його фінансовогосподарською діяльністю. Банки повинні управляти кредитним ризиком таким чином, щоб отримувати максимально можливий прибуток, одночасно намагаючись максимально знизити ризик, безпосередньо пов'язаний з механізмом надання і погашення банківських кредитів. Під час визначення умов кредитного договору, і далі

безпосередньо впродовж терміну його дії постає питання про вибір методів зниження ризиків, в тому числі кредитного.

Ефективне управління рівнем ризику повинно включати ряд етапів, починаючи з виявлення факторів і закінчуючи постійним моніторингом ризику. Це питання не одноразове, тому що моніторинг ризику треба проводити регулярно, безперервно, постійно уточнюючи рівень ризику. Це говорить про те, що розробка надійної системи захисту від кредитного ризику є дуже актуальним питанням. Зокрема актуальною сьогодні є розробка теоретичних пропозицій та практичних механізмів щодо удосконалення системи управління кредитним ризиком, використання яких допоможе банківським установам ефективно управляти та мінімізувати ризики в період економічних криз.

Стосовно страхування ризиків у кредитній сфері, в вітчизняному законодавстві виділено три види: страхування кредитів; страхування відповідальності позичальника за непогашення кредиту; страхування виданих гарантій (порук) та прийнятих гарантій.

На сучасному етапі розвитку банківського сектора України банківсько-страхові відносини обмежуються страхуванням застави, фінансових ризиків банку та відповідальності за погашення кредиту позичальника (розвивається страхування життя позичальника). При цьому вітчизняний страховий ринок перебуває під значним впливом банківського, з причин фінансової кризи, адже зниження обсягів кредитування у свою чергу призвело до падіння обсягів страхових платежів

Незважаючи на те, що питанню кредитного ризику та управління ним присвячено значну кількість праць як зарубіжних так і українських науковців, варто відмітити, що всі вони розглядають окремі елементи або інструменти управління кредитним ризиком. Тоді як важливо проаналізувати концептуальні основи зниження кредитного ризику на банківські установи. А також необхідно приділити увагу розробленню механізму впровадження

зарубіжного досвіду управління кредитним ризиком в банківську систему України.

Таким чином, поліпшення якості управління кредитними ризиками є передумовою підвищення ефективності банківської діяльності та конкурентоздатності банків через розширення споживання страхових послуг.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАХУВАННЯ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ

1.1 Економічний зміст кредитних ризиків, сутність та їх класифікація

Ризики виникають у зв'язку з рухом фінансових потоків і виявляються на ринках фінансових ресурсів в основному у вигляді процентних, валютних, кредитних, комерційних, інвестиційних ризиків.

Ризик як економічна категорія — це подія, що може відбутися або ні. У разі настання такої події можливі три економічних результати: негативний (програв, збиток), нульовий і позитивний (виграш, вигода, прибуток).

Структурний комплекс механізмів (інструментів) сучасної теорії економічного ризику доцільно подати за такою концептуальною схемою:

- основні засади якісного аналізу ризику;
- кількісний аналіз ризику;
- система показників кількісної оцінки ступеня ризику;
- моделювання ризику;
- основні (інваріантні щодо широкого спектра економічних проблем) способи оптимізації управління ризиком та його попередження.

Якісний аналіз ризику є найскладнішим і потребує ґрунтовних знань, досвіду й інтуїції. Його головна мета - ідентифікувати можливі ризики. Існують формалізовані процедури аналізу ризику для прийняття рішень з урахуванням ставлення суб'єктів до ризику.

Кількісний аналіз ризику ґрунтується на методі аналогій, аналізі чутливості (вразливості), методі імітаційного моделювання, аналізі можливих збитків тощо.

Одним із основних складників ризику є система кількісних показників ступеня економічного ризику. Оцінюють ступінь ризику в кількісному вираженні: як в абсолютному, так і у відносному. Слід підкреслити, що ризик — це багатовимірна системна характеристика (категорія) економічних об'єктів (процесів).

Що ж до моделювання ризику, то тут використовується кілька класів математичних моделей і методів, зокрема: стохастичне програмування; теорія Ігор; теорія нечітких множин тощо. Вони повинні відображати реальний стан справ і спиратися на раціональну систему гіпотез.[2, 122]

В усіх випадках ризик має бути визначений і обчислений. Аналіз і оцінка ризику повною мірою засновані на систематичному статистичному методі визначення ймовірності того, що якась подія в майбутньому відбудеться. Звичайно, ця ймовірність виражається у відсотках. Відповідна робота може вестися, якщо вироблено критерії ризику, які дозволяють ранжувати альтернативні події залежно від ступеня ризику. Однак вихідним пунктом роботи є попередній статистичний аналіз конкретної ситуації.

Призначення аналізу ризику — дати потенційним партнерам необхідні дані, переконавшись у цьому самому, для прийняття рішень стосовно доцільності участі у певній економічній діяльності (проекті) і передбачити заходи захисту від можливих збитків.

Слід підкреслити, що підприємницька діяльність завжди обтяжена ризиком.

Джерелом невизначеності, що призводить до ризику, є всі стадії виробничого процесу — від купівлі і доставлення сировини, матеріалів, комплектуючих виробів до продажу продукції. Взаємозв'язок між ризиком і прибутком має фундаментальне значення для глибокого розуміння підприємництва та розробки ефективних методів менеджменту.

Так, зокрема, провідним принципом у діяльності комерційних банків є прагнення отримати найбільші прибутки. Але це прагнення зіштовхується з

можливістю зазнати збитків. Ризик є вартісним виразом імовірної події, що призведе до збитків. Ризик виникає через відхилення фактичних даних від оціночних щодо сьогоденного стану і майбутнього розвитку. Ці відхилення можуть бути як сприятливими так і несприятливими, бо кожному шансу щодо одержання прибутку протистоїть можливість зазнати збитків. Отже, отримати прибуток можна лише в тому випадку, якщо можливості зазнати збитків (втрат), тобто ризик, будуть передбачені заздалегідь (зважені) та підстраховані.

Виправданий ризик — необхідний атрибут у стратегії та практиці ефективного менеджменту. Прогностичний та індикативний сенс планів та економічних рішень, що містять ідею ризику, може бути виявлений лише розробкою та застосуванням методів його врахування та вимірювання.

У кожній ситуації, що пов'язана з ризиком, виникає питання: що означає виправданий (допустимий) ризик, де проходить межа, що відділяє допустимий ризик від нерозумного. Відповісти на ці запитання означає, що треба знайти рівень «прийнятного ризику», кількісну та якісну оцінки конкретних ризикованих рішень.

Об'єктом ризику називають економічну систему, ефективність та умови функціонування якої наперед точно не відомі.

Під суб'єктом ризику розуміють особу (індивід або колектив), яка зацікавлена в результатах керування об'єктом ризику і має компетенцію приймати рішення щодо об'єкта ризику.

Джерело ризику — це чинники (явища, процеси), які спричиняють невизначеність результатів (конфліктність).

Отже, ризикованій ситуації притаманні такі основні умови:

- наявність невизначеності; наявність альтернатив та необхідність вибору однієї з них (відмова від вибору також є різновидністю вибору);
- зацікавленість у результатах;
- можливість оцінити наявні альтернативи — прийняти рішення.

З аналізом ризиків щільно пов'язаний ще один аспект проблем менеджменту, зокрема, інвестиційного менеджменту. Оскільки інвестор не в змозі постійно відбирати лише обтяжені незначним ризиком інвестиційні проекти (в нашій дійсності такі проекти практично відсутні), виникає питання: як повинен бути компенсований той чи інший рівень (ступінь) ризику? Відповідь на це запитання дає розрахунок так званої «премії за ризик», котра являє собою додатковий дохід (прибуток), що його прагне отримати інвестор понад той рівень, котрий можуть принести безризикові інвестиції. Цей додатковий дохід (прибуток) повинен зростати пропорційно ступеню ризику, яким обтяжений даний проект.

У ринковій економіці існують два види господарського ризику— глобальний (наприклад, на рівні держави, регіону) та локальний (на рівні компанії, підприємства). Вони взаємообумовлені, впливають один на одного і в той же час дещо автономні, через що можуть стати носіями протилежних тенденцій. Це проявляється, зокрема, у випадках, коли економічне середовище створює приблизно рівні можливості щодо прояву обох видів ризику.

Підприємницький ризик — це ризик, що виникає в результаті будь-яких видів діяльності, пов'язаних з виробництвом продукції, товарів, послуг, їх реалізацією, товарно-грошовими і фінансовими операціями, комерцією, здійсненням соціально-економічних і науково-технічних проектів.

У цих видах діяльності мають справу з використанням і оборотом матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних (інтелектуальних) ресурсів, тобто ризик пов'язаний з повною чи частковою загрозою втрати цих ресурсів.

Визначають ризик як загрозу зазнати збитків у вигляді додаткових затрат, непередбачених у прогнозах, проектах, планах, програмах, або ж одержати доходи, менші за очікувані. Причому, якщо затрати необхідні у будь-якому випадку, то збитки є наслідком невизначеності.

Стосовно класифікації ризику у ряді праць запропоновані такі його характеристики:

- щодо масштабів та розмірів — глобальний, локальний;
- щодо аспектів — психологічний, соціальний, економічний, юридичний, політичний, медико-біологічний, комбінований (соціально-економічний);
- щодо міри об'єктивності та суб'єктивності рішень — з об'єктивною ймовірністю, з суб'єктивною ймовірністю, об'єктивно-суб'єктивною ймовірністю;
- за ступенем (мірою) ризиконасиченості рішень — мінімальний, середній, оптимальний, максимальний, або допустимий, критичний, катастрофічний;
- за типами ризику — раціональний (обґрунтований), нераціональний (необґрунтований), авантюрний (азартний);
- щодо часу прийняття ризикованих рішень — випереджуючий, своєчасний, запізнिलий;
- щодо чисельності осіб, що приймають рішення — індивідуальний, груповий;
- щодо ситуації — стохастичний (за умов невизначеності), конкуруючий (за умов конфлікту).

Кожен вид ризику повинен бути детально проаналізований, змодельований, розкладений на елементи, що дозволить у певній мірі зменшити невизначеність ситуації.

Ризик, як правило, поділяють на два типи — динамічний та статичний.

Нормативна література безпідставно «розмиває» фінансові ризики аж на чотири види:

- кредитні,
- інвестиційні,
- фінансові,

- гарантійні

(Інструкція про порядок видачі суб'єктам підприємницької діяльності ліцензій на здійснення страхової діяльності на території України № ЛП-18/78, затверджена наказом ліцензійної палати при Міністерстві економіки України та Комітету з питань у справах нагляду за страховою діяльністю від 15. 07. 1996 р.).

Проте, нами була зроблена спроба узагальнити і упорядкувати всі існуючі підходи до побудови класифікаційної схеми ризиків (рис. 1.1).

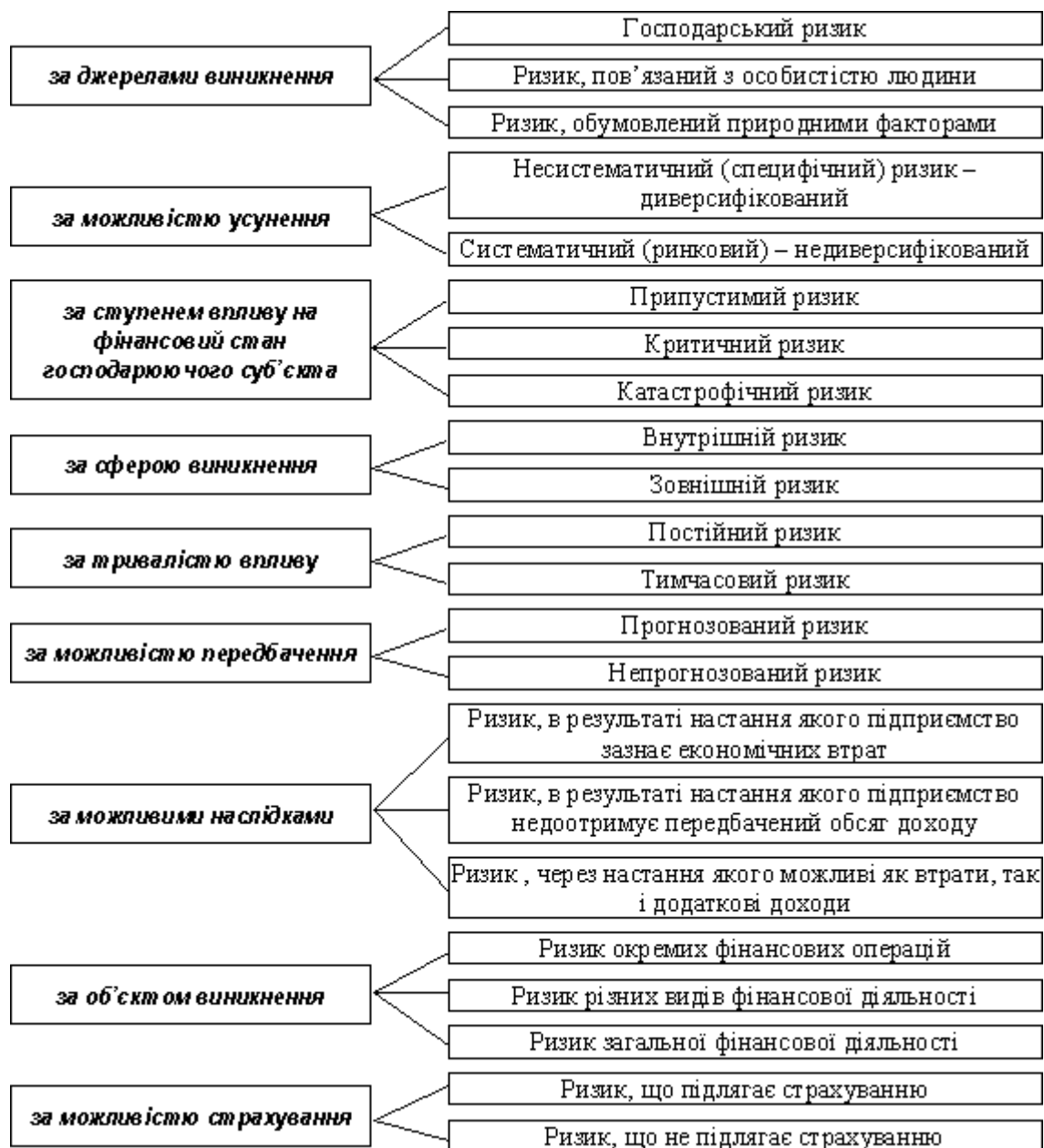


Рис. 1.1 Класифікація ризиків

З наведених видів ризику, що виділені за джерелами виникнення, найбільш керованим та передбачуваним є господарський ризик.

Господарський ризик пов'язаний з веденням господарської діяльності, а тому в деяких підручниках він також називається підприємницьким. У загальному випадку всі підприємницькі ризики можна розподілити на:

- маркетингові ризики;
- ризики зміни законодавства;
- ризики неплатоспроможності;
- ризики інфляційних процесів.

Маркетинговий ризик є одним з ключових в умовах ринкових відносин. Він зумовлений невизначеністю попиту на продукцію та ставить під загрозу саме існування підприємства. Прорахунки у прогнозуванні попиту можуть виявитися фатальними, адже:

- вироблену продукцію не буде продано, а отже, активи, вкладені у її виробництво, не відшкодуються взагалі або відшкодуються лише частково (наприклад, за рахунок продажу продукції за цінами нижчими фактичної собівартості);
- буде упущено прибуток від реалізації тієї продукції, на яку існує реальний попит.

Не менш небезпечним є ризик зміни цін. Однак, якщо у втратах підприємства від відсутності попиту на продукцію, що випускається, винним цілком і повністю можна вважати саме ж підприємство, то втрати від коливання цін часто пов'язані з об'єктивними і не передбачуваними процесами в економіці країни або ряду країн. Ризик зміни цін може проявлятися при:

- зростанні рівня цін на основні комплектуючі та послуги інших господарюючих суб'єктів, у той час як рівень цін на продукцію підприємства залишається незмінним або знижується;

- зниженні рівня цін на продукцію підприємства при незмінних або зростаючих цінах на основні матеріали або сировину.

Комерційний ризик пов'язаний з можливими ускладненнями при здійсненні фінансово-господарських комерційних операцій. До нього можна віднести потенційні втрати підприємства від несумлінності контрагентів або неплатоспроможності постачальників і покупців.

Ризик втрати майна ґрунтується на тому, що матеріальні втрати підприємства можуть бути викликані двома причинами:

- дією непереборної сили будь-яких стихійних лих та техногенних аварій;
- порушеннями в процесі виробництва, експлуатації основних засобів, зберігання матеріальних цінностей.

Ризик зміни законодавства за ступенем впливу схожий з маркетинговим ризиком. В умовах перманентного законодавства цей вид ризиків набуває особливої важливості. Нові законодавчі акти, а також численні зміни, що вносяться до вже існуючих, часом ставлять під загрозу саме існування підприємства, а в більшості випадків спонукають підприємство до додаткових витрат. Також є небезпечним постійні зміни податкового законодавства – традиційний фактор збільшення витрат підприємства.

Ризик неплатоспроможності пов'язаний з неможливістю швидкого здійснення розрахунків. У процесі діяльності будь-якого підприємства можливі випадки тимчасової відсутності високоліквідних активів (наприклад, грошових коштів) у необхідній кількості. Щонайменше це може призвести до втрати часу, щонайбільше – спричинити додаткові витрати (наприклад, через тимчасову відсутність грошових коштів може бути упущено вигідний контракт з постачальником або виникає необхідність залучення кредитів).

Ризик інфляційних процесів пов'язаний із знеціненням активів підприємства та в сучасних умовах супроводжує будь-яке підприємство.

Існують й інші види ризиків, серед яких є ризики, пов'язані з криміногенним регулюванням ринку; ризик підроблення фінансової документації тощо.

Причини можливих негативних фінансових результатів діяльності підприємства виникають на трьох рівнях – операційному, інвестиційному та фінансовому. На цих рівнях виникають відповідно операційні, інвестиційні та фінансові ризики. Сукупний (господарський або підприємницький) ризик розраховується як сумарна величина ризиків за всіма видами діяльності. Рівень сукупного ризику підприємства знаходиться під впливом багатьох факторів (рис. 1.2).



Рис. 1.2 Фактори, що впливають на рівень сукупного ризику

Операційні ризики можуть призвести до отримання збитків від основної діяльності підприємства. Вони є наслідком прорахунків у виробничій сфері, постачанні та збутовій політиці.

Під інвестиційним ризиком слід розуміти ймовірність виникнення фінансових втрат в процесі здійснення інвестиційної діяльності підприємства.

Серед інвестиційних ризиків виділяють два основних види:

- ризик фінансового інвестування (ризик на ринку цінних паперів);
- ризик реального інвестування (проектні ризики).

Крім того, інвестиційні ризики можна класифікувати за рівнем оцінки, причинами виникнення, видами втрат.

Зазначений ризик за рівнем оцінки поділяється на:

- загальнодержавний;
- галузевий;
- підприємства;
- фінансового стану окремого інвестора тощо.

Загальнодержавний, або загальноекономічний, інвестиційний ризик пов'язаний з політичною та економічною ситуацією в країні, в якій здійснює свою діяльність підприємство-емітент. Цей вид ризику визначається підприємницьким кліматом, створеним у державі, регіоні.

Галузевий ризик оцінюється в ході індустріального аналізу, за результатами якого приходять до висновку про ризик, що несе інвестор, інвестуючи свої кошти в підприємства, які займаються цим видом діяльності.

Інвестиційний ризик на рівні підприємства оцінюється при експортному аналізі фінансового стану підприємства-емітента цінних паперів шляхом:

- оцінки масштабу і характеру діяльності підприємства;
- визначення основного напрямку діяльності підприємства, напрямку диверсифікації, обсягів виробництва, продаж, витрат і прибутку та тенденцій зміни цих показників у часі;
- аналізу рівня виробництва і менеджменту підприємства, його репутації;
- розрахунку основних фінансових коефіцієнтів і формулювання висновку про фінансовий стан підприємства.

Ризик, пов'язаний з індивідуальним фінансовим станом інвестора підприємства, аналізується, як правило, за двома позиціями:

- правами, які надаються інвестору, - рівнем дивідендів, періодичністю виплат, правом голосу при вирішенні найважливіших питань стратегії, пріоритетністю вимог інвестора в порівнянні з власниками інших цінних паперів даного підприємства;

- ринковою позицією даної акції – її популярністю, обсягом випуску, додатковими і наступними випусками, історією обігу на ринку.

За результатами комплексного аналізу приходять до висновку про інвестиційну привабливість даного виду вкладень в порівнянні з альтернативними варіантами з позиції галузевого, внутрішньофірмового та індивідуального ризику інвестора. Оскільки такий аналіз потребує значних витрат часу, він виконується не завжди, а лише при вирішенні стратегічних задач інвестування (наприклад, при купівлі права контролю над відкритим акціонерним товариством, рейтинговій оцінці).

За видом втрат інвестиційні ризики можна поділити на:

- ризики втраченої вигоди – ризики настання непрямого фінансового збитку (не отриманого прибутку) в результаті нездійснення будь-якого заходу;

- ризики зниження доходності, які можуть виникнути в результаті зменшення розміру відсотків і дивідендів за портфельними інвестиціями;

- ризики прямих фінансових втрат – представляють загрозу повної або часткової втрати інвестованого капіталу в результаті неправильного вибору вкладення капіталу.

На рівень цього ризику впливають такі фактори, як ліквідність, прибутковість, склад, структура та інші параметри інвестиційного портфеля.

Кредитний інвестиційний ризик існує там, де проводяться інвестиції з позикових коштів. Його зміст полягає в тому, що позичальник-інвестор не зможе погасити основний борг і/або належні відсотки через відсутність

ліквідних коштів на рахунках до моменту погашення боргу або через недостатню ефективність проекту.

Кредитний ризик – ймовірність того, що партнери – учасники контракту – будуть не здатні виконати договірні зобов'язання як в цілому, так і частково. Розрізняють два види кредитного ризику:

- торговельний кредитний ризик;
- банківський кредитний ризик.

Торговельний кредитний ризик виникає у фінансовій діяльності підприємства у випадку надання ним товарного (комерційного) або споживчого кредиту покупцям. Банківський кредитний ризик полягає в можливості неповернення кредиту та сплати відсотків по ньому.

Рівень кредитного ризику підвищується із зростанням суми кредиту і строку, на який він береться. Кредитний ризик зберігається протягом всього періоду кредитування і вимірюється тривалістю кредитування. Потенційні збитки при будь-якому кредитному ризику – це вся сума боргу, а фактичні збитки можуть бути меншими від цієї суми.

1.2 Методи управління фінансовими ризиками та їх страхування

Оскільки поняття ризику не є однозначним і є багато критеріїв класифікації, стає зрозумілим існування величезного набору можливих інструментів, методів і процедур управління ризиком. Тому слід обговорити, яким чином можна провести їх угруповання з тим, щоб дати хоча б короткий огляд можливих підходів.

Аналіз основних підходів до мінімізації несприятливого впливу випадкових подій і їх фінансових наслідків дозволяє виділити ряд загальних процедур управління ризиком. Така точка зору дає можливість

досліджувати, як в цілому можна поступити з тим чи іншим ризиком, що з ним можна зробити. До числа можливих процедур слід віднести:

- ухилення від ризику (Risk elimination) - безліч заходів, що дають можливість повністю уникнути впливу тих чи інших несприятливих подій;
- скорочення ризику (Risk reduction або Risk mitigation) - набір сприяють зменшенню несприятливих наслідків дій розглянутого органу державного управління, фірми або фізичної особи. Дана процедура передбачає, що ризики залишаються на власній відповідальності носія, тому її іноді називають прийняттям ризиків на себе (Risk retention або Risk assumption);
- передачу ризику (Risk transfer) - сукупність заходів, що дозволяють перекласти відповідальність за зниження можливості виникнення несприятливих подій і за відшкодування пов'язаного з ними збитку на інший суб'єкт.

Інша класифікація процедур управління ризиком базується на врахуванні співвідношення між моментом здійснення конкретних заходів і моментом виникнення несприятливої події. З цієї точки зору всі методи управління ризиком умовно можна розділити на дві великі групи:

- дособитійніе методи управління ризиком, плановані і здійснювані завчасно і спрямовані на зниження ймовірності настання збитку, зменшення розміру можливого збитку і модифікацію структурних характеристик ризику. До цієї групи методів управління ризиком в основному відносяться методи трансформації ризиків (Risk control або Risk control to stop losses). Вони пов'язані в основному зі зміною самих ризиків, тобто припускають здійснення таких заходів, які будуть перешкоджати реалізації відповідних ризиків. У зв'язку з цим стає зрозумілим, чому ці методи часто асоціюються з проведенням попереджувальних (превентивних) заходів;
- послесобитійніе методи управління, здійснювані після настання збитку і спрямовані на ліквідацію наслідків несприятливої події і

відшкодування збитку. Основним для даної групи методів є те, що вони спрямовані на фінансування ризику, тобто на формування фінансових джерел, використовуваних на покриття збитку, що є наслідком реалізації ризиків. До даної групи методів в основному відносяться методи фінансування ризику (Risk financing або Risk financing to pay for losses).

Методи трансформації ризиків - група методів, передбачають вплив на умови виникнення несприятливих наслідків і можливий розмір збитку. Як правило, ці методи націлені на зниження схильності ризику, зменшення уразливості і посилення взаємного впливу ризиків у портфелі, яке для носія ризиків буде більш сприятливим. Ці методи також називаються технічними методами управління ризиком.

Методи фінансування ризику - група методів, націлених на покриття вже стався збитку. Ці методи передбачають створення спеціальних резервних фондів або забезпечення інших джерел фінансування збитків. Методи також називаються економічними, або фінансовими, методами управління ризиком.

Обидві наведені класифікації важливі для розуміння специфіки того чи іншого методу управління ризиком. Тому підсумкова класифікація конкретних методів повинна базуватися на використанні обох критеріїв (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Класифікація методів управління ризиком

Процедури управління ризиком	Група методів	
	Методи трансформації ризиків	Методи фінансування ризиків
Ухилення від ризику	- Відмова від ризику	-
Скорочення ризику	- Зниження частоти збитку; - Зменшення розміру збитків; - Поділ ризику (диференціація і дублювання)	- Покриття збитку з поточного доходу; - Створення резервів; - Запозичення (кредитування); - Інші методи самострахування

Передача ризику	- Аутсорсинг ризику; - Надання гарантій	- Страхування; - Перерозподіл ризику серед групи економічних агентів; - Спонсорство
-----------------	--	---

Дана "подвійна" класифікація дозволяє більш точно вказати роль і місце пропонованих методів, підкреслює їх сутність. Так, методи фінансування ризиків, залишених на власному утриманні (в рамках процедури скорочення ризику), розрізняються лише джерелами покриття виникає збитку, а методи трансформації ризику в рамках тієї ж процедури пов'язані з різними типами превентивних заходів.

Крім того, дана класифікація дозволяє ставити й успішно вирішувати питання про співвідношення тих чи заходів. Наприклад, на практиці часто виникає ситуація, коли для захисту від пожежі фірма проводить ряд превентивних заходів (установка протипожежної сигналізації, заборона на використання деяких побутових приладів на робочому місці і т.д.), а залишився можливий збиток страхує за договором з великою франшизою (участю страхувальника у відшкодуванні збитку) і зниженим лімітом відповідальності страховика. Іншими словами, тут використовуються заходи з трьох різних груп методів, що забезпечує як зменшення можливості виникнення збитку, так і співфінансування достатнього "збитку самою фірмою і страховою компанією. Не існує методів фінансування ризиків в рамках процедури ухилення від ризику.

1.3 Механізми зменшення та нейтралізації кредитних ризиків

В системі методів управління кредитними ризиками підприємства основна роль належить внутрішнім механізмам їх нейтралізації. Внутрішні механізми нейтралізації ризиків являють собою систему методів мінімізації їх негативних наслідків, які обираються і здійснюються в рамках самого підприємства.

Основним об'єктом використання внутрішніх механізмів нейтралізації являються, як правило всі види допустимих фінансових ризиків, значна частина ризиків критичної групи, а також не страховані катастрофічні ризики, якщо вони приймаються підприємством в силу об'єктивної необхідності. В сучасних умовах внутрішні механізми нейтралізації охоплюють переважно частину фінансових ризиків підприємства. Перевагою використання внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків є високий ступінь альтернативності управлінських рішень, що приймаються, не залежних, як правило, від інших суб'єктів господарювання. Вони виходять із конкретних умов здійснення фінансової діяльності підприємства і його фінансових можливостей, дозволяють в найбільшому ступені врахувати вплив внутрішніх факторів на рівень фінансових ризиків в процесі нейтралізації їх негативних наслідків. Система внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків передбачає використання наступних основних методів (рис. 1.4).

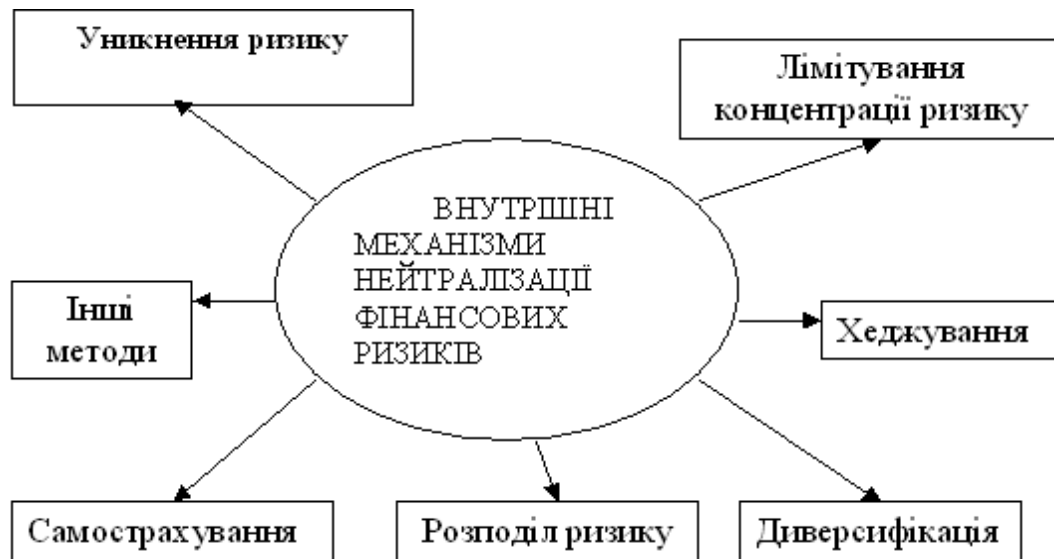


Рис.1.3 Система внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків підприємства.

Уникнення ризику - цей напрям нейтралізації ризиків є найрадикальнішим. Воно полягає в розробці таких міроприємств внутрішнього характеру, які повністю виключають конкретний вид ризику. До числа основних із таких міроприємств відносяться:

- відмова від здійснення фінансових операцій, рівень ризику по яким надмірно високий. Не дивлячись на високу ефективність цього способу, його використання носить обмежений характер, так як більшість фінансових операцій пов'язані із здійсненням основної виробничо-комерційної діяльності підприємства, забезпечуючи регулярні надходження доходів і формування прибутку;

- відмова від використання в високих об'ємах позичкового капіталу. Зниження частки позичкових фінансових засобів в господарському обороті дозволяє уникнути одного із найсуттєвіших фінансових ризиків – втрати фінансової стійкості підприємства. Разом з тим таке уникнення ризику веде за собою зниження ефекту фінансового левериджу, тобто можливості отримання додаткової суми прибутку на вкладений капітал;

- відмова від надмірного використання оборотних активів в низько ліквідних формах. Підвищення рівня ліквідності активів дозволяє уникнути ризику неплатоспроможності підприємства в майбутньому періоді. Проте таке уникнення ризику не лишає підприємству додаткових доходів від розширення об'єму продаж продукції в кредит і частково породжує нові ризики, пов'язані з порушенням ритмічності операційного процесу через зниження розміру страхових запасів сировини, матеріалів, готової продукції;

- відмова від використання тимчасово вільних грошових активів в короткострокових фінансових вкладеннях. Цей спосіб дозволяє уникнути депозитного і процентного ризику, але породжує інфляційний ризик, а також ризик упущеної вигоди.

Перелічені та інші форми уникнення фінансового ризику не дивлячись на свій радикалізм лишають підприємство додаткових джерел формування прибутку, і відповідно негативно впливає на темпи його економічного розвитку і ефективність використання власного капіталу. Тому в системі внутрішніх механізмів нейтралізації ризиків їх уникнення повинно здійснюватись дуже зважено при наступних основних умовах:

- якщо відмова від одного фінансового ризику не тягне виникнення другого ризику вищого чи такого ж рівня;

- якщо рівень ризику не зрівнюваний з рівнем доходності фінансової операції за шкалою “доходність – ризик”;

- якщо фінансові втрати по даному виду ризику перевищують можливості їх відшкодування за рахунок власних фінансових засобів підприємства;

- якщо розмір доходу від операції, що створює певні види ризику, не суттєвий, тобто займає незначну питому вагу в формованому позитивному грошовому потоці підприємства;

- якщо фінансові операції не характерні для фінансової діяльності підприємства, носять інноваційний характер і по ним відсутня інформаційна

база, що необхідна для визначення рівня фінансових ризиків і прийняття відповідних управлінських рішень.

Механізм лімітування концентрації фінансових ризиків використовується за звичай по тим їх видам, які виходять за межі допустимого їх рівня, тобто по фінансовим операціям, здійснюваним в зоні критичного чи катастрофічного ризику. Таке лімітування реалізується шляхом встановлення на підприємстві відповідних внутрішніх фінансових нормативів в процесі розробки політики здійснення різних аспектів фінансової діяльності.

Лімітування концентрації фінансових ризиків є одним з найпоширеніших внутрішніх механізмів ризик-менеджменту, що реалізують фінансову ідеологію підприємства в частині прийняття цих ризиків і не вимагають високих затрат.

Хеджування - цей термін використовується в фінансовому менеджменті в широкому і вузькому прикладному значенні. В широкому тлумаченні термін хеджування характеризує процес використання будь-яких механізмів зменшення ризику можливих фінансових втрат – як внутрішніх (здійснюваних самим підприємством), так і зовнішніх (передачу ризиків іншим господарюючим суб'єктам – страховикам) в вузькому прикладному значенні термін хеджування характеризує внутрішній механізм нейтралізації фінансових ризиків, що базується на використанні відповідних видів фінансових інструментів (як правило похідних цінних паперів – деривативів). В наступному викладення термін хеджування буде використовуватись в цьому прикладному його значенні. Хеджування фінансових ризиків шляхом здійснення відповідних операцій з похідними цінними паперами є високоефективним механізмом зменшення можливих фінансових втрат при настанні випадку ризику. Проте воно вимагає певних затрат на виплату комісійної винагороди брокерам, премій по опціонам тощо. Але рівень цих затрат значно нижчий, ніж рівень затрат за зовнішнім страхуванням

фінансових ризиків. Різноманітні форми хеджування фінансових ризиків вже отримали поширення в практиці вітчизняного ризик-менеджменту.

Механізм нейтралізації фінансових ризиків на основі різних форм хеджування буде отримувати все більший розвиток в вітчизняній практиці ризик-менеджменту в силу високої його результативності.

Диверсифікація. механізм диверсифікації використовується перш за все для нейтралізації негативних фінансових наслідків несистематичних (специфічних) видів ризиків. Разом з тим він дозволяє мінімізувати в певному ступені систематичних (специфічних) ризиків – валютного, процентного і деяких інших. Принцип дії механізму диверсифікації базується на розмежуванні ризиків, що перешкоджає їх концентрації.

В якості основних форм диверсифікації фінансових ризиків підприємства можуть бути використані наступні їх напрями:

- диверсифікація видів фінансової діяльності. Вона передбачає використання альтернативних можливостей отримання доходу від різних фінансових операцій – короткострокових фінансових вкладів, формування кредитного портфеля, здійснення реального інвестування, формування портфеля довгострокових фінансових вкладень тощо;

- диверсифікація валютного портфеля (“валютної корзини”) підприємства. Вона передбачає вибір для проведення зовнішньоекономічних операцій декількох видів валют. В процесі цього направлення диверсифікації забезпечується зниження фінансових втрат по валютному ризику підприємства;

- диверсифікація депозитного портфеля. Вона передбачає розміщення крупних сум тимчасово вільних грошових засобів на зберігання в кількох банках. Так як умови розміщення грошових активів при цьому суттєво не міняються, цей напрям диверсифікації забезпечує зниження рівня депозитного ризику портфеля без зміни рівня його доходності;

- диверсифікація кредитного портфеля. Вона передбачає різноманіття покупців продукції підприємства і направлена на зниження його кредитного ризику. Як правило, диверсифікація кредитного портфеля в процесі нейтралізації цього виду фінансового ризику здійснюється разом з лімітуванням концентрації кредитних операцій шляхом встановлення диференційованого за групами покупців кредитного ліміту;

- диверсифікація портфеля цінних паперів. Цей напрям диверсифікації дозволяє знижувати рівень несистематичного ризику портфеля, не зменшуючи при цьому рівень його доходності;

- диверсифікація програми реального інвестування. Вона передбачає включення у програму інвестування різноманітних інвестиційних проектів з альтернативною галузевою і регіональною направленістю, що дозволяє знизити загальний інвестиційний ризик по програмі.

Характеризуючи механізм диверсифікації в цілому, слід відмітити проте, що він вибірково впливає на зниження негативних наслідків окремих фінансових ризиків. Забезпечуючи безсумнівний ефект в нейтралізації комплексних, портфельних фінансових ризиків несистематичної (специфічної) групи, він не дає ефекту в нейтралізації переважної частини систематичних ризиків – інфляційного, податкового тощо. Тому використання цього механізму носить на підприємстві обмежений характер.

Ступінь розподілу ризиків, а отже і рівень їх негативних фінансових наслідків для підприємства є предметом його контрактних переговорів з партнерами, відображених укладеними з ними умовами відповідних контрактів.

Самострахування (внутрішнє страхування). Механізм цього напрямку нейтралізації фінансових ризиків базується на резервуванні підприємством частини фінансових ресурсів, що дозволяє побороти негативні фінансові наслідки по тим фінансовим операціям, за якими ці ризики не пов'язані з

діями контрагентів. Основними формами цього напряму нейтралізації фінансових ризиків є:

- формування резервного (страхового) фонду підприємства. Він створюється відповідно до вимог законодавства і статуту підприємства. На його формування направляється не менше 5% суми прибутку, отриманого підприємством у звітному періоді;

- формування цільових резервних фондів. Прикладом такого формування може слугувати фонд страхування цінового ризику (на період тимчасового погіршення кон'юнктури ринку; фонд уцінки товарів на підприємствах торгівлі; фонд погашення безнадійної дебіторської заборгованості за кредитними операціями підприємства тощо. Перелік таких фондів, джерела їх формування і розміри відрахувань до них визначаються статутом підприємства та іншими внутрішніми нормативами;

- формування резервних сум фінансових ресурсів в системі бюджетів, що доводяться різним центрам відповідальності. Такі резерви передбачаються, як правило, у всіх видах капітальних бюджетів і в ряді гнучких поточних бюджетів;

- формування системи страхових запасів матеріальних і фінансових ресурсів за окремими елементами оборотних активів підприємства. Такі страхові запаси підприємства створюються по грошовим активам, сировині, матеріалам, готовій продукції. Розмір потреб в страхових запасах за окремими елементами оборотних активів встановлюється в процесі їх нормування;

- нерозподілений залишок прибутку, отриманого в звітному періоді. До його розподілу він може розглядатися як резерв фінансових ресурсів, що направляються в необхідному випадку на ліквідацію негативних наслідків окремих фінансових ризиків.

Використовуючи цей механізм нейтралізації фінансових ризиків, необхідно мати на увазі, що страхові резерви у всіх їх формах, хоча й

дозволяють швидко відшкодувати понесені підприємством фінансові втрати, “заморожують” використання достатньо відчутної суми фінансових засобів. В результаті цього знижується ефективність використання власного капіталу підприємства, посилюється його залежність від зовнішніх джерел фінансування. Це визначає необхідність оптимізації сум резервованих фінансових засобів з позицій майбутнього їх використання для нейтралізації лише окремих видів фінансових ризиків. До числа таких ризиків можуть бути віднесені:

- незастраховані види фінансових ризиків;
- фінансові ризики допустимого і критичного рівня з невисокою ймовірністю виникнення;
- більшість фінансових ризиків допустимого рівня, розрахункова вартість передбачуваного збитку по яким невисока.

Інші методи внутрішньої нейтралізації фінансових ризиків. До числа основних із таких методів, використовуваних підприємством, можуть бути віднесені:

- забезпечення права вимагати з контрагента по фінансовій операції додаткового рівня премії за ризик. Якщо рівень ризику по наміченій до здійснення фінансовій операції перевищує розрахунковий рівень доходу по ній (за шкалою “доходність-ризик”), необхідно забезпечити додаткове отримання доходу по ній чи відмовитись від її проведення;
- отримання від контрагентів певних гарантій. Такі гарантії, пов’язані з нейтралізацією негативних фінансових наслідків при настанні випадку ризику, можуть бути надані в формі поручительства, гарантійних листів третіх осіб, страхових полісів на користь підприємства зі сторони його контрагентів за високо ризикованими фінансовими операціями;
- скорочення переліку форс-мажорних обставин в контрактах з контрагентами. В сучасній вітчизняній господарській практиці цей перелік безпідставно розширюється (проти загальноприйнятих міжнародних

комерційних і фінансових правил), що дозволяє партнерам підприємства уникати в ряді випадків фінансової відповідальності за невиконання своїх контрактних зобов'язань;

- забезпечення компенсації можливих фінансових втрат по ризикам за рахунок передбачуваної системи штрафних санкцій. Цей напрям нейтралізації фінансових ризиків передбачає розрахунок і включення в умови контрактів з контрагентами необхідних розмірів штрафів, пені, неустойок та інших форм фінансових санкцій у випадку порушення ними своїх зобов'язань (несвоєчасних платежів за продукцію, невиклати відсотків тощо). Рівень штрафних санкцій повинен в повній мірі компенсувати фінансові втрати підприємства у зв'язку з неотриманням розрахованого доходу, інфляцією, зниженням вартості грошей в часі тощо.

1.4 Моніторинг кредитного ризику

Переважає більшість науковців при визначенні оперують поняттям дефолту позичальника або його нездатністю виконати умови кредитної угоди як єдиного його джерела. Це призводить до того, що з визначення виключаються фактори, що призводять до його появи, але не викликані дефолтом, насамперед, це стосується внутрішніх факторів ризику.

Підсумовуючи вищенаведені визначення кредитного ризику, варто узагальнити, що кредитний ризик – це:

- а) ризик несплати позичальником основного боргу й відсотків за ним;
- б) ризик втрати активу або втрати активом первісної якості (вартості) через невиконання зобов'язань позичальниками (поручителями);
- в) можливість того, що в певний момент у майбутньому вартість кредитної частини банківського портфеля активів зменшиться у зв'язку з неповерненням або з ланцюжковим поверненням кредитів, виданих банком.

Отже, кредитний ризик характеризує економічні відносини, що виникають між двома контрагентами – кредитором і позичальником з приводу перерозподілу фінансових активів. Відповідно, це вартісне вираження ймовірності відхилення ризикової позиції від очікуваних результатів (настання ризикової події) унаслідок невизначеності дії зовнішніх та внутрішніх щодо банку факторів. У широкому розумінні кредитний ризик банку – це міра (ступінь) невизначеності щодо виникнення небажаних подій при здійсненні фінансових угод, суть яких полягає в тому, що контрагент банку не зможе виконати взятих на себе за угодою зобов'язань і при цьому не вдасться скористатися забезпеченням повернення позичених коштів. Об'єктом ризику називають економічну систему, умови функціонування якої наперед точно невідомі. Під суб'єктом ризику розуміють особу, яка зацікавлена в результатах керування об'єктом ризику і має компетенцію приймати рішення щодо об'єкта ризику. Кредитний ризик усього портфеля залежить від здатності банку правильно та ефективно управляти портфельним кредитним ризиком. Цей вид ризику є внутрішнім. При здійсненні управління ризиком банківська установа може діяти кількома способами: прийняти кредитний ризик (це має бути узгоджене із кредитною політикою банку, із вирішенням проблеми ризик – доходність) або мінімізувати його. При цьому відмова від ризикового кредиту зводить ризик для банку до нуля, але тоді останній втрачає доходи по цій операції, що також не дуже вигідно при регулярному застосуванні. Розподіл ризику полягає в тому, щоб, наприклад, покласти певну частку відповідальності за ризик на того співучасника кредитного проекту (в рамках банківського консорціуму), який краще, ніж інші, здатний його контролювати. Зменшення кредитного ризику банку шляхом його розподілу між кількома забезпечується завдяки зменшенню обсягу позички для даного банку і відповідно можливих втрат при неповерненні останньої. Розподіл ризику може здійснюватись як за конкретною кредитною угодою, так і при більших

обсягах операцій. Ризик між банками може розподілятися непропорційно, тому безпосереднім учасникам проекту рекомендується, зокрема, під час проведення переговорів проявити максимальну гнучкість стосовно того, яку частку ризику вони згодні взяти на себе. Процес оцінювання кредитного ризику складається з:

а) аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища кредитора, який здійснюється з метою визначення факторів, які можуть негативно чи позитивно вплинути на рівень кредитних ризиків, а також для виявлення потенційних кредитних ризиків;

б) аналізу кредитних ризиків. Загалом оцінка ризиків – це якісна чи кількісна оцінка ймовірності настання і впливу ризикових ситуацій, а також визначення порядку (черговості) їх виникнення і розв’язання. Прояв ризикових ситуацій полягає у відхиленні фактичних значень критичних показників від нормального, стійкого, середнього чи альтернативного рівня. Кількісна оцінка означає присвоєння кількісного параметра якісному. Вона дозволяє створити зіставну базу для всіх видів ризику. Оцінка ризиків як завдання управління може здійснюватися статистичними методами, одним з яких є Z-статистика, а також на основі законів нормального розподілу – математичних методів кількісної оцінки ризиків, за допомогою розрахунку дисперсії, стандартного відхилення і коефіцієнта варіації. Математичні методи кількісної оцінки ризику базуються на основі законів нормального розподілу.

Таким чином, проблема зниження кредитного ризику банку суттєво залежить від досконалості застосовуваних банком методів його оцінювання. Ці методи можуть бути уніфіковані лише до певної міри, адже кожен банк має власну клієнтуру, свій сегмент ринку, галузеву специфіку, конкретні можливості. Обрані банком методики мають максимально враховувати ці особливості та втілювати диференційований підхід до оцінки кредитного ризику, адже показники, за якими оцінюється діяльність одних позичальників,

можуть бути зовсім неприйнятними для інших. Проте мінімальний рівень уніфікації методики оцінювання кредитного ризику є необхідним, адже це допомагає банкам розробити власну систему підтримки управлінських рішень з надання позичок і забезпечує заданий рівень якості кредитного портфеля банку. У рамках визначених кредитною політикою банку процедур, повинна розроблятися система прийняття рішень, що стосуються кредитного ризику, методів управління ним та обмежень. Механізм прийняття рішень повинен базуватися на чіткому розподілі прав, обов'язків та відповідальності між банківськими працівниками (системі делегування повноважень). У рамках такого розподілу можна виділити три управлінських рівня: вище керівництво, лінійне та безпосередні виконавці. На верхньому рівні приймаються стратегічні рішення та здійснюється контроль за досягненням постановлених цілей. На другому рівні розробляються заходи з реалізації стратегії, а на третьому — виконуються конкретні операції у рамках розпоряджень вищого та середнього керівництва.

Із вищезазначеного можна зробити висновок, що управління кредитним ризиком банку – це формалізований процес з чіткою послідовністю етапів, механізмів та методів, за допомогою яких банк виявляє ризики, оцінює їх рівень, здійснює моніторинг і контролює свої ризикові позиції. Кредитним ризиком, як і будь-яким іншим видом банківських ризиків, можна управляти, тобто використовувати методи, що дають змогу певним чином спрогнозувати настання ризикової події та вжити заходів, спрямованих на мінімізацію збитків банку. Для мінімізації кредитного ризику банк може здійснювати багато різних заходів (що спричиняють різні зміни) поєднувати їх, забезпечуючи найоптимальніший вплив на ризик. Управління кредитним ризиком доцільно проводити за ознакою залучення у цей процес ресурсів та додаткових можливостей з позиції здійснення кредитування суб'єктів – на внутрішні та зовнішні, а також за характером нормативного регламентування обов'язковості їх застосування – на обов'язкові та добровільні. Управління

кредитним ризиком на рівні кредитного портфеля здійснюється з метою підтримання загального рівня ризику кредитного портфеля у встановлених допустимих межах і забезпечення запланованого рівня дохідності кредитної діяльності банку. Метод диверсифікації кредитного портфеля полягає в розміщенні кредитних ресурсів серед широкого кола позичальників, які відрізняються один від одного як за певними характеристиками (статус, форма власності, обсяг валового доходу, розмір капіталу та ін.), так і за умовами діяльності (галузь економіки, географічний регіон). Виокремлюють три види диверсифікації: галузеву, географічну та портфельну. Найвищий ефект при здійсненні галузевої диверсифікації досягається, коли позичальники працюють у галузях з протилежними фазами коливань ділового циклу. З допомогою кореляційного аналізу виявляються такі галузі, де результати діяльності різною мірою залежать від загального стану економіки. У випадку, коли одна галузь перебуває на стадії економічного росту, то інша перебуває у стадії спаду, а у відповідності до коливання фаз ділової активності, їх позиції можуть змінитися на протилежні. За таких обставин, зниження доходів від однієї групи клієнтів компенсується підвищенням доходів від іншої групи, що в кінцевому результаті сприяє стабілізації доходів банку, а відтак і суттєво знижує ризик. Географічна диверсифікація допомагає нівелювати вплив кліматичних і погодних умов, політичних та економічних потрясінь, які впливають на кредитоспроможність позичальників, які здійснюють свою діяльність у різних регіонах. Портфельна диверсифікація передбачає розосередження кредитів між різними категоріями позичальників, оскільки, до прикладу - кредити, надані у сфері малого бізнесу, часто супроводжуються підвищеним рівнем кредитного ризику, хоча й мають вищий рівень дохідності. Встановлення лімітів – це метод управління кредитним ризиком, який полягає у встановленні максимально допустимих розмірів наданих кредитів або кредитного портфеля в цілому. Ліміт встановлюється як максимально

допустимий розмір кредиту, наданий одному позичальнику чи групі позичальників, і виражається як в абсолютних граничних величинах (сума кредиту в грошовому вираженні), так і у відносних показниках (коефіцієнти, індекси, нормативи). За базу під час розрахунку відносних показників може братися розмір капіталу банку, розмір кредитного портфеля, валюта балансу та інші показники. Наприклад, ліміт може бути встановлений як максимально допустимий розмір кредиту, виданий одному позичальнику в грошовому вираженні, або як максимально допустиме відношення суми кредитів, наданих у певну галузь економіки до загальної суми кредитного портфеля. Резервування як метод управління кредитним ризиком полягає у формуванні спеціальних резервів під кредитні ризики, які використовуються банком для відшкодування втрат у разі неповернення кредиту або відсотків за кредитом. Цей метод базується на одному з принципів міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та звітності – принципі обачливості, відповідно до якого банки мають оцінювати якість своїх кредитних портфелів на звітну дату з погляду можливих втрат за кредитними операціями. Для покриття цих втрат банк формує спеціальний резерв під стандартну та нестандартну заборгованість за кредитом у сумі класифікованих за ступенем ризику кредитних операцій банку.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ СТРАХУВАННЯ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ НА ПРИКЛАДІ АКІБ «УКРСИББАНК»

2.1 Фінансово-економічна характеристика АКІБ «УкрСиббанк» за 2016-2019рр.

АКІБ «УкрСиббанк» є одним з найбільших банків в Україні, заснований в 1989р. З 2006 р. стратегічним інвестором «УкрСиббанку» є одна з найбільших банківських груп у світі BNP Paribas, якій належить 51% акцій банку. BNP Paribas є лідером на міжнародному ринку банківських і фінансових послуг та один з 4 найбільших банків у світі згідно даним міжнародного рейтингового агентства Standard & Poor's. Група представлена в більш ніж 85 країнах, кількість співробітників 161 000 людей, включаючи 125 000 у Європі. Група посідає провідні позиції у трьох основних сегментах: корпоративний і інвестиційний бізнес, управління активами та роздрібний бізнес. Присутня у Європі в усіх своїх напрямках діяльності, основними для банку двома внутрішніми ринками в роздрібному бізнесі є Франція та Італія. BNP Paribas посідає істотні позиції в США, а також найсильніші позиції в Азії та на ринках, які розвиваються. За версією Global Finance (Нью-Йорк, США) - провідного міжнародного фінансового видання, «УкрСиббанк» визнано кращим банком в Україні у 2017 року.

На ринку іпотечного кредитування «УкрСиббанк» стоїть на першому місці, за даними Української національної іпотечної асоціації він займає 18,8% ринку. На фондовому ринку України «УкрСиббанк» визнано кращим інвестиційним банком. «УкрСиббанк» за версією «Ділового журналу» є кращим роботодавцем у банківській сфері України і отримав 1 місце в дослідженні якості обслуговування в банках. Аналітика банку за підсумками 2017 р. визнана кращою на ринку облігацій України. Журнал Euromoney визнав «УкрСиббанк» кращим банком в Україні в 2017 році. За розміром

капіталу «УкрСиббанк» в рейтингу журналу The Banker «1000 найбільших банків світу» є першим в Україні.

АКІБ «УкрСиббанк» має організаційно-правову форму - відкрите акціонерне товариство, є юридичною особою, має відокремлене майно, може від свого імені набувати майнових і особистих прав, у тому числі укладати договори (угоди, контракти), бути позивачем та відповідачем в судах загальної юрисдикції. АКІБ «УкрСиббанк» здійснює свою діяльність на підставі отриманих Ліцензій (дозволів) відповідно до вимог чинного законодавства України та може виконувати практично всі банківські операції.

АКІБ «УкрСиббанк» належить до групи найбільших банків України, здійснює щоденну роботу над розширенням спектру фінансових інструментів і пропонує повний перелік банківських послуг, послідовно реалізуючи принцип індивідуального підходу в роботі з кожним клієнтом. Позиції АКІБ «УкрСиббанк» на фінансовому ринку щороку продовжують зміцнюватися і розвиватися в усіх сегментах діяльності. За рейтингом Асоціації Українських банків «УкрСиббанку» на протязі останніх років практично по всіх показниках банк входить в п'ятірку надійних банків України.

Банк входить до числа лідерів вітчизняного ринку за пропозиціями банківських технологій, послуг та продуктів для корпоративних клієнтів, серед найбільших клієнтів Банку лідери вітчизняної промисловості та провідні українські компанії авіаційної промисловості, автомобілебудування, гірничовидобувної промисловості, машинобудування, металургії, харчової промисловості, суднобудування, телекомунікацій, хімічної промисловості.

Оцінивши значні перспективи розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, АКІБ «УкрСиббанк» реалізує стратегії активного проникнення на цей ринок, з максимальною ефективністю за доступними цінами надаючи низку простих банківських продуктів кожному суб'єкту господарської діяльності у будь-якому відділенні банку. Банку вдалося істотно наростити клієнтську базу за рахунок залучення нових клієнтів-юридичних осіб. Високі

темпи зростання клієнтської бази досягнуті завдяки просуванню найбільш популярних продуктів, спрощенню тарифної політики, зниженню процентних ставок по кредитах, розширенню кількості відділень банку, що обслуговують підприємства малого та середнього бізнесу.

АКІБ «УкрСиббанк» вийшов на міжнародні ринки капіталу, та залучив кошти шляхом випуску єврооблігацій, залученням синдикованого кредиту та довгострокових ресурсів під гарантії експортних агенств. Перетворення АКІБ «УкрСиббанк» у фінансову корпорацію, що надає повний спектр банківських та інвестиційних продуктів, послуг в сфері страхування, лізингу та спільного інвестування здійснюється за рахунок розширення спектру небанківських фінансових сервісів. Окрему увагу менеджмент банку приділяє оптимізації системи управління різними за своєю сутністю бізнес-процесами, забезпеченню «безшовної» інтеграції різних фінансових продуктів.

Торгова мережа АКІБ «УкрСиббанк» станом на 31.12.2017 року складає загальну кількість відділень і становить 1004 безбалансових відділень у 192 містах та селищах міського типу України [70].

Впродовж 2017-2019рр. банківська система України продовжувала нарощувати темпи свого розвитку, що забезпечило загальний темп зростання національної економіки. Велика робота проведена щодо залучення коштів населення та підвищення інформаційної культури фізичних осіб. Більшість системних банків розвинули регіональну мережу до значних масштабів, тому подальше розширення клієнтської бази буде забезпечуватися за рахунок розвитку нових технологій та інновацій, тобто банки в найближчій час перетворюються у високотехнологічні установи, що сприятимуть максимально оперативному та зручному обслуговуванню клієнтів.

Основні конкуренти: КБ «Приватбанк», ВАТ «Райффайзен Банк Аваль» Ощадбанк, Укрексімбанк, АКБ «Укрсоцбанк», ПУМБ.

Банківський ринок України має чітко визначену структуру із сталим ціновим рівнем, перерозподіл сфер впливу може відбуватися за рахунок

розвитку інноваційного напрямку бізнесу. Тому банк постійно працює над розширенням свого продуктового ряду, пропонує клієнтам найбільш ефективні шляхи взаємних відносин і постійно поліпшує якість своїх послуг.

АКІБ «УкрСиббанк» пропонує клієнтам ряд конкурентоспроможних продуктів: пакетне обслуговування, яке базується на реальних потребах різних сегментів ринку, депозитні лінії - продукт, що пропонується для ефективного управління вільними коротко- та середньостроковими коштами.

Впродовж 2017-2019 рр. банк проводив політику збільшення долі на ринку традиційних та нових банківських послуг України. Для задоволення зростаючого попиту клієнтів на банківські послуги банком удосконалювались діючі та впроваджувалися нові банківські продукти як для фізичних так і для юридичних осіб, що забезпечують клієнтам Банку зручність та мобільність в управлінні власними коштами. Особливу увагу банк приділяв підтримці іміджу універсального та високотехнологічного фінансового інституту, що в повному обсязі задовольняє потреби клієнтів. В політиці управління Банком суттєве місце посідають питання фінансової стійкості та удосконалення системи управління банківськими ризиками.

Результати від банківських та інших операцій банку за 2017-2019рр. складають:

- чистий прибуток становить 198,621 млн. грн.
- операційний дохід складає 2047,128 млн. грн.
- чистий процентний дохід становить 1328,666 млн. грн.

Процентний дохід має таку структуру:

- процентні доходи від операцій з банками – 3,4%
- процентні доходи від кредитування – 92,8%
- процентні доходи за ЦП в портфелі банку на продаж – 3,8%

Найбільшою складовою частиною в процентних доходах є доходи від кредитування клієнтів корпоративного та роздрібного сегментів ринку, це

показує розвиток банку як міцного кредитного інституту, діяльність якого спрямована на сприяння розвитку вітчизняної економіки.

Процентні витрати мають наступну структуру:

- процентні витрати за операціями з банками – 38,7%
- процентні витрати за коштами, що отримані від клієнтів-46,7%
- процентні витрати за цінними паперами власного боргу – 9,0%
- інші – 5,6% .

Основними складовими процентних витрат є витрати по залученню коштів клієнтів – юридичних та фізичних осіб, як наслідок політики банку, спрямованої на збільшення його долі на ринку банківських послуг.

Розглянемо доходи банку структура яких на 01.01.2020р. наведена на рис.2.1.

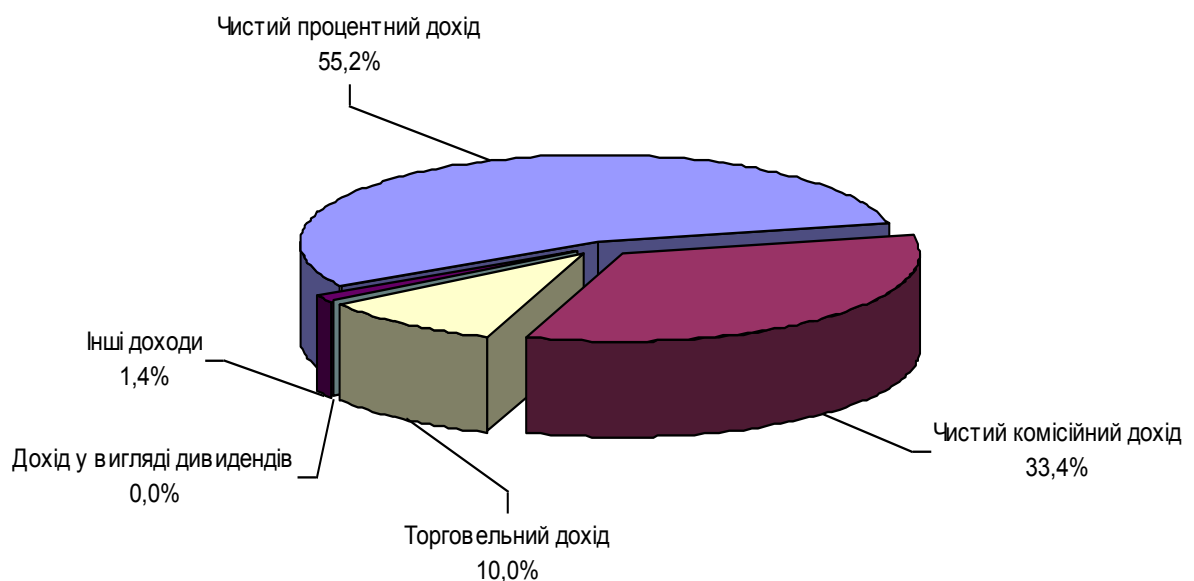


Рис. 2.1 Структура доходів АКІБ «УкрСиббанк» на 01.01.2020 р.

За період 2017-2019 рр. чистий комісійний дохід банку складає 551,804 млн. грн., чистий торговельний дохід – 175,080 млн. грн., дохід у вигляді дивідендів – 0,323 млн. грн., інші доходи становлять - 8,745 млн. грн.

Загальні адміністративні витрати і витрати на утримання персоналу банку за 2007 рік становлять 995,306 млн. грн. Інші витрати складають 209,952 млн. грн. Витрати з податку на прибуток за 2017- 2019рр. становлять 81,642 млн. грн.

На кінець 2017 року структура активів банку мала наступний вигляд:

- найбільша питома вага припадала на кредити, які надано клієнтам - суб'єктам господарської діяльності та фізичним особам - 29664,962 млн. грн. (78,4% активів);
- вкладення в ЦП в портфелі банку на продаж – 777,888 млн. грн. (1,4%);
- кошти в інших банках на 01.01.18 склали 2918974 млн. грн. (7,3%);
- інвестиції в державні цінні папери дорівнювали 147,516 млн. грн. (1,4%).
- основні засоби та нематеріальні активи 1339,057 млн.грн. (5,2%)

Для наочності побудуємо діаграми структури активів і зобов'язань АКІБ «УкрСиббанк» на 01.01.2020 р., які наведено на рис.2.2-2.3.

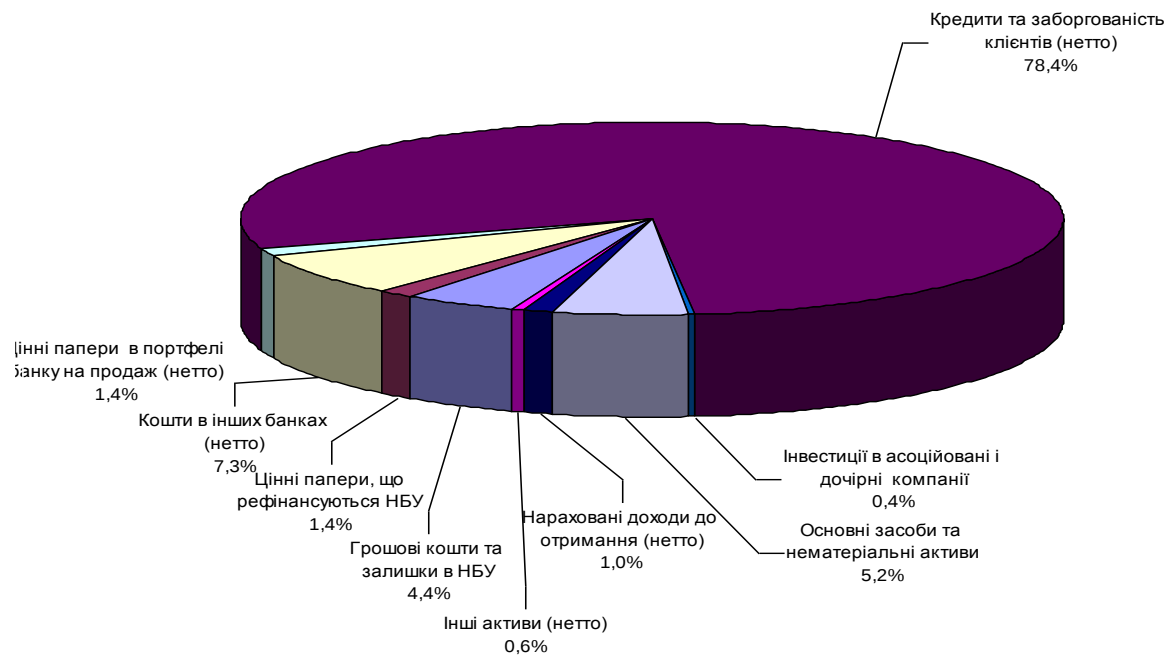


Рис. 2.2 Структура активів АКІБ «УкрСиббанк» на 01.01.2020 р.

В структурі зобов'язань банку найбільша питома вага припадає на кошти банків – 19932,852 млн.грн. (54,3%), кошти клієнтів складають 11553,680 млн. грн. (33,9%), боргові цінні папери, емітовані банком – 850,979 млн. грн. (6,6%).

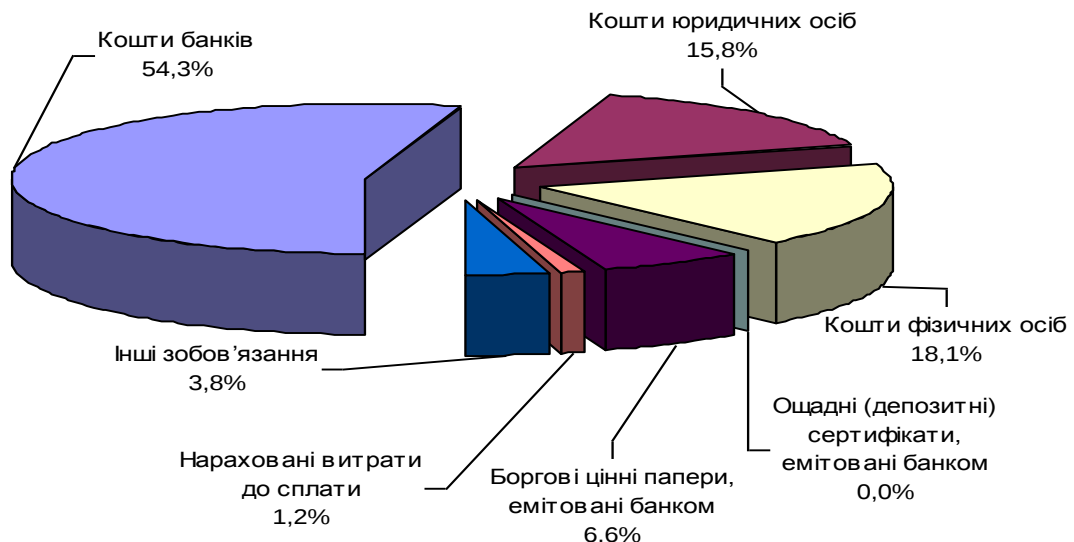


Рис. 2.3 Структура зобов'язань АКІБ «УкрСиббанк» на 01.01.2020 р.

Той факт, що банк стабільно та прибутково функціонує, динамічно розвивається, не допускає порушень економічних нормативів, вказує на високу ефективність створеної системи управління ризиками.

При плануванні та фактичному здійсненні активних операцій, що є ризиковими та впливають на фінансовий результат банку багато уваги приділяється саме показнику платоспроможності, його рівень протягом 2017-2019 рр. зберігався на достатньому рівні, фактичне значення нормативу платоспроможності на кінець 2019 року становив 10,83%, при вимогах НБУ – 10% [70].

Таким чином, можна стверджу, що комерційний банк АКІБ «УкрСиббанк» є великим, добре капіталізованим, платоспроможним і

фінансово стійким банком, політика якого направлена на збільшення долі на ринку традиційних та нових банківських послуг України.

2.2 Аналіз кредитного портфеля банку АКІБ «УкрСиббанк» за 2017-2019рр. та страхування кредитних ризиків

Проведемо аналіз іпотечних кредитів в складі споживчих кредитів наданих фізичним особам в АКІБ «УкрСиббанк». Маємо дані по споживчому кредитуванню за останні три роки (2017-2019 рр.) приведені в таблиці 2.1. Використавши дані таблиці 2.2, для наочності росту споживчих кредитів протягом 2017-2019рр. побудуємо графік-гістограму динаміки збільшення наданих кредитних коштів і кільцеву діаграму структури кредитних договорів (рис.2.4 – 2.5).

Таблиця 2.1

Структура споживчих кредитів за призначенням виданих установами АКІБ «УкрСиббанк» за період 2017-2019 рр.

Призначення	на 01.01.2017		на 01.01.2018		на 01.01.2019	
	Сума, грн.	Кількість договорів, шт.	Сума, грн.	Кількість договорів, шт.	Сума, грн.	Кількість договорів, шт.
На придбання автомобіля	2586080	86	9251600	308	14690100	490
Житлове кредитування	18518800	370	24670400	493	31151200	623
На придбання товарів широкого вжитку та на інші споживчі цілі	8199120	2733	27754200	9251	36461200	12154
Всього	29304000	3189	61676200	10052	82302400	13267

З приведених даних в таблиці 2.1 і побудованих графіків можна зробити висновки, що протягом трьох років зберігалася тенденція до росту попиту на споживче кредитування.

Нами було розглянуто три основні групи споживчого кредитування, а саме: на покупку автомобілів в 2019 р. банком було виділено на 12104 тис.грн. більше ніж у 2017 р., житлове кредитування – на 12632 тис.грн., а також на 28262 тис.грн. більше у 2019 р. ніж у 2017 р. на придбання товарів широкого вжитку та на інші споживчі цілі.



Рис. 2.4 Динаміка споживчих кредитів АКІБ «УкрСиббанк» протягом 2017-2019 рр., тис.грн.

Нами було розглянуто три основні групи споживчого кредитування, а саме: на покупку автомобілів в 2019 р. банком було виділено на 12104 тис.грн. більше ніж у 2017 р., житлове кредитування – на 12632 тис.грн., а

також на 28262 тис.грн. більше у 2019 р. ніж у 2019 р. на придбання товарів широкого вжитку та на інші споживчі цілі.

Щодо кількісної оцінки споживчого кредитування можна констатувати той факт, що попит у 2019 році на придбання автомобілів зріс у 5,7 рази, житлове кредитування – у 1,7 рази, на придбання товарів широкого вжитку та на інші споживчі цілі – у 4,4 рази, відповідно в порівнянні з 2017 р.

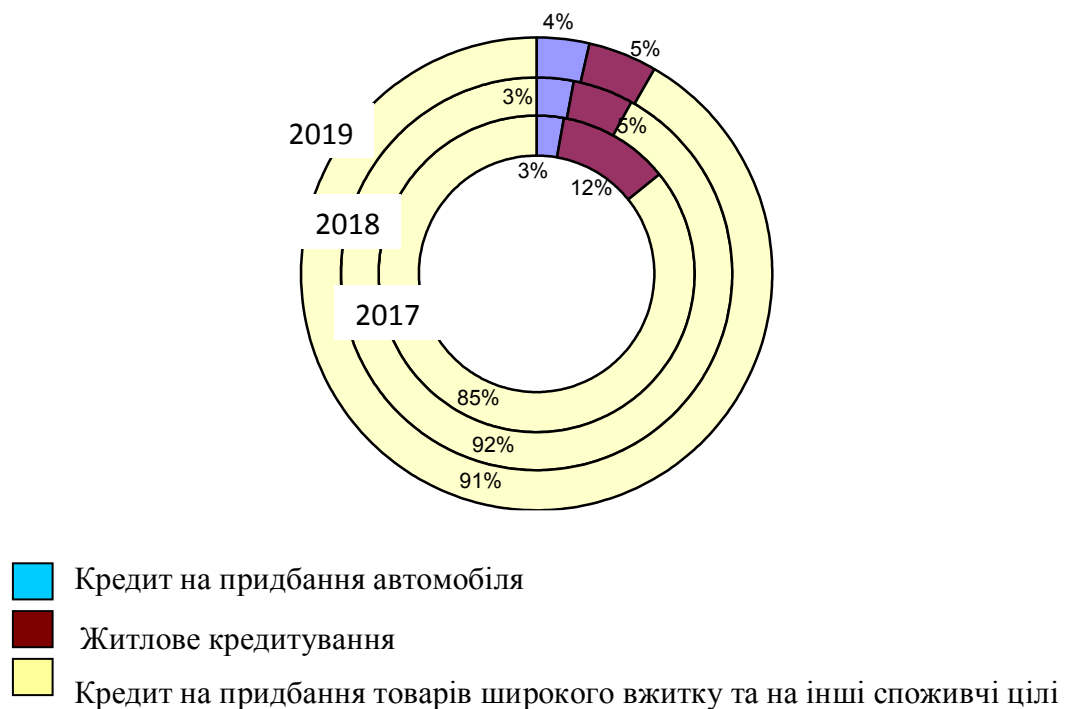


Рис. 2.5 Структура споживчих кредитів АКІБ «УкрСиббанк» за період 2017-2019 рр.

Аналізуючи графік на рис.2.5, ми прийшли до висновку, що питому вагу в споживчому кредитуванні на протязі трьох років займають договори на придбання товарів широкого вжитку та на інші споживчі цілі – в середньому – 89,4%, на придбання і побудову житла – 7,3%., на придбання автомобілів – 3,3%. Далі наведемо аналіз структури іпотечного кредитування АКІБ «УкрСиббанк» (табл.2.3)

Таблиця 2.3

**Структура іпотечних кредитів за призначенням виданих
установами АКІБ «УкрСиббанк» за 2017-2019рр.**

Призначення	на 01.01.2017		на 01.01.2018		на 01.01.2019	
	Сума, грн.	Кількість договорів, шт.	Сума, грн.	Кількість договорів, шт.	Сума, грн.	Кількість договорів, шт.
Кредитування побудови приват. будинків	4629700	110	6167600	123	7787800	176
Кредитування житла в новобудовах	5555640	93	7401120	148	9345360	167
Кредитування житла на вторинному ринку	8333460	167	11101680	222	14018040	280
Всього	18518800	370	24670400	493	31151200	623

Як видно з приведених даних таблиці 2.3, обсяг наданих іпотечних кредитів в АКІБ «УкрСиббанк» пропорційно зростає з кожним роком і за три роки збільшився майже в два рази.



Рис. 2.6 Динаміка зростання іпотечного кредитування АКІБ
«УкрСиббанк» за 2017-2019рр.

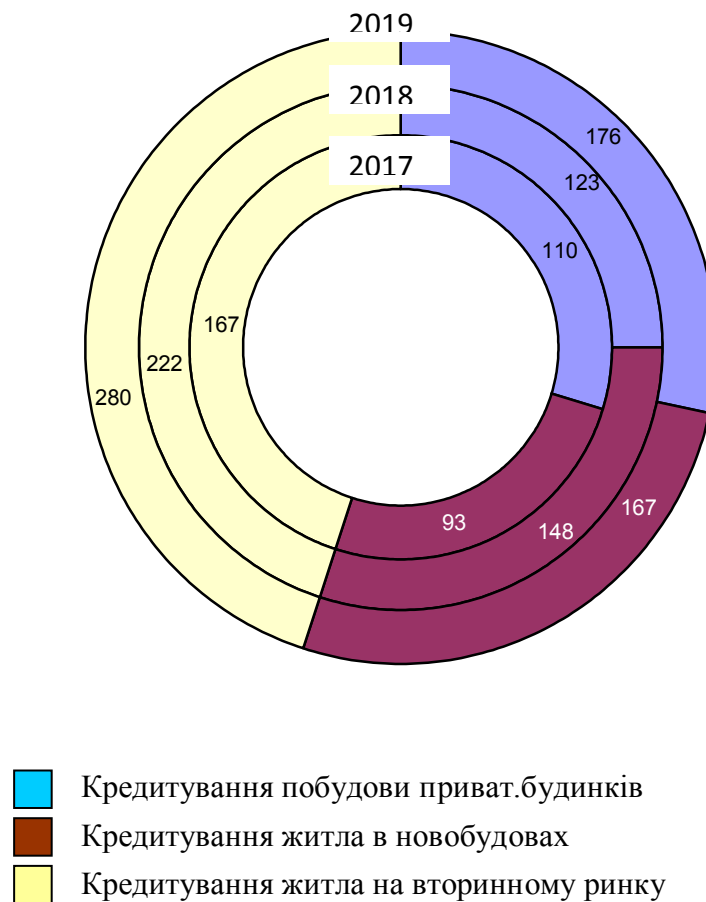


Рис. 2.7 Структура іпотечних кредитів АКІБ «УкрСиббанк» (кількість укладених договорів) за 2017-2019рр.

Далі наведемо розрахунки аналізу структури кредитного портфелю банку використовуючи теоретичні аспекти банківської статистики. В таблиці 2.4 представлено склад кредитного портфеля за сегментами ринку.

Склад кредитного портфеля за сегментами ринку розраховується за допомогою формули (2.1):

$$d_{Kp_c} = \frac{Kp_{C_i}}{\sum Kp_{C_i}} \quad (2.1)$$

де d_{Kp_c} - частка видів кредитів

Kp_{C_i} - обсяг кредиту відповідного виду,

$\sum Kp_{C_i}$ - обсяг кредитного портфелю

Приклад розрахунку частки автокредиту за 2017 рік:

$$d_{KP_c} = \frac{Kp_{C_i}}{\sum Kp_{C_i}} = \frac{2586080}{29304000} = 0,0883$$

За таким принципом розраховуємо частки житлового кредитування і кредитування товарів широкого вжитку за кожний рік, ці данні внесено в таблицю 2.4.

Таблиця 2.4

Склад кредитного портфеля АКІБ «УкрСиббанк» за сегментами ринку

Види кредитів	Частка видів кредитів, d_{KP_c}		
	на 01.01.2018	на 01.01.2019	на 01.01.2020
На придбання автомобіля	0,0883	0,1500	0,1785
Житлове кредитування	0,6320	0,4000	0,3785
На придбання товарів широкого вжитку та на інші споживчі цілі	0,2798	0,4500	0,4430
Всього	1,0	1,0	1,0

Бачимо, що структурні одиниці кредитного портфеля банку вирізняються різними тенденціями зміни їх фізичних обсягів. Розрахуємо коефіцієнт різкості структурних зрушень за три роки у складі кредитного портфеля банку за формулою (2.2)

$$K_{PI3} = \sqrt{\frac{\sum (d_{i1} - d_{i0})^2}{n}}, \quad (2.2)$$

де n – кількість структурних одиниць,

d_i - частка видів кредитів

$$K_{PI3} = \sqrt{\frac{(0,1785 - 0,0883) + (0,3785 - 0,6320) + (0,4430 - 0,2798)}{3}} = \sqrt{0,0330} = 0,1817$$

Отже, у середньому з 2017 по 2019 роки структура кредитного портфеля змінилася на 18 процентних пунктів, що дає підстави провести поглиблений аналіз даного показника. Визначимо абсолютні прирости Δ_t , темпи зростання $T_{зр_t}$, темпи приросту $T_{пр_t}$ і абсолютне значення 1% приросту $K_{рП\%}$ обсягу кредитного портфеля банку, використовуючи ланцюгові і базисні характеристики динаміки показників. Дані занесемо в таблицю 2.5.

Таблиця 2.5

**Показники темпів росту обсягів кредитного портфеля АКІБ
«УкрСиббанк» за період 2018-2020 рр.**

Показники	Період	Обсяги, (грн.)	абсолютні прирости Δt (грн.)		темпи зростання $T_{зр_t}$, %		темпи приросту $T_{пр_t}$, %		абсолютне значення 1% приросту $K_{рП\%}$, грн.
			ланцюгові	базисні	ланцюгові	базисні	ланцюгові	базисні	
Кредитний портфель, всього	на 01.01.18	29304000	-	-	-	100	-	-	-
	на 01.01.19	61676200	32372200	32372200	210	210	110	110	293040
	на 01.01.20	82302400	20626200	52998400	133	281	33	181	616762
На придбання автомобіля	на 01.01.18	2586080	-	-	-	100	-	-	-
	на 01.01.19	9251600	6665520	6665520	358	358	258	258	25861
	на 01.01.20	14690100	5438500	12104020	159	568	59	468	92516
Житлове кредитування	на 01.01.18	18518800	-	-	-	100	-	-	-
	на 01.01.19	24670400	6151600	6151600	133	133	33	33	185188
	на 01.01.20	31151200	6480800	12632400	126	168	26	68	246704
На придбання товарів широкого	на 01.01.18	8199120	-	-	-	100	-	-	-
	на 01.01.19	27754200	19555080	19555080	339	339	239	239	81991

Показники	Період	Обсяги, (грн.)	абсолютні прирости Δt (грн.)		темпи зростання $T_{зрт}$, %		темпи приросту $T_{прт}$, %		абсолютне значення 1% приросту $K_{рП\%}$, грн.
			ланцюгові	базисні	ланцюгові	базисні	ланцюгові	базисні	
вжитку та інш.	на 01.01.20	36461200	8707000	28262080	131	445	31	345	277542

З приведених розрахунків бачимо, що додатні значення абсолютних приростів всіх показників свідчать про позитивну тенденцію розширення кредитних операцій як в цілому за банк, так і по окремим видам кредитів.

Обсяги цього зростання відображають темпи зростання показників. Найвагоміші зміни відбулися в обсягах автокредитування (568%) і кредитування товарів широкого вжитку (445%), повільніші темпи зростання іпотечного кредитування (168%).

Ланцюгові характеристики темпів приросту свідчать, що для автокредиту і кредиту товарів широкого вжитку найвагоміше зростання відбулося в 2018 році (258% і 239% відповідно), в 2019 році темпи приросту значно менші (59% і 31% відповідно). Причинами такого гальмування є недоліки в менеджменті цього сектору банківської діяльності. Є сенс розглянути можливість кадрових змін в середній ланці менеджерів банку. Для іпотечного кредиту темпи приросту із року в рік стабільні (33% і 26%). Це пов'язано в першу чергу з труднощами забезпечення такого кредиту клієнтами банку (застава, поручительство і т.ін.). „Ціна” 1% приросту показників для кожного виду кредиту коливається досить значно за рахунок різних обсягів виданих кредитів в попередні роки.

Банк АКІБ «УкрСиббанк» надає кредити під забезпечення нерухомістю за кількома іпотечними моделями:

- двохрівнева (американська модель);
- ощадно-позичкова (німецька модель);

- проста (депозитна).

Найбільш використовувана проста (депозитна) модель, яка базується на залученні кредитних ресурсів. Це, як правило, особисті ресурси банку, довгострокові депозити клієнтів банку та міжбанківські кредити. За рахунок цих ресурсів банк надає іпотечні кредити. Відносно легка організація іпотечного кредитування на базі цієї моделі зумовлена її достатньо широким розповсюдженням в країнах які розвиваються, а також в Англії, Франції, Іспанії, Ізраїлі та інших держав з розвинутою економікою.

У відділення АКІБ «УкрСиббанк» звернувся клієнт з клопотанням про надання кредиту під заставу нерухомості 149000 гривень. Позичальником були надані необхідні документи для отримання кредиту, а саме:

- довідка про дохід за останні 6 місяців;
- анкета позичальника;
- паспорт та ідентифікаційний номер;

Позичальник займається підприємницькою діяльністю на протязі 8 років та має поточний рахунок в банку АКІБ «УкрСиббанк», що суттєво впливає на позитивне рішення про видачу кредиту. Кредитним працівником зроблено вибірку руху коштів на рахунку підприємця, та зроблено висновок про те, що річний оборот по рахунку становить 500 000 грн. в рік. За даними декларації про доходи підприємця, його середньомісячний дохід становить 5000 грн. Середньомісячний дохід дружини складає 1520 грн. Дохід сім'ї складає 6520 грн. Середні витрати сім'ї підприємця за даними анкети становлять 1100 грн. Головним орієнтовним показником при оцінці платоспроможності позичальника є доля платежів за кредитом та відсотками в доході позичальника. Отже, при видачі кредиту на 6 років за відсотковою ставкою 17,5% річних при умові щомісячного погашення кредиту та відсотків середній дохід сім'ї буде зменшуватись на 15,4 % .

Предметом застави є квартира, яку бажає придбати позичальник.

Експертом банку проведена експертна оцінка нерухомості, що пропонується в заставу. Експерт повинен обов'язково мати свідоцтво на право виконання робіт з експертної оцінки майна, майнових та немайнових прав. Стан об'єкту нерухомості обстежується та оцінюється шляхом візуального огляду, замірів, спостережень, вивчення необхідної технічної документації. Для визначення фактичного зносу проводиться оцінка технічного стану квартири. На її основі розраховується дійсна вартість квартири за формулою:

$$C = C_{\text{зам}} \times K_{\text{ф}} \quad (2.3)$$

де C – дійсна вартість об'єкту на дату оцінки;

$C_{\text{зам}}$ – вартість заміщення (відновна вартість);

$K_{\text{ф}}$ – коефіцієнт, що враховує фізичний знос.

Враховується також вартість права користування земельною ділянкою. Будинок, який є оцінювальним об'єктом, був збудований в 1999 році.

Характеристика будинку: фундаменти – цегляні, стіни – цегляні, побілені, обштукатурені; перегородки – гіпсоблочні, дерев'яні цегляні; покриття – частково дерев'яні балки, частково залізобетонні панелі; підлога – паркет, лінолеум; дах – металевий; сходи – гранітні марші; опалення – центральне, водяне; сантехобладнання, електрообладнання, водопровідне обладнання, газ. Будинок в якому знаходиться квартира має опалення, гаряче та холодне водопостачання, газ, каналізацію, електропостачання, є телефон, радіо, телебачення.

Квартира (за даними ЖЕД) має такі характеристики:

Балансова вартість квартири з урахуванням індексації – 156 250,00 грн.

Загальна площа квартири – 45 кв.м.

Оцінюваний об'єкт за даними бюро технічної інвентаризації:

– корисна висота - 2,8 м.

- загальна площа - 45 кв.м.

Фізичний стан квартири визначено задовільним за результатами огляду стану конструктивних елементів будинку відповідно до Правил оцінки фізичного зносу житлових будинків, затверджених Державним комітетом по житлово-комунальному господарству від 02.07.1996 р. № 52.

За допомогою таблиці визначення фактичного зносу квартири, вартість з урахуванням виконаних ремонтних робіт становить 150 250,00 грн.

Після оцінки квартири оцінювачем складено акт оцінки, який разом з і кредитним договором та іпотечною угодою та іншими необхідними документами підготовлено до нотаріального посвідчення. Кредитний договір та іпотечна угода підлягають нотаріальному посвідченню.

Всі інші операції стосовно супроводження кредиту аналогічні супроводженню споживчого кредиту.

Майно, що становить предмет застави, залишається у заставодавця.

Згідно Цивільного Кодексу, іпотечний заставодержатель, в даному випадку Банк, до повної сплати заборгованості по кредиту та відсотків за користування кредитом має право:

- перевіряти документально і фактично наявність, розмір, стан і умови збереження предмета застави;
- вимагати від заставодавця вжиття заходів, необхідних для збереження предмета застави;
- вимагати від будь-якої особи припинення посягання на предмет застави, яке загрожувє втратою або пошкодженням його. Якщо предмет застави втрачено не з вини заставодержателя і заставодавець його не відновив або за згодою заставодержателя його замінив на інше майно такої ж вартості, заставодержатель має право вимагати дострокового забезпечення заставою зобов'язання.

Також можлива видача кредиту під заставу квартири, яка оцінена районним бюро технічної інвентаризації (МБТІ). В такому випадку береться до уваги вартість за даними оцінки.

2.3. Оцінка кредитного ризику банку

Основною проблемою в кредитуванні на тривалі строки (маємо на увазі кредити, видані на термін 10 років і більше) для банків та інших фінансових організацій є відсутність пасивів відповідної строковості. Нині в Україні стандартними строками для депозитів є 1, 3, 6, 9 і 12 місяців. Стає очевидним, що за можливості залучення пасивів на 1 рік і менше, видача кредитів у значних обсягах, на 10 років і більше, має підвищені ризики, оскільки не гарантує повернення залучених депозитів у зазначені терміни (виникає ризик ліквідності). На перший погляд за відсутності забезпечення рефінансування активних операцій українських фінансових установ на міжнародних ринках капіталу, де є можливість рефінансування на терміни від п'яти років і більше, проблема взагалі не має вирішення. Частина операторів ринку кредитування борються за ринок довгострокових вкладень за рахунок збільшення капіталу, основним джерелом поповнення якого вважають міжнародні фінансові організації. Проте за таких умов поруч з позитивними моментами, є низка негативних, таких як втрата самостійності, робота в жорстких рамках методологічної бази інвестора та ін.

Проблемним є питання гарантування повернення довгострокових кредитів, яке на сьогодні знаходить своє вирішення в основному за рахунок кредитних проектів, забезпечених іпотекою.

Так, зокрема, в житловому будівництві зростає, за гострої недостатності джерел фінансування будівництва, особливо у великих містах,

потреба в житлі, що зумовлено припливом переселенців з сільської місцевості ближнього і далекого зарубіжжя. Зрозуміло, що за цих умов виникає потреба в довгострокових кредитах на житлове будівництво, мінімально схильних до дії інфляції і максимально забезпечених своєчасним поверненням [6]. Довгострокове іпотечне кредитування на придбання (будівництво) житла – дієвий інструмент цього процесу.

Окрім перерахованих проблем (пошуку відповідних за строками ресурсів і забезпечення повернення) гостро постає проблема ціноутворення довгострокових кредитів.

Розвиток процесів у сфері ціноутворення банківських послуг відбувався в Україні послідовно – від інфляційного до витратного і, останнім часом, комерційного ціноутворення, в основі якого облік цінності послуги і витрат фінансової організації на її надання. Проте на практиці застосування продумані механізми ціноутворення в українських фінансових установах майже не застосовуються. За відсутності наукового підходу, що базується на теоретичних дослідженнях, практичне ціноутворення у фінансових організаціях є хаотичним процесом встановлення цін на окремі види фінансових послуг (у тому числі і кредитування). Комплексний системний підхід до процесу встановлення цін в комерційних банках, кредитних спілках та інших фінансових організаціях нерідко підміняється епізодичними заходами, спрямованими на вивчення рівня цін на послуги банків-конкурентів, обсяги власних витрат, стану ринкової кон'юнктури.

Іпотечний довгостроковий кредит є послугою з надання коштів, ціна якої постійно зазнає впливу різних чинників: політичних, економічних, соціальних, психологічних.

Прибутковість, забезпеченість і ресурсозалежність іпотечного кредитування як фінансового інструменту потребує глибшого вивчення, теоретичних і практичних досліджень та аналізу.

Строки повернення і прибутковість іпотечних довгострокових кредитних вкладень. Незважаючи на наявність значної кількості публікацій з теми іпотечного кредитування, у тому числі і довгострокового, вичерпної інформації, що спирається на серйозні дослідження, не подано, зокрема практично немає робіт, які стосуються проблем рефінансування і підвищення прибутковості кредитних вкладень на тривалі терміни (10 р. і більше) [10].

Більш того, на сьогодні практично не розроблено статистичного інструментарію отримання такого роду інформації.

Розглянемо приклад довгострокового кредитного проекту житлової іпотеки. Проаналізуємо прибутковість і терміни повернення кредитних ресурсів. Наведемо вихідні дані по кредиту, при умові, що погашення кредиту здійснюється рівними частинами щомісяця:

Процента ставка – 17 (% річних)

Комісія за обслуговування кредиту – 1 (% на рік від фактичного залишку заборгованості на початок періоду)

В основу вибраних параметрів покладений аналіз ринку довгострокового кредитування. Теоретичний і практичний інтерес викликає аналіз того факту, що за тривалих строків кредитування всі фактори прибутковості набувають здатності збільшувати свій вплив (ефект мультиплікатора), причому прибутковість пропорційна терміну кредитування. На рис. 2.6 показано зміну доходу (в процентах) на одиницю вкладень залежно від терміну кредитування.

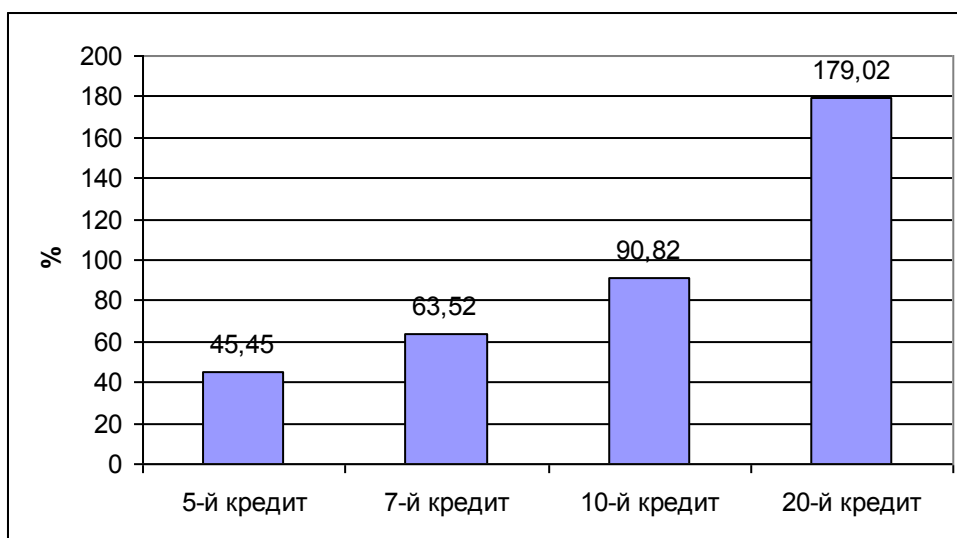


Рис. 2.6 Сума доходу в процентах на одиницю кредитних вкладень банку

Наведений рисунок доцільно аналізувати враховуючи дані графіка, що показує термін повернення кредитних ресурсів за рахунок часткового погашення кредиту, процентних і комісійних доходів банку (рис. 2.7).

Співставивши і проаналізувавши рисунки, стає очевидним той факт, що рівень прибутковості на одиницю вкладень зростає випереджальними темпами щодо збільшення фактичного терміну повернення вкладених ресурсів.

За рахунок ефекту дюрації при виконанні умов повернення кредиту щомісяця рівними частинами, щомісячній виплаті процентів і сплаті комісії один раз на рік банк повертає кошти, вкладені в кредитування значно раніше, ніж настає договірний термін повного погашення заборгованості позичальником.

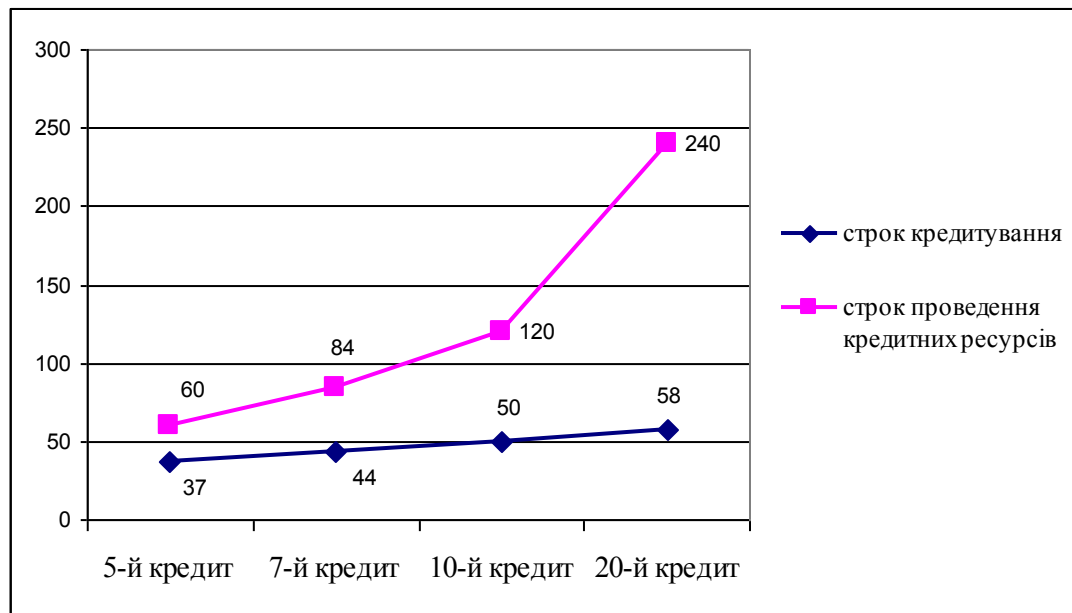


Рис. 2.7 Графік повернення кредитних ресурсів залежно від строку

Причому якщо при кредитуванні на 5 р. (60 місяців), за зазначених умов, кредитор отримує дохід 45,45 % на одиницю вкладень, термін повернення кредитних ресурсів складає 3 р. і 1 міс. (37 місяців). У разі кредитування на 20 років, дохід різко зростає і складає 179,02 % на одиницю вкладень, термін повернення кредитних ресурсів збільшується на 1 рік і 9 місяців (до 58 міс). При зростанні доходів від операції в 3,94 раза, строк збільшується лише в 1,57 раза. За рахунок надання кредитних ресурсів на значно триваліші терміни і врахування ризиків по відшкодуванню вкладених коштів на терміни, що не значно перевищують ті, з якими вже працює банк, виникає можливість у кілька разів підвищити прибутковість операцій кредитування. Очевидно, що більшість українських банків, відмовляючись від кредитування на тривалі строки, постійно недоотримують доходи. При цьому вони практично не захищені від ризиків розриву ліквідності, оскільки все одно вимушені кредитувати клієнтів на терміни 5-7 років.

Тепер звернемо увагу на спрощеність наведеного прикладу. Якщо екстраполювати фактичну структуру доходів, що склалася в банківській системі України, на наведений приклад, то результати будуть ще

оптимістичнішими. Аналіз структури доходів банківської системи свідчить про такі основні тенденції її розвитку:

- процентні доходи (на рівні від 54 до 70 %) традиційно є домінантною складовою в структурі банківських доходів. Це пояснюється тим, що кредитування в різних формах було і залишається основним напрямом банківської діяльності;

- комісійні доходи (19–37 %) є другим за значущістю джерелом банківського прибутку, роль якого поступово зростає за рахунок розширення переліку різних банківських операцій, впровадження нових банківських технологій, спрямованих на збільшення кількості клієнтів і споживачів банківських послуг;

- частка інших видів банківських доходів (насамперед від торгових і валютно-обмінних операцій) поступово зменшується і перебуває останнім часом на рівні 9 %, що зумовлено зменшенням курсової маржі [38].

У наведеному прикладі процентні доходи становлять близько 94 %, комісійні відповідно 6 %, частку інших доходів не враховано.

На практиці банківської діяльності окрім комісій за обслуговування іпотечного кредиту (в середньому на рівні 1 % на рік від суми фактичної заборгованості), що враховано в прикладі, застосовується ціла низка інших обов'язкових комісій за надання кредитних ресурсів, таких як комісії за:

- моніторинг заставного майна;
- розгляд кредитного проекту;
- надання консультацій;
- надання кредиту;
- відкриття кредитного рахунку та ін.

Окрім комісій за кредитне обслуговування банки мають дієвий механізм отримання додаткових доходів від клієнтів, що користуються кредитами банку, наприклад:

- комісійні від страхових компаній, які страхують майно, передане під заставу/іпотеку банку;
- комісійні від співпраці з оцінювальними організаціями;
- комісійні від співпраці з продавцями (агентствами нерухомості, автодилерами, виробниками та ін.);
- комісія за видачу готівки;
- комісія за переказ кредитних коштів на рахунок продавця;
- за внесення до реєстрів (наприклад, реєстру рухомого майна) та ін.

Варто відзначити, що комісії варіюють від банку до банку і тут наведений далеко не повний список всіх можливих комісійних доходів.

Важливо, що за рахунок широкого спектру комісій банк в змозі збільшити прибутковість від операцій з клієнтами мінімум на декілька процентних пунктів за рік. Окрім комісій, клієнт, що обслуговується у банку 10–20 р., обов'язково здійснюватиме й інші операції, такі як оплата комунальних послуг, користування пластиковими картками банку, здійснюватиме перекази, обмін валюти, орендуватиме сейфи та ін. Обсяг таких операцій і прибутковість від них так само сприятимуть розвитку банку.

2.4 Банкострахування - як сучасний метод мінімізації кредитного ризику банку

Кредитний ризик – це ризик, при якому позичальник не може виконати свої зобов'язання перед банком. Для більшості вітчизняних банків це основний по ступеню важливості ризик, котрий їм треба контролювати та мінімізувати. Можна вважати, що в умовах трансформації економіки ефективним методом мінімізації кредитного ризику банку може стати саме банкострахування.

Отже, банкострахування виступає засобом збільшення банківського та страхового портфелів шляхом реалізації спільних програм. Банківське страхування перетворює банк на потужну фінансову організацію, яка здатна задовольнити найвибагливіших клієнтів завдяки наданню широкого спектра сучасних фінансових послуг. При цьому переваги саме для комерційних банків, на нашу думку, будуть полягати в наступному:

- збільшенні кількості клієнтів за рахунок розширення асортименту продуктів, зниження вартості послуг та можливості комплексного обслуговування будь-якого клієнта;
- збільшенні обсягів коштів страховиків на банківських рахунках;
- зменшенні витрат на ведення банківського бізнесу;
- можливості збільшення прибутку з одного клієнта за рахунок продажу додаткових продуктів;
- зменшенні маркетингових та операційних витрат банку;
- диверсифікації кредитних ризиків банку.

Дослідження довело, що загалом по страховому ринку України динаміка чистих страхових премій та виплат має тенденцію до збільшення (рис.2.8).

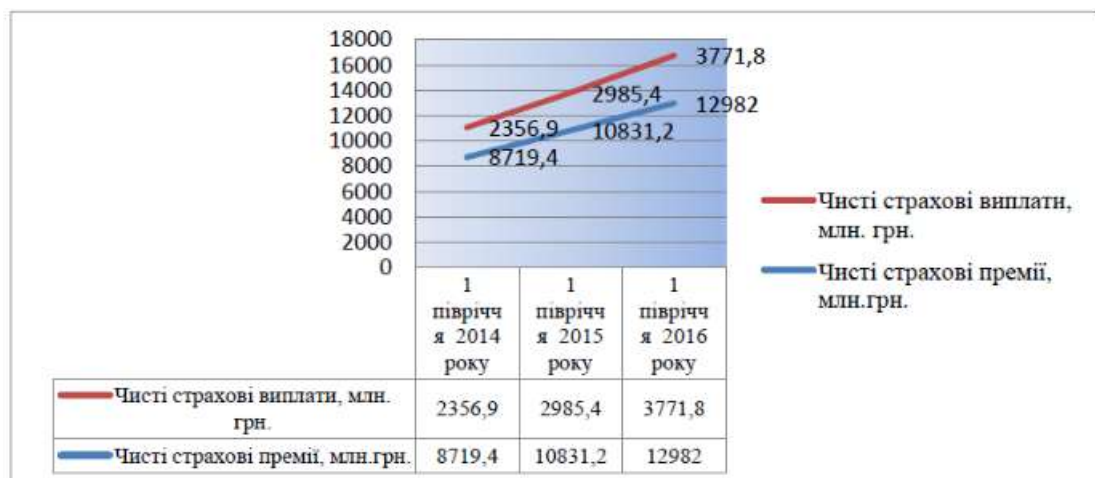


Рис.2.8 Динаміка чистих страхових премій та виплат за 1 півріччя 2014-2016рр.

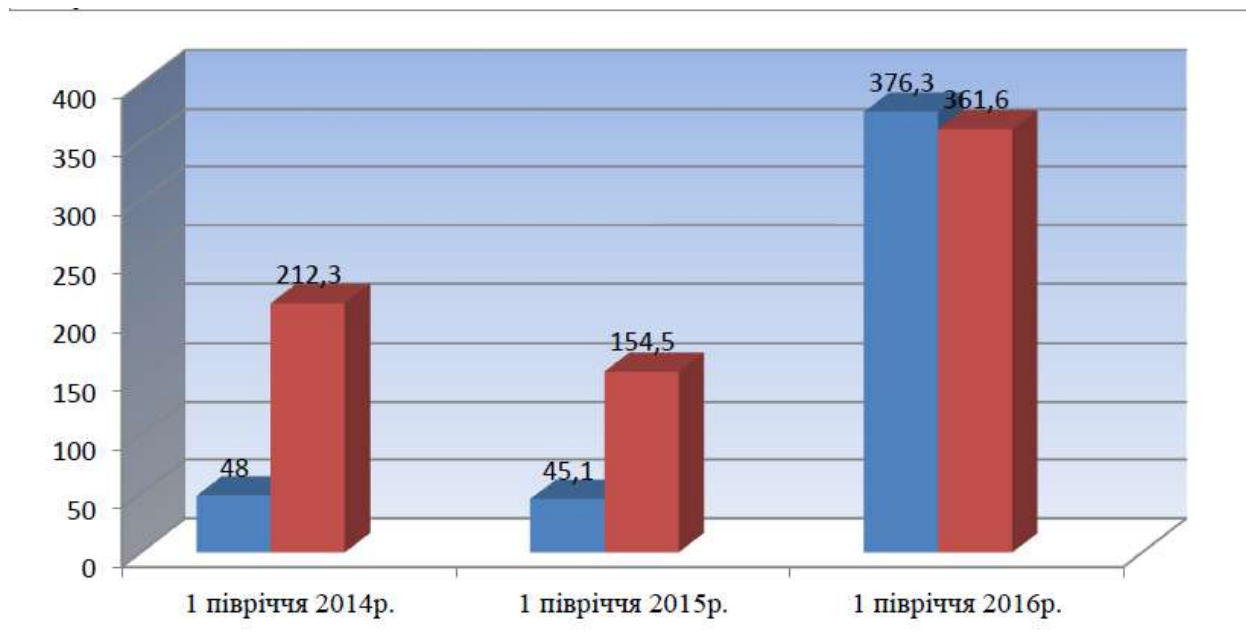


Рис. 2. 9 Динаміка чистих страхових валових премій та виплат при страхуванні кредитів

Крім того, аналіз ринку банкострахування показав збільшення чистих валових виплат зі страхування кредитів та збільшення премій (рис.2.9), що дає підстави говорити про підвищення ефективності діяльності вітчизняних страховиків на ринку банкострахування та адекватне державне регулювання даного сегменту страхового ринку.

З'ясовано, що на відміну від України зарубіжні банки значну частку прибутку отримують від реалізації страхових продуктів. У Європі таким шляхом продається кожен третій поліс страхування життя. Подібна співпраця стає вельми перспективною і важливою для банків, тоді як норма процентної маржі доходу банку падає. Компанії, що займаються продажем страхових послуг через банківські канали, пропонують додаткові послуги своїм клієнтам, значно скорочуючи витрати (банки в Європі скоротили витрати страхової компанії на розповсюдження продуктів і адміністративні витрати на 30—50%), і пропонують клієнтам повний спектр фінансових послуг [7].

Сьогодні науковці відзначають глибоку світову інтеграцію страхових компаній у банківський сектор. Так, об'єднання однієї з найбільших німецьких страхових компаній Allianz із Dresdner Bank створило четверту за величиною у світі фінансову групу.

Німецька страхова компанія до об'єднання також володіла акціями трьох із чотирьох провідних німецьких банків. У результаті цього вперше було повністю об'єднано збут банківських і фінансових послуг – більше ніж 1 000 спеціалістів із страхування Allianz почали працювати у відділеннях Dresdner Bank, у той час як у страхових агентствах Allianz розпочали роботу більш як 500 банківських консультантів. Найбільший банк Німеччини Deutsche Bank також у процесі пошуку одного з перспективних партнерів на страховому ринку. Більшість спеціалістів пов'язують цей банк із відомою французькою компанією AXA, яка, у свою чергу, представлена на французькому ринку через дочірній банк Bank Worms і має тісні контакти з низкою національних банків. У Франції до 60% страхових полісів реалізується через банки – яскравий приклад довгострокового стратегічного партнерства банківських установ і страховиків [8].

Вперше в Україні bancassurance запровадив "Райффайзенбанк Україна" спільно з компанією "Інго-Україна" у 2005 році. Пізніше до цієї програми приєдналися страхові компанії "ПЗУ-Україна" та "АІГ Життя". Хоча страхові компанії готові запропонувати широкий спектр продуктів банківського страхування, в Україні стрімкого розвитку набули продукти, характерні для співпраці між банківськими установами і страховиками у сфері обов'язкового і умовно-обов'язкового страхування. Специфіка розвитку bancassurance в Україні викликана непоширеністю страхування, недосконалістю законодавства, недовірою клієнтів до страхових компаній, непрозорістю страхових послуг, а також неконкурентними діями з боку банків і страхових компаній [7]. Розмір страхових премій та страхових резервів компаній-лідерів на ринку банко страхування України наведено у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

**Топ-10 компаній-лідерів на українському ринку банкострахування
станом на 01.01.2017р. [9]**

№ п/п	Назва страхової компанії	Страхові премії, тис. грн.	Страхові резерви, тис. грн.
1	Уніка Життя	190896,2	177470,0
2	ТАС	148448,0	1334,0
3	АСКА	117352,0	1957,0
4	Метлайф	26939,0	30224
5	Юпітер Страхування Життя	16638,0	2055
6	Сйгон Лайф Україна	18072,9	5923
7	Ренесанс Життя	17476,0	4747
8	Інго Україна Життя	9027,8	4338
9	PZU Україна	6028,8	2300
10	AXA Страхування Життя	2972,0	1088,0

Сьогодні для українських банків актуальним залишається покриття ризиків при споживчому кредитуванні, тобто ризики при видачі кредитів для придбання товарів масового споживання, автомобілів, нерухомості. В основному банки зацікавлені у страхуванні предметів застави, яке стало обов'язковим. Але сьогодні розвиток фінансового страхування стримується тим, що нормативами, встановленими Національним банком України, резервування застрахованого зобов'язання прирівнюється до незабезпеченого, що не стримує банківські установи до активного використання інструменту страхування як елементу гарантування [5].

Отже, банкострахування поки ще недостатньо розвинуто в Україні. Причинами цього вважаємо:

- низьку платоспроможність населення країни;
- світову фінансово-економічну кризу, що суттєво впливає на загальну економічну ситуацію в Україні;
- надмірні вимоги при акредитації страховиків з боку вітчизняних банківських установ;
- надмірні кредитні ризики банку;
- наявність значної проблемної кредитної заборгованості.

Серед головних напрямів подальшого розвитку банкострахування в Україні, на нашу думку, будуть виступати підвищення довіри з боку населення до страховиків, удосконалення сучасного законодавства, підвищення конкурентоздатності банківських установ і страхових компаній, а також покращення інформованості потенційних клієнтів.

2.5 Ефективність використання бізнес-моделей банкострахування для зменшення кредитних ризиків

Для збуту складних різноманітних фінансових послуг, які об'єднують в собі банківські та страхові послуги, використовують різні типи моделей Bancassurance, які класифікуються за специфікою взаємодії та залежності учасників:

- інтегровані, моделі, в діяльність з Bancassurance тісно пов'язана з основною діяльністю банку;
- моделі, засновані на консультаціях, які характеризуються меншою інтеграцією, і збут при використанні яких відбувається за допомогою професійних страхових консультантів;
- моделі відкритої архітектури.

Інтегровані моделі полягають у глибокій взаємодії та інтеграції страхової діяльності з банківською. Премії зазвичай збираються банком, списуючись прямо з рахунку клієнтів, які одночасно є і страхувальниками. Потоки інформації між банком та страховими компаніями також автоматизуються, а управління активами, як правило, здійснюється дочірньою компанією з управління активами. Такий тип функціонування Bancassurance використовується в Італії, Іспанії, також в Бразилії, Гонконгу. Україна, як і інші країни Центральної та Східної Європи, також здебільшого

притримується цієї моделі, хоча повна інтеграція банків та страхових компаній в Україні заборонена законом [11].

Наступний тип моделей – неінтегровані, за яких продаж деяких страхових продуктів обмежено нормативно-правовою базою, оскільки більшість інвестиційних продуктів можуть продаватися лише визначеними фінансовими посередниками, які отримали ліцензію.

Останньою моделлю є модель відкритої архітектури. Проводячи діяльність у рамках цієї моделі, банк надає вибір клієнту самостійно приймати рішення в галузі управління та контролю за ефективністю бізнес-процесів. При цьому банк отримує можливість не обмежувати себе вибором деякої визначеної групи партнерів або одного партнера, а також має змогу реалізувати власні продукти через мережу партнерів.

Відкрита архітектура – це можливості, що пропонуються клієнтам, інвестувати не лише у фінансові продукти компанії, але й у фінансові продукти конкурентів. Таким чином, відкрита архітектура гарантує, що клієнт може задовольнити всі свої фінансові потреби, і що кредитна організація буде діяти в його інтересах, рекомендуючи фінансові продукти, які найбільш підходять для нього, навіть якщо вони є запатентованими іншою фінансовою установою [20].

Даний алгоритм, що наведений на рисунку 3, включає наступні дії, виділені на рисунку 1 цифрами:

- 1 – клієнт подає заявку в банк, де описує необхідну послугу;
- 2 – банк, який здійснює постійний моніторинг пропозицій партнерів, взаємодіє з постачальником продуктів та послуг;
- 3 – банк обирає найоптимальнішого постачальника та послугу, яка найкраще задовольнить потребу клієнта;
- 4 – банк реалізує клієнту послугу.

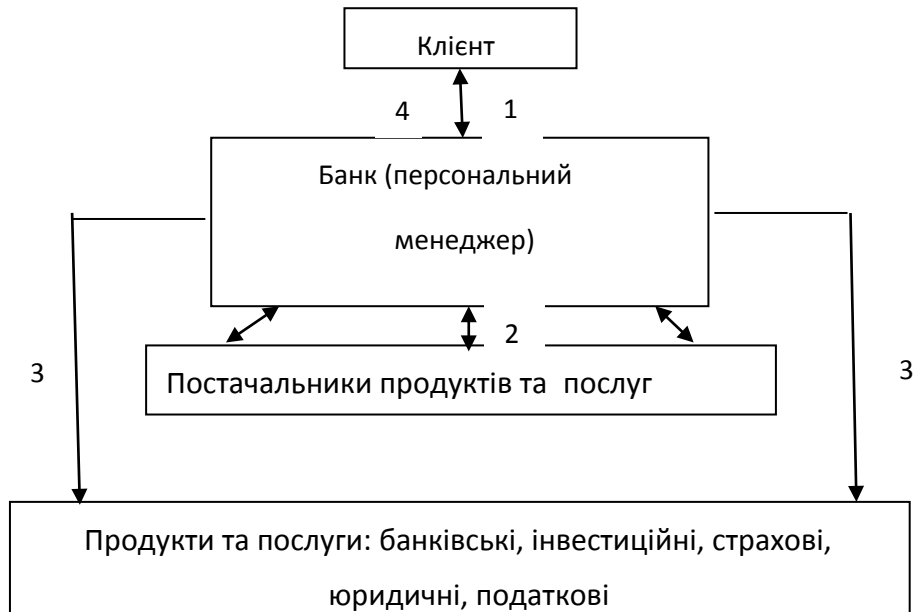


Рис. 2.10 Алгоритм взаємодії банку з клієнтом і страховою компанією (постачальником фінансових послуг) в рамках відкритої архітектури

Модель відкритої архітектури широко використовується в розвинених азіатських країнах, таких як Японія та Корея. Перевагою цієї моделі над усіма іншими є те, що банки не обмежують себе єдиною домовленістю або партнерством. Банки мають можливість вибрати кращих страхових партнерів для кожного типу продукту і в деяких випадках отримувати продукти, спеціально розроблені для їх потреб. Сильна конкуренція серед страховиків за отримання Bancassurance партнерства дозволило банкам отримати конкурентоспроможну продукцію та гарні комісійні. Для страховиків які шукали диверсифікації каналів збуту, ця модель запропонувала партнерства з декількома банками одночасно.

Специфіка застосування Bancassurance залежить від територіального розміщення ринку. Інтегровані моделі переважно застосовуються в південнозахідній, центральній та східній Європі. Найбільш активні у взаємодії з банками страхові компанії розташовані у Франції, Італії та Іспанії. Таким чином, Bancassurance є основним каналом збуту продуктів зі

страхування життя в Європі, але не є достатньо ефективним для ризикового страхування. В додатку Б представлений аналіз структури каналів збуту страховиків європейських країн в 2017 році залежно від виду страхових продуктів [25].

Таблиця 2.6

Переваги та недоліки різних моделей Bancassurance

Модель	Переваги	Недоліки
Інтегрована	Найуспішніша бізнес модель Bancassurance Банкостраховики повною мірою користуються лояльною клієнтською базою банку та можливостями продажів за допомогою їхніх великих галузевих мереж. Чітка економічна перевага над традиційними страховиками	Продажі засновані на досягненні кількісних цілей відділень банку, а не на аналізі потреб клієнта. Це інколи призводить до втрат клієнтів, особливо коли банки виходять на ринок індивідуального пенсійного страхування. Ускладнює продаж більш складних продуктів з високою додатковою вартістю
Неінтегрована модель	Продукти страхування життя пропонуються спеціалізованими консультантами на більш вибірковій основі після проведення аналізу потреб клієнта. Дозволяє побудувати довгострокові відносини з клієнтами, пропонуючи поради щодо якості на основі потреб клієнтів. Можливість продавати продукти з високою доданою вартістю з вищою маржею	Обсяги не достатньо високі. Через меншу інтеграцію банкостраховики не виграють від значного зниження витрат в порівнянні з традиційними страховими компаніями
Модель відкритої архітектури	Банки не обмежують себе єдиною домовленістю або партнерством. Банки мають можливість вибрати кращих страхових партнерів для кожного типу продукту і в деяких випадках отримувати продукти, спеціально розроблені для їх потреб.	Менш ефективна, ніж інтегрована з точки зору витрат, через те, що рівень інтеграції між банком та страховими компаніями нижчий
	Сильна конкуренція серед страховиків за отримання Bancassurance партнерства дозволило банкам отримати конкурентоспроможну продукцію та гарні комісійні. Для страховиків які шукали диверсифікації каналів збуту, ця модель запропонувала партнерства з декількома банками одночасно	

Зміни у структурі каналів збуту страхових продуктів зумовлені змінами споживчих потреб, а також регуляторними та технологічними змінами. В

Європейському Союзу була прийнята Директива про збут страхових продуктів та регулювання пакетних та інвестиційних страхових продуктів. Технологічні досягнення значно змінюють переваги споживачів та їхні критерії до вибору страхових продуктів, а тому як старі страхові компанії, так і новостворені іншуртех стартапи повинні постійно вводити нові технології на ринок. Необхідно, аби нормативна база як Євросоюзу, так і України, залишалася сприятливою для інновацій, що надасть змогу учасникам ринку користуватися перевагами діджиталізації.

Таблиця 2.7

**Банки, страхові компанії-партнери та страхові продукти, які
розповсюджуються за допомогою Bancassurance**

№	Банк	Рейтинг	Страхова компанія-партнер	Страхові послуги, що реалізуються
1	Укрсіббанк	4,5	АХА Страхування	Фізичні особи: 1) КАСКО - все включено 2) ОСЦПВ 3) страхування виїжджаючих за кордон, для преміум клієнтів 4) страхування нерухомості за програмою страхування "АХА Комфорт-Надійна" 5)добровільне медичне страхування 6) Медицина без меж, яка гарантує лікування низки серйозних захворювань у кращих світових клініках.
2	Райффайзен Банк Аваль	4,26	Уніка Страхування, Уніка Лайф, УСГ, АХА страхування	1)програма "Впевненість 24/7", отримання фінансової допомоги при переломах, опіках, втраті працездатності при нещасних випадках 2)довгострокові накопичувальні програми, які дозволяють накопичити кошти для отримання якісної вищої освіти, власного бізнесу або пенсії. 3)програми страхування заставного майна та особистого страхування заставодавців

3	ОТП Банк	4,08	АХА Страховання, ІНГО Україна, РЗУ Україна, Метлайф, Уніка, Арсенал Страховання, Універсальна, ТАС, УСГ, Кардіф, Княжа	1) страхування майна 2) КАСКО 3) страхування нещасних випадків 4) страхування смерті внаслідок нещасного випадку або хвороби страхування постійної повної втрати працездатності 5) страхування титулу 6) страхування життя для виїзду за кордон 7) страхування заставного майна 8) страхування платіжної карти від шахрайства та крадіжки готівки
4	Креді Агріколь Банк	3,99	АХА, АХА страхування життя	1) КАСКО 2) ОСЦПВ страхування життя 4) медичне страхування страхування майна страхування подорожуючих Страховання операцій з картою
5	Укргазбанк	3,88	20 акредитованих страхових компаній для страхування заставного майна	страхування майна фізичних та юридичних осіб, що передається в забезпечення по кредитах, особистого страхування позичальників
6	Кредобанк	3,82	ПЗУ Україна	1) страхування подорожуючих за кордон ОСЦПВ КАСКО страхування нерухомого майна страхування життя
7	кредитбанк	3,75	-	-
8	Ощадбанк	3,6	1) страхування життя Ейгон Лайф Україна Брокбізнес 2) страхування майна та відповідальності: А ХА страхування, ПРОСТО, Княжа, УПСК, УСГ, Уніка, Універсальна, ПСК-ЗАХІД, ЗЛАГОДА, Кредо, Арсенал страхування, ПЗУ Україна, ВіДі, Експрес	1) ОСЦПВ 2) Автоцивілка+ 3) страхування від нещасного випадку "Оберіг" 4) "Моє здоров'я" 5) туристичне страхування для подорожуючих за кордон 6) страхування в рамках кредитів для фізичних осіб на придбання 7) транспортних засобів страхування в рамках кредитів для фізичних осіб на інвестування об'єктів будівництва
9	Альфа-Банк	3,6	АХА Страховання, ІНГО Україна, Уніка, УСГ, Арсенал Страховання ПЗУ Україна, Універсальна Експрес, УПСК	1) медичне страхування 2) страхування майна 3) добровільне страхування від нещасних випадків 4) страхування фінансових ризиків 5) туристичне страхування

10	Ідея Банк	3,54	Уніка, ПЗУ Україна, ВУСО, ТАС, Арсенал страхування, АХА страхування, Універсальна, Країна Альфа страхування, УСГ, Експрес, Індіго, Граве Україна	1) страхування життя та здоров'я від нещасних випадків 2)страхування будинку чи квартири 3)медичне страхування за кордоном 4)ОСЦПВ
11	Укрексімбанк	3,52	18 акредитованих компаній для страхування заставного майна	Страхування заставного майна, особисте страхування заставодавців
12	Приватбанк	3,44	Княжа, МетЛайф, ВУСО, АХА страхування, ТАС, Провідна, Універсальна, Уніка	1)страхування комунальних платежів 2) ОСЦПВ 3)страхування кредитного ліміту 4)страхування здоров'я "Захист на кожен день" 5)туристичне страхування 6)страхування нерухомості 7) захист від шахрайства 8)КАСКО

В результаті проведеного дослідження приходимо до наступних висновків:

1. Шляхом дослідження теоретичних аспектів взаємодії банків та страхових компаній було виявлено основні організаційно-правові форми, в яких функціонує банкострахування в Україні та за кордоном. Bancassurance є відносно новою моделлю взаємодії страхових компаній та банків та новим каналом збуту страхових послуг на ринку фінансових послуг. Завдяки постійному вдосконаленню, були вироблені різноманітні моделі співпраці на основі банківського страхування, аби якнайкраще пристосуватися до особливостей фінансового ринку окремої країни.

2. За допомогою аналізу бізнес-моделей банкострахування, виокремлення переваг та недоліків кожної з них, ми дійшли висновку, що найбільш перспективною в Україні є модель відкритої архітектури, адже окрім досягнення прямих фінансових результатів учасників партнерства, вона також дозволить посилити конкуренцію між страховими компаніями, а отже і

підвищити якість страхових послуг, а також збільшити обізнаність споживачів про фінансові послуги та функціонування ринку в цілому.

3. Серед найважливіших особливостей розвитку банкострахування в Україні варто виділити суттєву банкоцентричну модель ринку фінансових послуг, низьку фінансову інклюзивність населення та відсутність досвіду побудови довгострокових партнерських відносин, як банків зі страховими компаніями, так і фінансових інститутів зі своїми клієнтами

4. Під час проведення компаративного аналізу продуктів банкострахування, що наразі пропонуються на ринку фінансових послуг в Україні, ми виділили сильну стандартизованість та недиференційованість страхових продуктів, що не відповідають ані потребам споживачів, ані вимогам ринку.

5. Зважаючи на результати дослідження психологічних чинників, задля успішної діяльності як банк, так і страхова компанія, повинні проводити активну інформаційну та маркетингову політику для підвищення рівня впізнаваності свого бренду, адже він суттєво впливає на рівень довіри потенційних споживачів.

6. Стосовно технологічного розвитку, Україна стрімко розвивається у фінтех галузі, але всі розробки направлені здебільшого на сферу розрахунків, а сфера Bancassurance оминається вітчизняними стартапами. З огляду на зарубіжний досвід, технологічні рішення у сфері оптимізації взаємодії банків та страхових компаній стосовно аналізу клієнтів, обміну інформацією та інших форм, можуть та вже є дуже прибутковими та популярними серед зарубіжних фінансових установ.

Отже, Bancassurance є надзвичайно перспективним каналом продажу для страхових компаній, який заслуговує на увагу та подальше впровадження на українському фінансовому ринку, хоча і передбачає низку попередніх покращень.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

3.1. Напрями управління кредитним ризиком у банківській системі України

У всі часи кредитування являло собою ризиковий вид діяльності для банківської установи. Сьогодні серед негайних проблем функціонування банківської системи країни – незначна капіталізація банків, незадовільна якість власного капіталу, незбалансованість структури активів і пасивів, низка ефективність управління діяльністю банків, недосконалість стандартів надання та повернення кредитів, наявність недоліків у регулюванні банківських ризиків, потреба їх мінімізації тощо. Для забезпечення вирішення цих питань існує об'єктивна необхідність пошуку альтернативних методів управління ризиками банків.

Як показав аналіз проведений в дипломній роботі, запровадження банками операцій із довгострокового житлового іпотечного кредитування вимагає вирішення низки певних проблем у сфері управління власними ризиками. Практика діяльності комерційних банків свідчить, що банківські операції із кредитування населення пов'язані з певними ризиками, які зумовлені економічними причинами, діями конкретного кредитора, вмінням аналізувати, оцінювати та управляти ризиками.

Для мінімізації кредитних ризиків при іпотечному кредитуванню нами запропоновано застосування механізму іпотечного страхування.

Особливостями іпотечного кредитування, яке потребує здійснення ефективних заходів з управління ризиками, на нашу думку, є такі:

- довгостроковий характер кредитних відносин;

- забезпечення гарантії щодо повернення кредиту у вигляді застави житлового приміщення, яке придбане за рахунок кредиту;
 - механізм погашення кредиту, згідно з яким платежі розподіляються рівними частинами упродовж строку кредитування.

Характерними ризиками, які властиві кредитним відносинам, є такі: кредитний ризик; ризик процентних ставок та ліквідності; ризик дострокового погашення кредиту; операційний ризик; валютний і ринковий ризик; інші ризики.

Відповідно до чинного законодавства України [53, 55, 56] на первинному іпотечному ринку відбувається видача банками цільових кредитів позичальникам для інвестування будівництва або придбання житла. Житло, котре придбане позичальником, тобто яке стає його власністю після завершення будівництва, передається банку-кредитору під заставу (іпотеку). Угоди з нерухомістю в Україні підлягають обов'язковому нотаріальному посвідченню та відповідній державній реєстрації, а предмет застави (іпотеки) має бути застрахований.

Із практики банківської діяльності відомо, що для захисту від кредитних ризиків банки застосовують страхування фінансових ризиків, пов'язаних з невиконанням позичальниками своїх зобов'язань за кредитними угодами, несвоєчасною реалізацією предмета застави (іпотеки) тощо. При цьому, як свідчить практика [64], поточний моніторинг та управління кредитним портфелем у поєднанні з використанням методів захисту від кредитних ризиків забезпечують високу якість іпотечних кредитів, згідно з якою частка простроченої заборгованості не перевищує 0,2-0,25 % загального обсягу кредитного портфеля.

З іншого боку, зростаючі обсяги іпотечного кредитування вимагають відповідного ресурсного забезпечення. У цьому сенсі важливим джерелом ресурсів для іпотечного кредитування може бути, на нашу думку, вторинний іпотечний ринок, механізм функціонування якого полягає в тому, що

спеціалізована іпотечна компанія залучає кошти інвесторів, розміщуючи під них на ринку облігації. Кошти, що отримані від розміщення облігацій, іпотечна компанія може спрямовувати на купівлю в банку базового активу, який становить сукупність зобов'язань позичальників за іпотечними кредитами. Банк продає базовий актив, зберігаючи за собою функцію його обслуговування, тобто проводить операції із прийому платежів від позичальників, які перераховує іпотечній компанії для виплат власникам облігацій, стягує прострочену заборгованість позичальників тощо.

Такий механізм акумулювання ресурсів на вторинному іпотечному ринку дозволяє:

- вирішити проблему постійного поповнення довгострокових ресурсів для іпотечного кредитування;
 - додатково захистити іпотечні кредити шляхом переходу від неліквідних фінансових інструментів, якими є іпотечні борги конкретних позичальників, до ліквідних цінних паперів;
 - отримати зведений баланс ліквідності, доходів та витрат у часі шляхом співставлення характеристик активів (іпотечних кредитів) і джерел їхнього фінансування (іпотечних облігацій);
 - поліпшити фінансові показники і підвищити ефективність діяльності банку завдяки отримання комісії від обслуговування кредитів [58, 62, 68].

Більше того, на нашу думку, такий механізм може забезпечити надійність іпотечних облігацій, яка буде гарантуватися:

- по-перше, колективною відповідальністю позичальників іпотечних кредитів, які забезпечують випуск облігацій;
 - по-друге, заставою нерухомого майна позичальників;
 - по-третє, майном суб'єкта господарських відносин, який здійснює емісію облігацій.

Подальший розвиток вторинного іпотечного ринку та відповідних механізмів іпотечного кредитування можливий із прийняттям Закону України “Про іпотечне кредитування” при умові відображення у ньому норм і порядку здійснення операцій з консолідованим іпотечним боргом та іпотечними сертифікатами в частині регулювання питань випуску та обігу іпотечних сертифікатів з фіксованим прибутком та інвестиційної участі.

В Україні в умовах нестійкої економічної ситуації і проблем, які пов’язані із відсутністю достатньої правової бази іпотечного кредитування, рівень ризиків є вищим, ніж у західних країнах з розвиненою економікою. Високі специфічні ризики іпотечного кредитування обумовлюють необхідність вжиття заходів, які зменшують ці ризики. Максимальне зниження іпотечних ризиків – обов’язкова умова роботи будь-якої кредитної установи для забезпечення ефективної діяльності банку, отримання необхідної дохідності за операціями, котрі він здійснює. Таким чином, аналіз ризиків, контроль за ризиками та управління ними є основою іпотечного менеджменту, провідна роль в якому належить страхуванню.

Як свідчить світова практика, іпотечний ринок без відповідних послуг страхування та гарантій існувати не може, оскільки інститут страхування дає змогу знизити і розподілити основні іпотечні ризики. Так, особисте страхування на термін іпотечного кредитування при настанні страхового випадку надає можливість родині виконати зобов’язання за іпотечним кредитом, не втрачаючи при цьому житло. Страховими випадками в особистому страхуванні на термін іпотечного кредитування визнаються: смерть страхувальника за будь-якої причини, повна і стійка втрата працездатності (1 група інвалідності або 2 група без права на трудову діяльність). Зрозуміло, що розмір страхового відшкодування має бути не меншим ніж залишок боргу за житловим іпотечним кредитом, який, як правило, включає основну суму та нараховані банком проценти на момент

виникнення страхового випадку. Вигодонабувачем за договорами особистого страхування є банк-кредитор.

Особливу увагу при удосконаленні механізму іпотечного страхування кредитних ризиків доцільно надавати страхуванню нерухомого майна, зокрема випадків його втрати або пошкодження, за яких банк-кредитор має бути вигодонабувачем при виплаті страхового відшкодування з метою погашення залишку несплаченого боргу позичальника у тому випадку, коли заставу втрачено або пошкоджено.

Із практики відомо, що існують також інші види страхування, наприклад, страхування іпотечного кредиту, страхування від помилок при оцінці майна, титульне страхування, страхування іпотечних цінних паперів, страхування будівельних ризиків, які пов'язані з кредитуванням будівельних організацій. Проведене дослідження підтверджує, що ризики, які виникають у житловому кредитуванні, залежать від стану макроекономіки, рівня життя населення, кредитно-фінансової політики банку і держави, від інвестиційно-кредитних механізмів, фінансових технологій та інструментів, стандартів та нормативних показників, вартості нерухомого майна тощо.

Результати аналізу свідчать, що з метою удосконалення механізму іпотечного страхування кредитних ризиків останнім часом інтенсивно розвивається взаємодія банківського і страхового бізнесу. У цьому контексті банки зацікавлені в забезпеченні максимального завантаження мережі відділень, диверсифікації традиційних бізнес-напрямків за рахунок розширення спектра фінансових та страхових послуг.

Співпраця страхових компаній із банками надає можливість страховикам скористатися синергетичним ефектом від використання загальної бази клієнтів-позичальників, бренда або репутації банку як лідера проекту “bank-assurance”. При цьому, за даними [68], у страховика істотно знижуються витрати на просування страхових послуг. Активне використання банківських

каналів продажів страхових послуг істотно підвищує ефективність роботи мережі страховика у порівнянні з іншими каналами їх продажу.

Враховуючи результати аналізу, викладені у [39, 40, 46], а також власних досліджень, до поширених форм співпраці страхових компаній і банків можна віднести форми, подані в табл. 3.1

Таблиця 3.1

Форми співпраці страхових компаній і банків

Форма співпраці	Характеристика і сутність форми співпраці
Договірна	Полягає у наданні страховиком послуг клієнтам банку та банку, але обмежується умовами певного договору про співпрацю. Ця форма є не повна “banc-assurance”, оскільки при цьому відсутні конвергенція каналів продажу та спільні продукти
Агентська	Полягає у розповсюдженні страховиком своїх страхових послуг за згодою банку через агентську мережу банку
Кооперативна	Страховик і банк об’єднуються в альянс, створюючи на договірних засадах умови взаємного сприяння діяльності своїх організацій з координацією спільного бізнесу на довготривалій основі
Контролю в управлінні	Така форма припускає застосування механізму контролю включно до злиття та поглинання, за допомогою якого банк або страховик мають намір досягти стратегічних цілей. При цьому поглинання шляхом придбання пакета акцій за згодою сторін є достатньою умовою для участі в управлінні страховиком або банком, що дозволяє ефективно використовувати канали продажів, розширювати і проводити диверсифікацію продуктів і клієнтської бази. Ця форма є поширеною та ефективною стратегією реалізації банківського страхування, яку активно використовують світові лідери ринків фінансових послуг
Фінансового супермаркету	Полягає у вищій формі інтеграції банку та страховика. При цьому структури банку та страхової компанії тісно інтегровані між собою не тільки на рівні фронт-офісних структурних підрозділів, котрі забезпечують спільне використання каналів продажу фінансових послуг, але й на рівні загального бек-офісу

На нашу думку, доцільно зазначити, що правове поле України допускає найвищу стадію розвитку інтегрованих операцій із кредитування та страхування (“banc-assurance”) у формі створення або спільного володіння системним банком, або універсальною страховою компанією, яка входить до фінансово-промислової групи, тобто є спеціалізованою компанією банківського страхування, котра здійснює конвергенцію каналів продажів і банківсько-страхових продуктів. При цьому найбільш успішна реалізація

форми “banc-assurance” можлива при умові, коли в межах створеної фінансово-промислової групи вирішується глобальне завдання – створення фінансового супермаркету за участю універсальних та інвестиційних банків, пенсійних та інвестиційних фондів, універсальної страхової компанії і спеціалізованої компанії банківського страхування, стратегія бізнесу яких доповнюють одна одну. При такому підході створення і розвиток спеціалізованих компаній банківського страхування виправдане з погляду слабкої конкуренції на цьому сегменті страхового ринку України.

Отже, запровадження банками операцій із довгострокового житлового іпотечного кредитування вимагає вирішення низки певних проблем у сфері управління власними ризиками. Управління кредитним портфелем у поєднанні з використанням методів захисту від кредитних ризиків забезпечує високу якість іпотечних кредитів (прострочена заборгованість не перевищує 0,2-0,25 %).

Зростаючі обсяги іпотечного кредитування спонукають до виникнення проблеми ресурсного забезпечення, яка може бути вирішена шляхом зростання операцій на вторинному іпотечному ринку.

Високі специфічні ризики іпотечного кредитування обумовлюють необхідність упровадження відповідних послуг страхування, яке дає змогу знизити і розподілити основні іпотечні ризики. Співпраця страхових компаній із банками надає можливість страховикам скористатися синергетичним ефектом від використання загальної бази клієнтів-позичальників, бренда або репутації банку як лідера проекту.

З метою удосконалення управління кредитними ризиками при банківському іпотечному кредитуванні АКІБ «УкрСиббанк» нами запропоновано впроваджувати механізм іпотечного страхування кредитних ризиків, який останнім часом інтенсивно розвивається у взаємодії банківського і страхового бізнесу, котра обумовлена наявністю спільного інтересу до інтегрованих операцій із кредитування та страхування (banc-

assurance). У цьому контексті АКІБ «УкрСиббанк» повинен бути зацікавленим в забезпеченні максимального завантаження мережі відділень, диверсифікації традиційних бізнес-напрямків за рахунок розширення спектра фінансових та страхових послуг, а також в отриманні комісійної винагороди за реалізацію цих послуг.

3.2 Застосування нових іпотечних інструментів як засобів підтримки ліквідності банків та мінімізації ризиків

Посилення конкуренції на ринку банківських послуг взагалі та іпотечного кредитування зокрема, призводить у подальшому до скорочення банківської маржі, що підштовхує банки до пошуку більш ефективних фінансових інструментів залучення ресурсів та шляхів підвищення дохідності активів. Техніка "забезпеченого позикового зобов'язання" (collateralized loan obligation - CLO) допомагає банкам вирішувати вказані питання. Забезпечені боргові зобов'язання (collateralized debt obligations - CDO) та їх більш специфічні різновиди - забезпечені облігаційні зобов'язання (collateralized bond obligations - CBO) та забезпечені позикові зобов'язання (CLO) є прикладом вдалого використання складних схем сек'юритизації, які спочатку розроблялися у вигляді спеціальних цінних паперів, забезпечених іпотекою (collateralized mortgage-backed securities - CMBS), і ефективно застосовувалися при виході американської економіки з кризи 1980-х років.

Забезпечене позикове зобов'язання може бути визначене як процес емісії цінних паперів емітентом, який для цілей випуску купує або отримує іншим способом активи у банку, і, в свою чергу, є інвестором трансакції. В основному активи на вихідному етапі належать банку, а після продажу SPV слугують в якості забезпечення інтересів інвесторів.

Відмінність CLO від типової схеми сек'юритизації полягає в економічній меті, яку переслідують учасники трансакції. При класичній схемі сек'юритизації активів (asset-backed securitization - ABS) основна мета зводиться до мобілізації капіталу, тоді як метою банку, який є учасником CLO, є більш ефективне використання власного капіталу. Сек'юритизація допомагає трансформувати виданий кредит в інструменти, які дають змогу банкам вивільнити значні кошти шляхом передавання кредитного ризику інвесторам.

З метою більш чіткого уявлення про правові та економічні характеристики CLO розглянемо схему відношень між учасниками, враховуючи, що одним з учасників є банк «УкрСиббанк» (рис. 3.1).

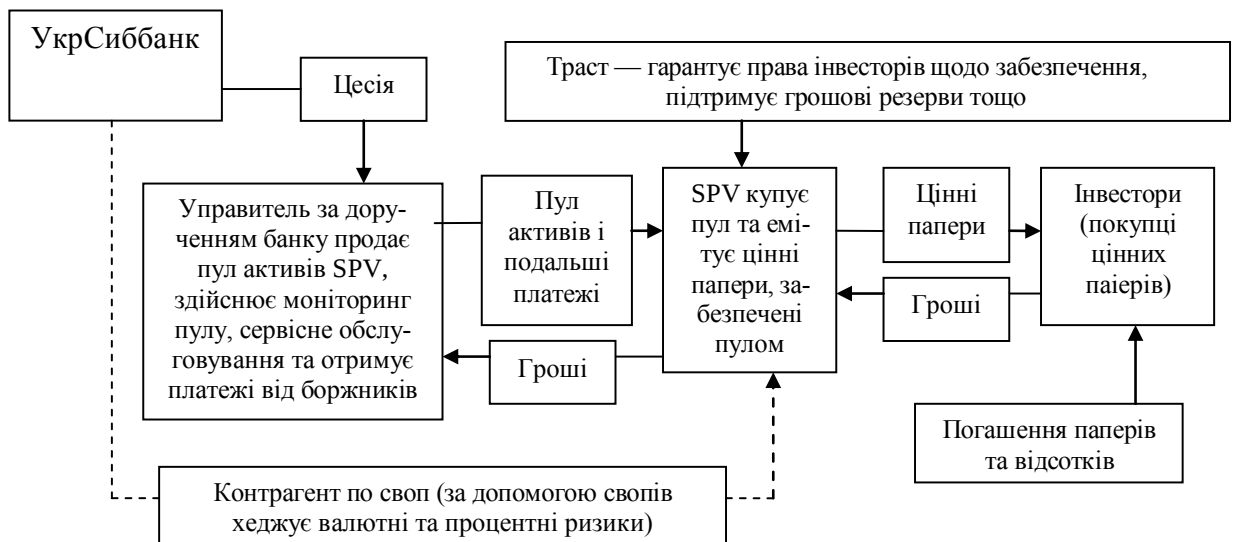


Рис. 3.1 Приклад угоди по сек'юритизації активів банку АКІБ

Слід зазначити, що основним елементом наведеної вище схеми є обов'язковий продаж активів (true sale), що не завжди відповідає інтересам усіх учасників угоди. Яскравим прикладом підтвердження цього є угоди за допомогою CLO двох німецьких банків (Deutschebank Core 1998-1 та Dresdnerbank Silvertower 125), які не тільки були вигідними для інвесторів, але й привернули увагу інших фінансово-кредитних інститутів до цього інструмента. Обидві угоди забезпечували передачу SPV пулу кредитів,

виданих корпоративним позичальникам. Для отримання банками відповідного вивільнення від вимог до достатності капіталу, такі угоди мають відповідати вимогам державного органу по нагляду за банками (BAKred), які викладені в циркулярі BAKred 04/97 [28].

Через складність практичної реалізації банками вищенаведених угод, були розроблені схеми, альтернативні класичній сек'юритизації, їх основним інноваційним підходом є відмова від продажу активів SPV - вони залишаються на балансі банку. Головну роль в цьому процесі відіграють кредитні деривативи, як інструмент хеджування ризиків (доречі, вони використовувалися й у деяких класичних схемах сек'юритизації). Техніка, за якої активи залишаються на балансі першого власника, отримала назву синтетичної сек'юритизації (рис. 3.2). Необхідно враховувати, що кредитні ризики активів передаються SPV за допомогою використання дефолтних свопів (credit default swaps) або облігацій, які абсорбують кредитні ризики - кредитні ноти (Credit Linked Notes - CLN). Таким чином банк отримує можливість уникнути проблем, пов'язаних з продажем активів, рефінансувати видані кредити та отримати вивільнення від вимог до достатності капіталу.

Перед тим, як більш детально розглянути приклади угод синтетичної сек'юритизації, надамо характеристику двох видів кредитних деривативів, які найбільш часто використовуються, а саме: дефолтних свопів та кредитних нот (CLN). Дефолтний своп є найбільш поширеним видом кредитних деривативів. Згідно з угодою про дефолтний своп, одна сторона погоджується (в обмін на певну плату) з настанням оговореної події придбати цінні папери, в яких зосереджене зобов'язання, за попередньо обговореною ціною, або виплатити різницю між попередньо узгодженою ціною таких цінних паперів та їх поточною ринковою ціною.

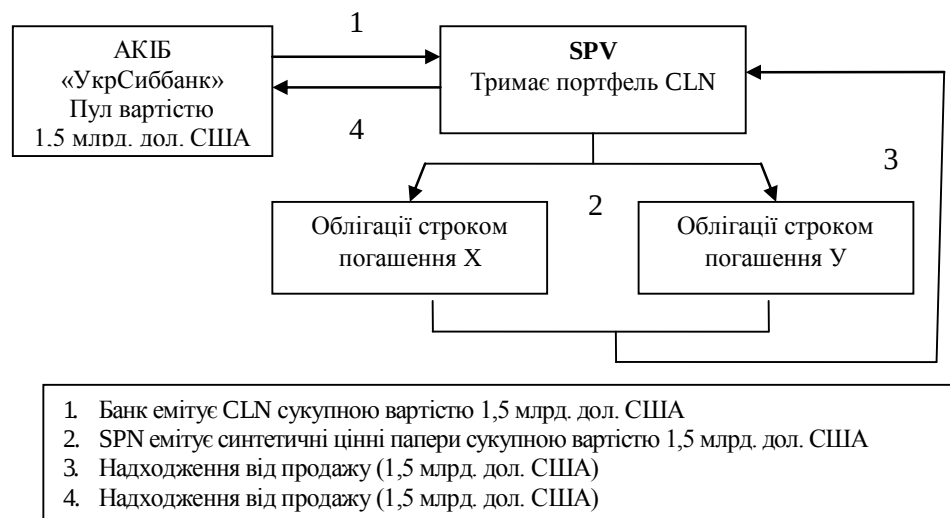


Рис. 3.2 Приклад синтетичної сек'юритизації

Кредитні деривативи є фінансовими контрактами, які укладаються переважно на позабіржовому ринку, що пояснює їх високу мінливість та волатильність умов контракту.

Циркуляр ВАКред 10/99 від 16.06.1999 року визначає кредитну ноту (CLN), як цінний папір (облігацію), яка емітована покупцем гарантії, і має бути погашена за номіналом у строк платежу в тому випадку, якщо попередньо узгоджена сторонами подія по відношенню певного активу не настала. Якщо така подія вже настала, то CLN погашається протягом фіксованого періоду за мінусом сум компенсації (наприклад, різниці між номінальною вартістю облігації та реально отриманих від боржника сум за позицію).

Кредитна нота (CLN) є комбінацією облігації з плаваючою відсотковою ставкою та дефолтного свопу. Однак, на відміну від дефолтного свопу і свопу на сукупний дохід, продавець гарантії шляхом купівлі облігації здійснює авансовий платіж, який дорівнює вартості позики. Отримання покупцем гарантії сум, які надійшли в оплату CLN, має економічний ефект забезпечення первинного кредитного ризику. Різниця між ціною купівлі та дисконтом складає обсяг гарантії.

У практиці синтетичної сек'юритизації існує декілька видів позицій ризику. Перша позиція стосується грошового резерву, який достатній для компенсації можливих втрат. Такий резерв акумулюється протягом кількох років з додаткових доходів SPV (наприклад, доходи від казначейських зобов'язань та надходжень від продажу дефолтних свопів), що перевищують відсотки, які SPV платить інвесторам. Інвестори ж беруть на себе другу позицію ризику шляхом купівлі старших (senior) або молодших (junior) облігацій, емітованих SPV. Молодші папери є субординованими по відношенню до старших і в першу чергу приймають на себе ризики. Найбільш ризиковані папери (молодші) банк викупує у SPV. Такі облігації на практиці мають достатньо високі рейтинги від В В (для молодших) до ААА (для старших) за методикою рейтингового агентства Standard and Poor's. Третя позиція ризику є найбільш захищеною та включає будь-які інші кредитні ризики, не покриті першою та другою позиціями. Як правило, банк-інвестор залишає третю позицію за собою.

Світова практика виділяє три найбільш поширених підходи структурування синтетичних CLO:

- угоди, в яких портфель активів, що складає предмет угоди, повністю хеджований та реалізований на ринку капіталів (повністю профінансовані CLO);

- угоди, в яких портфель активів хеджований, але банк-інвестор тримає старшу позицію, що дорівнює вартості втрат за кредитами даного портфеля, які перевищують молодшу позицію (частково профінансовані CLO);

- угоди, в яких портфель активів хеджований, але банк-інвестор тримає субординовану позицію, яка абсорбує перші втрати портфелю (непрофінансовані CLO).

У повністю профінансованій синтетичній CLO, SPV приймає на себе всі ризики пулу шляхом купівлі CLN, які емітуються банком-інвестором. SPV – отримує кошти на купівлю CLN шляхом випуску серії облігацій для

інвесторів, забезпечених CLN. Оскільки вартість облігацій, які купуються інвесторами, дорівнює номіналу CLN, тому банк-інвестор вважається повністю вільним від ризику. Прикладом такої угоди може слугувати SBC's Glacier Finance 1997 року.

В угодах частково профінансованих синтетичних CLO для перекладу ризиків банк-інвестор використовує комбінацію дефолтного свопу та CLN (рис. 3.3). При цьому лише частина кредитного ризику всього пулу передається SPV. Інші ризики або лишаються у банку, або передаються інвесторам на позабіржовому ринку.

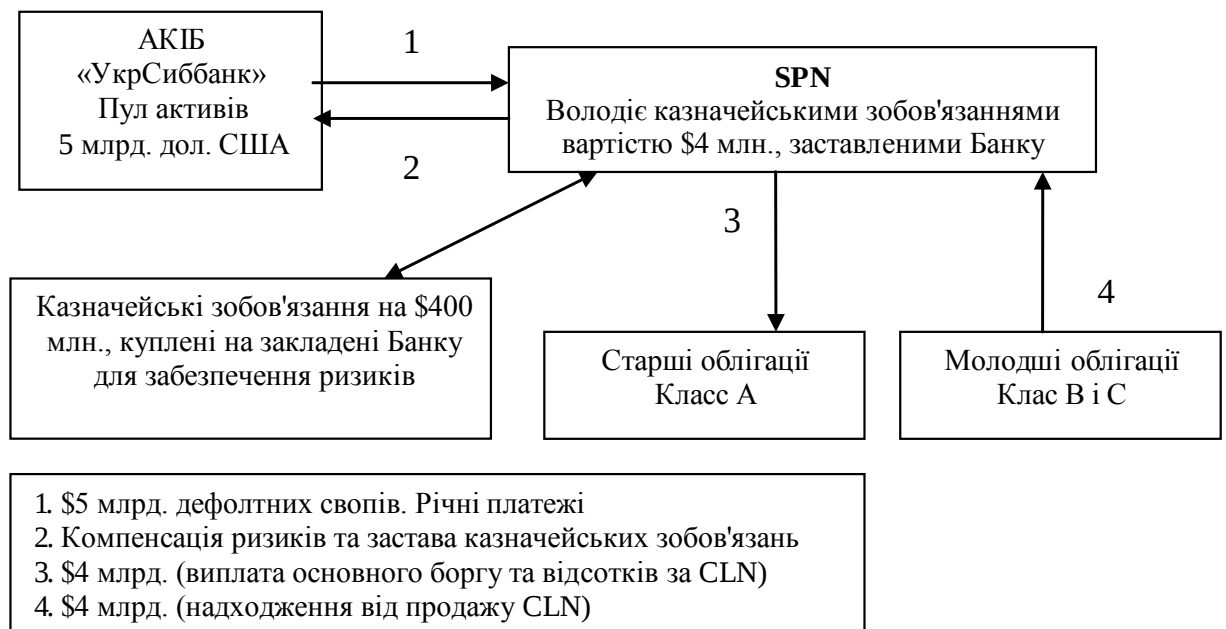


Рис. 3.3 Приклад частково профінансованого синтетичного CLO

При використанні непрофінансованих синтетичних CLO ніякі ризики пулу не передаються SPV. Замість цього ризики напряму переносяться контрагентам на позабіржовому ринку, тому структура CLO ускладнюється (рис. 3.4).

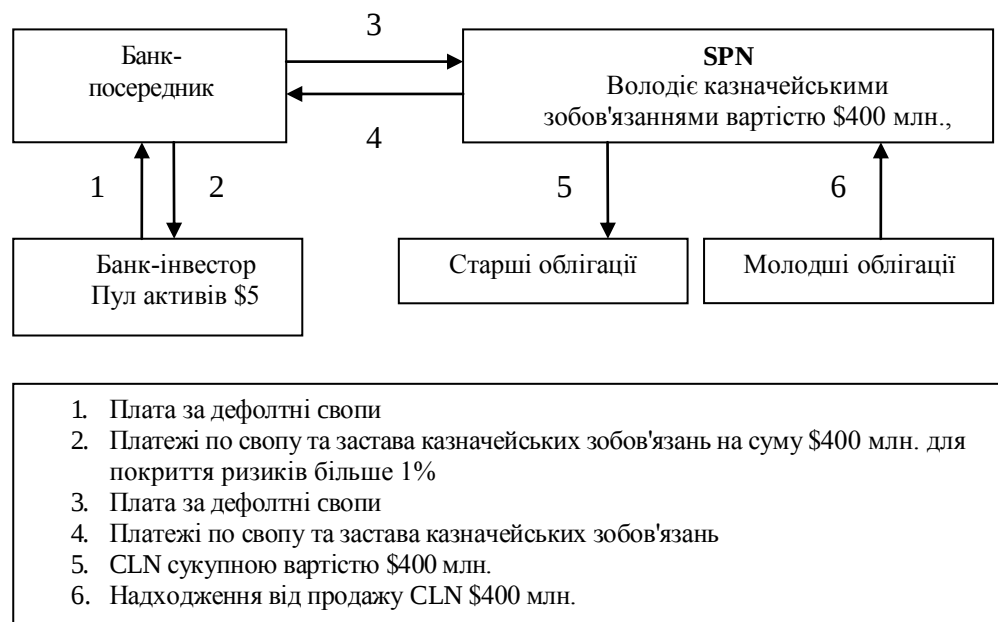


Рис.3.4 Приклад непрофінансованого синтетичного CLO

Ефективність застосування кредитних деривативів залежатиме від створення в Україні відповідного ринку, який є об'єктивною необхідністю розширення банківського інструментарію впливу на позичальника та механізмів управління кредитними та процентними ризиками.

Більшість механізмів рефінансування базуються на правовому інституті довірчої власності (доречі, дана норма у Цивільному Кодексі України взагалі не передбачена) та передачі первинних активів у траст. У світі активне зростання спостерігається на ринку боргових цінних паперів - кредитних нот (credit-linked notes), які мають багато спільного із звичайними облігаційними позиками, однак, дозволяють більш гнучко підходити до питань розподілу кредитного ризику [39].

Отже, банку АКІБ «УкрСиббанк» необхідно відпрацювати ефективну систему використання визнаних у світі інструментів і на нашому ринку іпотеки. Похідні інструменти вторинного ринку допоможуть АКІБ «УкрСиббанк» уникати ризиків або мінімізувати їх за допомогою схеми сек'юритизації. Техніка традиційної сек'юритизації передбачає, що активи,

які інвестори готові придбати, виділяються від іншого бізнесу компанії, наприклад, шляхом їх передачі SPV. Такий механізм дає змогу АКІБ «УкрСиббанк» ліквідувати ризики, пов'язані з іншою діяльністю, яку він здійснює як продавець активів.

Вихідним моментом створення ринку кредитних деривативів в Україні має стати встановлення чіткого нормативного середовища, яке регулюватиме цей процес. Оскільки основними учасниками ринку кредитних деривативів є банки, а об'єктом торгівлі - кредитний ризик, взятий на себе банківською системою, то важливою є позиція Національного банку України з приводу цього. Необхідно чітко розуміння банками системи оцінки прямих та прихованих ризиків, притаманних новим інструментам, що визначить основні принципи їх роботи на ринку кредитних деривативів.

РОЗДІЛ 4

ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

Тема магістерської роботи: «Страхування кредитних ризиків».

Приміщення яке розглядається у роботі, розташоване в приміщенні банку АКІБ «УкрСиббанк», це кабінет аудиту та заробітної плати. Робочі місця офісних працівників, обладнані персональними комп'ютерами, принтерами та касовими апаратами.

Охорона праці – це система правових, соціально-економічних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних і лікувально-профілактичних заходів та засобів, спрямованих на збереження життя, здоров'я і працездатності людини у процесі трудової діяльності [56].

Соціальне значення охорони праці полягає в сприянні росту ефективності суспільного виробництва шляхом безперервного вдосконалення і поліпшення умов праці, підвищення їх безпеки, зниження виробничого травматизму і профзахворювань. Збереження трудових ресурсів і підвищення професійної активності працюючих відбувається завдяки покращенню стану здоров'я і подовженню середньої тривалості життя шляхом покращення умов праці, що супроводжується високою трудовою активністю і підвищенням виробничого стажу. Підвищується професійний рівень також завдяки зростанню кваліфікації і майстерності.

Економічне значення охорони праці визначається ефективністю заходів з покращення умов і підвищення безпеки праці та є економічним виразом соціальної значущості охорони праці. Тобто, економічне значення охорони праці оцінюється за результатами, отриманими при зміні соціальних показників шляхом впровадження заходів з покращення умов праці: підвищення продуктивності праці; зниження непродуктивних витрат часу і

праці; збільшення фонду робочого часу; зниження витрат, пов'язаних з плінністю кадрів через умови праці, тощо.

Значення охорони праці полягає в тому, що саме вона є головною умовою збереження здоров'я та захисту людини від впливу шкідливих факторів виробничого середовища.

Аналіз потенційних небезпек.

Основними потенційними небезпеками при проведенні робіт в офісі на даному підприємстві є такі:

- ураження електричним струмом внаслідок несправності електричного обладнання, не виконання правил техніки безпеки при користуванні електричним обладнанням, що може призвести до електротравм;
- механічне травмування внаслідок нерационального розташування робочих місць;
- нервово–психічні навантаження внаслідок специфіки виконуваних робіт, що призводить до захворювань загального характеру;
- негативні відносини у колективі внаслідок постійних емоційних зривів, які призводять до підвищених емоційних навантажень;
- кістково–м'язові порушення, у зв'язку з тривалим статичним напруженням м'язів спини, шиї, рук і ніг, що призводить до ушкодження опорно–рухового апарату;
- негативний вплив електромагнітних, в тому числі і рентгенівських, випромінювань при використанні моніторів ПК з електронно–променевою трубкою, що призводить до погіршень зору, зниження імунітету;
- недостатнє освітлення виробничих приміщень і робочих місць у зв'язку з несправністю, або хибним вибором освітлювальних приладів, що призводить до погіршення зору;
- підвищений рівень шуму, який створюється перетворювачем напруги ЕОМ, її технічною периферією, а також людьми, що працюють у приміщенні, що призводить до погіршення слуху;

- незадовільні параметри мікроклімату робочого місця у зв'язку із відсутністю приладів, що забезпечують необхідний повітрообмін та опалювальної системи, які можуть викликати загальні захворювання;
- вірогідність загоряння, у зв'язку із несправністю електричного обладнання, недотримання, або порушення правил протипожежної безпеки обслуговуючим персоналом, що призводить до пожежі;
- неправильні дії персоналу в умовах надзвичайних ситуацій, які призводять до паніки та загибелі людей;
- перенапруження зорового аналізатора – в наслідок напруженості зорових функцій, значного розумового навантаження, 6 – 8 годинною роботою за монітором комп'ютера, що призводить до погіршення зору та захворювань загального характеру;
- негативний вплив монотонії, розвиток втоми, напруги уваги, напруженості праці, інтелектуальних навантажень в наслідок обробки великого обсягу інформації, що може призвести до загального захворювання[56].

Заходи по забезпеченню безпеки.

У приміщенні офісу застосовується широке різноманіття електроприладів: персональні комп'ютери, принтери, ксерокси, факси, освітлювальні прилади, кондиціонери, побутові електроприлади тощо.

Для запобігання ураження електричним струмом встановлено електроустаткування, яке відповідає вимогам: ПУЕ («Правила устрою електроустановок») і ГОСТ 12.1.030–81 (2001) «ССБТ. Электробезопасность. Защитное заземление, зануление», величина опору захисного заземлення електрообладнання приміщення – 4 Ом; НПАОП 40.1–1.32–01 «Правила устройства электроустановок. Электрооборудование специальных установок», приміщення, в якому розташовуються ЕОМ, різноманітне устаткування, відноситься до класу пожежебезпечної зони П–Па, тому передбачений мінімальний ступінь захисту ізоляції обладнання IP44;

ГОСТ 12.1.009–76 (1999) «ССБТ. Электробезопасность. Термины и определения» обладнання офісу має подвійну ізоляцію, яка складається з робочої та додаткової ізоляції; ГОСТ 12.2.007.0–75* (2001) «ССБТ. Изделия электротехнические. Общие требования безопасности» ЕОМ, периферійні пристрої ЕОМ та устаткування для обслуговування, ремонту та налагодження ЕОМ по способу захисту людини від ураження електричним струмом, належать до І класу, оскільки мають подвійну ізоляцію, елемент для заземлення та провід для приєднання до джерела живлення, що має заземлюючу жилу і вилку з заземлюючим контактом. Експлуатація електроустановок і електроустаткування проводиться відповідно до НПАОП 40.1–1.01–97 «Правила безпечної експлуатації електроустановок» та НПАОП 40.1–1.21–98 «Правила безпечної експлуатації електроустановок споживачів».

Ймовірність механічного травмування може виникнути внаслідок не раціонального розташування робочих місць, загромождження робочих місць або у зв'язку з недбалістю та неуважністю обслуговуючого персоналу. Для виключення травматизму зроблено більш зручне та раціональне розташування робочих місць, таким чином збільшена відстань між ними.

У зв'язку із стресовими ситуаціями та нервово-емоційними навантаженнями у працівників може виникнути ймовірність захворювань загально-невротичного характеру.

З метою зниження нервово-емоційного напруження, стомлення зорового аналізатора, поліпшення мозкового кровообігу, подолання несприятливих наслідків гіподинамії, запобігання втоми, передбачені перерви у роботі – 15 хвилин кожні дві години, а також спеціально обладнане приміщення – кімната відпочинку[56].

Для оптимізації відносин у колективі проводяться тренінги з залучанням психологів на теми: «Адаптація у новому колективі», «Поведінка в суспільстві».

Для запобігання кістково-м'язових порушень у зв'язку з тривалим статичним напруженням м'язів спини, шиї, рук і ніг необхідно виконувати фізичні вправи 2–3 рази протягом робочого часу.

Монотонія – це стан людини, що виникає при виконанні одноманітної роботи. З метою зменшення негативного впливу монотонії доцільно застосувати чергування операцій введення числових даних, чергування введення даних з документів бухгалтерського обліку, зміна змісту та темпу роботи та. ін.

Для зниження напруженості праці та напруги уваги працівникам офісу під час роботи на ПК необхідно рівномірно розподіляти і чергувати характер робіт відповідно до їх складності. Для зменшення негативного впливу виробничих факторів на здоров'я працівників необхідно застосовувати регламентовані перерви.

Час регламентованих перерв робітникам (користувачів ПК) залежно від категорії та групи робіт[55].

Заходи по забезпеченню виробничої санітарії та гігієни праці.

Щоб зменшити наслідки впливу електромагнітних випромінювань на людину та знизити негативні показники у робочій зоні до допустимих значень, згідно з ГОСТ 12.2.007.0–75 «Изделия электротехнические. Общие требования безопасности», вироби, які створюють електромагнітні поля, повинні мати захисні елементи (екрани, поглиначі та ін.). Вимоги до захисних елементів повинні бути вказані в стандартах та технічних умовах на конкретні види виробів. Згідно з НПАОП 0.00–1.28–10 «Правила охорони праці під час експлуатації електронно-обчислювальних машин» та ДСанПіН 3.3.2.007–98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно–обчислювальних машин», на робочих місцях обладнаних ПК встановлені рідкокристалічні монітори, які не є джерелами рентгенівського та електромагнітного випромінювань.

Основними причинами недостатньої або нераціональної освітленості робочих місць є несправність або нераціональний вибір освітлювальних приладів.

Незадовільна освітленість на робочому місці або на робочій зоні може бути причиною зниження продуктивності та якості праці, отримання травм. Недостатнє освітлення викликає зоровий дискомфорт, що виражається у відчутті незручності або напруженості. Тривале перебування в умовах зорового дискомфорту призводить до розсіювання уваги, зменшення зосередженості, зоровій і загальній втомі.

У офісному приміщенні, згідно ДБН В.2.5–28–2006 «Інженерне обладнання будинків і споруд. Природне і штучне освітлення» передбачене природне та штучне освітлення. Природне освітлення здійснено через світлові прорізи, які забезпечують коефіцієнт природної освітленості (КПО) не нижче 1,5%. Для захисту від прямих сонячних променів, які створюють прямі та відбиті відблиски на поверхні екранів і клавіатури, передбачено сонцезахисні пристрої, на вікнах встановлені жалюзі або штори[55; 56].

Розрахунок штучного освітлення для приміщення довжина якого – 6 м., ширина – 6 м., висота – 3 м., висота робочої поверхні – 0,8 м., числове значення коефіцієнта світильника – 1,4, кількість ламп у світильнику – 4 шт.; фактичний світловий потік стандартної лампи – 1 200 лм.

1) Розрахувати кількість рядів світильників у приміщенні N_p , за

H – висота приміщення, м;

h_p – висота робочої поверхні, м;

$[L/h]$ – числове значення коефіцієнта світильника.

$$N_p = 6 : ((3 - 0,8) \cdot 1,4) = 1,94 \approx 2 \text{ (шт.)}$$

2) Визначити максимально припустиму відстань між рядами світильників $L_{\max}$, по заданій формулі:

де B – ширина приміщення, м;

N_p – кількість рядів світильників у приміщення, шт..

$$L_{\max} = 6 : 2 = 3 \text{ (м.)}$$

3) Визначити значення індексу приміщення i , що характеризує співвідношення розмірів освітлювального приміщення і висоти розміщення світильників, по формулі:

де A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

H – висота приміщення, м;

h_p – висота робочої поверхні, м.

$$i = 6 \cdot 6 : ((3 - 0,8) \cdot (6 + 6)) = 1,36.$$

5) Визначити значення коефіцієнта використання світлового потоку η , створюваного світильниками вибраного типу.

Вибирається в залежності від виду джерела світла, типу обраного світильника, коефіцієнтів відбиття поверхонь приміщення та індексу приміщення.

У даному випадку $\eta = 46 \%$.

6) Визначити сумарний світловий потік освітлювальної установки у даному приміщенні Φ_{Σ} :

$$\Phi_{\Sigma} = \frac{E_H \cdot A \cdot B \cdot k_z \cdot z}{\eta}, \quad (4.4)$$

де E_H – рівень нормованого загального освітлення, лк;

A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

k_z – коефіцієнт запасу (для люмінесцентних ламп $k_z = 1,4 \dots 1,7$);

Z – коефіцієнт нерівномірності (мінімальної) освітленості (відношення середньої освітленості до мінімальної освітленості), як правило дорівнює (для люмінесцентних ламп $z=1,1$);

η – коефіцієнт використання світлового потоку.

$$\Phi_{\Sigma} = \frac{300 \cdot 6 \cdot 6 \cdot 1,5 \cdot 1,1}{0,46} = 38\,739,13 \text{ (лм.)}$$

Таким чином, сумарний світловий потік для приміщення з даними параметрами повинен становити 38 739,13 лм.

7) Визначити умовну загальну кількість світильників у приміщенні $N_{\text{св}}^*$, по формулі:

$$N_{\text{св}}^* = \frac{A \cdot B}{L_{\text{max}}^2}, \quad (4.5)$$

де A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

L_{max} – максимально припустима відстань між рядами світильників, м.

$$N_{\text{св}}^* = 6 \cdot 6 : (3^2) = 4 \text{ (шт.)}$$

8) Розрахувати світловий потік умовного джерела світла $\Phi_{\text{л}}^*$, за наступною формулою:

$$\Phi_{\text{л}}^* = \frac{\Phi_{\Sigma}}{N_{\text{л}}^*}, \quad (4.6)$$

де Φ_{Σ} – сумарний світловий потік освітлювальної установки, лм;

$N_{\text{л}}^*$ – загальна кількість ламп у світильнику, яка розраховується по формулі:

$$N_{\text{л}}^* = N_{\text{св}}^* \cdot n, \quad (4.7)$$

де n – кількість ламп у світильнику, шт.

$$N_{\text{л}}^* = 4 \cdot 4 = 16 \text{ (шт.)}.$$

$$\Phi_{\text{л}}^* = 38\,739,13 : 16 = 2\,421,19 \text{ (лм.)}.$$

Таким чином, сумарний світловий потік умовного джерела повинен становити 2 421,19 лм.

9) Знайти коефіцієнт m , за формулою:

$$m = \frac{\Phi_{\text{л}}^*}{\Phi_{\text{л}}}, \quad (4.8)$$

де $\Phi_{\text{л}}^*$ – сумарний світловий потік умовного джерела, лм;

$\Phi_{\text{л}}$ – фактичний світловий потік стандартної лампи, лм.

$$m = 2\,421,19 : 1\,200 = 2,02.$$

10) Визначити оптимальну (фактичну) кількість світильників у приміщенні, по наступній формулі:

$$N_{\text{св}} = N_{\text{св}}^* \cdot m, \quad (4.9)$$

де $N_{\text{св}}^*$ – умовна загальна кількість світильників у приміщенні, шт..

m – співвідношення між розрахунками світловим потоком лампи та фактичним світловим потоком вибраної стандартної лампи.

$$N_{\text{св}} = 4 \cdot 2,02 = 8,08 \approx 8 \text{ (шт.)}.$$

11) Визначити фактичну кількість ламп у приміщенні $N_{\text{л}}$, за формулою:

$$N_{\text{л}} = N_{\text{св}} \cdot n, \quad (4.10)$$

де $N_{\text{св}}$ – оптимальна (фактична кількість) світильників у приміщенні, шт..;

n – кількість ламп у світильнику, шт..

$$N_{\text{л}} = 8 \cdot 4 = 32 \text{ (шт.)}.$$

12) Визначити загальну розрахункову освітленість, E_p к приміщенні, що створюється при застосуванні стандартних ламп, по наступній формулі:

де $\Phi_{\text{л}}$ - фактичний світловий потік стандартної лампи, лм;

$N_{\text{л}}$ – фактична кількість ламп у приміщенні, шт..;

η – коефіцієнт використання світлового потоку;

A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

k_z – коефіцієнт запасу;

Z – коефіцієнт нерівномірності (мінімальної) освітленості.

$$E_p = \frac{1 \cdot 200 \cdot 32 \cdot 0,46}{6 \cdot 6 \cdot 1,5 \cdot 1,1} = 297,37 \text{ (лк)}.$$

Таким чином загальна освітленість робочих поверхонь при застосуванню стандартних ламп, для приміщення з даними параметрами повинен становити 297, 37 лк.

Рівні звукового тиску в октавних смугах частот, рівні звуку та еквівалентні рівні звуку на робочих місцях приміщення відповідають вимогам ДСанПіН 3.3.2.007–98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин» та ДСН 3.3.6.037–99 «Санітарні норми виробничого шуму, ультразвуку та інфразвуку». Зниження рівня шуму в приміщенні здійснено за допомогою:

- використання більш сучасного обладнання;
- розташування принтерів та різноманітного устаткування колективного користування на значній відстані від більшості робочих місць працівників;
- переведення жорсткого диска в режим сну (Standby), якщо комп'ютер не працює протягом визначеного часу;
- використання блоків живлення ПК з вентиляторами на гумових підвісках;

Неправильне проектування або несправність систем опалення та вентиляції в приміщенні офісу може призвести до негативних впливів на здоров'я працівників у вигляді простудних захворювань, перегрівань, проблем із дихальними шляхами тощо [55; 56].

Метеорологічні умови в приміщенні офісу – температура повітря, відносна вологість повітря й швидкість його переміщення відповідають встановленим санітарно–гігієнічним вимогам ДСН 3.3.6.042–99 «Державні санітарні норми мікроклімату виробничих приміщень» і ГОСТ 12.1.005-88 (1991) «ССБТ. Общие санитарно–гигиенические требования к воздуху рабочей зоны». Роботи в офісному приміщенні, належать до категорії Іб – легка робота, тому передбачені наступні оптимальні значення параметрів мікроклімату:

- у холодний період року: температура 21–23°C; відносна вологість: 40-60%; швидкість переміщення повітря: 0,1 м/с;
- у теплий період року: температура 22–24°C; відносна вологість: 40–60%; швидкість переміщення повітря: 0,2 м/с.

Забезпечення таких параметрів мікроклімату досягається оснащенням приміщень пристроями кондиціонування, вентиляції та дезодорації повітря, системами опалювання.

Оптимальні рівні позитивних (n+) і негативних (n-) іонів у повітрі приміщення з ВДТ відповідають вимогам ГН 2152–80 «Санітарно–гігієнічні норми допустимих рівнів іонізації повітря виробничих та громадських приміщень» і становить: $n+=1500-30000$ (шт. на 1см^3); $n- = 3000-5000$ (шт. на 1см^3). Підтримку оптимального рівня легких позитивних і негативних аероіонів у повітрі на робочих місцях забезпечуються за допомогою біполярних коронних аероіонізаторів[56].

Заходи з пожежної безпеки.

Пожежа – неконтрольоване горіння поза спеціальним вогнищем, яке поширюється в часі і просторі [57].

Залежно від агрегатного стану й особливостей горіння різних горючих речовин й матеріалів пожежі за ДБН В.1.1.7 – 2002 «Пожежна безпека об'єктів будівництва», приміщення кабінету може бути віднесено класу А – пожежі твердих речовин, переважно органічного походження, горіння яких супроводжується тлінням (деревина, текстиль, папір), або Е – пожежі, пов'язані з горінням електроустановок.

Методика визначення категорій приміщень та будівель за вибухопожежною та пожежною небезпекою регламентується НАПББ.03.002–2007 «Норми визначення категорій приміщень, будинків та зовнішніх установок за вибухопожежною та пожежною небезпекою».

Приміщення кабінету на даному підприємстві відповідно до НАПБ Б.03.002-2007 «Норми визначення категорій приміщень, будинків та зовнішніх установок за вибухопожежною та пожежною небезпекою» може бути віднесене до категорії – Д.

У місцях зосередження коштовної апаратури кількість засобів пожежогасіння може бути збільшена.

Пожежна безпека у офісі підприємства АТ «Градспецмаш», забезпечується такими заходами:

- для адміністративного приміщення рекомендується використання сповіщувачів пожежі та інші види первинних засобів пожежогасіння. Найшвидшим та найнадійнішим засобом сповіщення про виникнення пожежі вважаються установки електричної пожежної сигналізації (ЕПС). В одному приміщенні слід встановлювати не менше двох не адресованих або один адресований пожежний сповіщувач. Ручні пожежні сповіщувачі обладнують на стінах і конструкціях на висоті 1,5 м від підлоги у легкодоступних місцях;
- для ліквідації загорянь у офісному приміщенні, яке має площу 36м² встановлено один вуглекислотний вогнегасник місткістю два літри;

- системою запобігання пожежі (контроль і нагляд за станом ізоляції електричних мереж, наявність плавких вставок і запобіжників в електричній мережі використання занулення);
- системою пожежного захисту (аварійне виключення і перемикання апаратури, наявність первинних засобів пожежогасіння, система сповіщення – звукова сигналізація);
- організаційними заходами щодо пожежної безпеки (навчання персоналу протипожежним правилам, видання необхідних інструкцій, плакатів, засобів наглядної агітації, план евакуації).

Заходи по забезпеченню безпеки у надзвичайних ситуаціях[57].

Питання до розгляду: «Порядок планування та організація евакуації робітників, службовців промислового об'єкта та населення».

Одним з основних способів захисту населення від сучасних засобів ураження у воєнний час, а також у випадках виникнення надзвичайних ситуацій техногенного або природного характеру є його евакуація.

Евакуація населення - це комплекс заходів щодо організованого вивозу (виводу) населення із зон надзвичайних ситуацій техногенного або природного характеру, а також у разі застосування противником зброї масового ураження, і розміщення його у завчасно підготовлених за умовами першочергового життєзабезпечення безпечних районах (поза зонами дії вражаючих факторів джерел НС).

Евакуаційні заходи плануються у мирний час для здійснення організованої евакуації працівників об'єктів та членів їхніх сімей:

- із зон небезпечного радіоактивного забруднення навколо атомних електростанцій (далі – АЕС) (для АЕС до 4 ГВт у радіусі 30 – км зони та для АЕС більше 4 ГВт у радіусі 50 - км зони);
- із зон можливого катастрофічного затоплення (з 4–годинним добіганням проривної хвилі);

- із районів виникнення стихійного лиха (масових лісових і торф'яних пожеж, землетрусів, зсувів, паводків, підтоплень);

зон можливого хімічного забруднення внаслідок аварії на хімічно небезпечних об'єктах.

Евакуаційні заходи плануються на особливий період для здійснення організованої евакуації працівників об'єктів та членів їхніх сімей:

- з районів можливих бойових дій (при наявності зазначених районів);
- із зон небезпечного радіоактивного забруднення навколо АЕС (для АЕС до 4 ГВт у радіусі 30 – км. зони та для АЕС більше 4 ГВт у радіусі 50 – км. зони);
- із зон можливого катастрофічного затоплення місцевості (з 4–годинним добіг у проривної хвилі) [57].

Загальне керівництво плануванням та проведенням евакуаційних заходів на об'єктах господарювання здійснює керівник об'єкта.

Безпосереднє керівництво підготовкою до проведення евакуаційних заходів на об'єктах покладається на об'єктову евакуаційну комісію (групу), яка взаємодіє з міською (районною) евакуаційною комісією, організовує обмін інформацією з місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування у безпечних районах розміщення.

Головою об'єктової евакуаційної комісії (групи) призначається заступник керівника об'єкта, заступником голови – начальник відділу або сектору кадрів або працівник, який відповідає за роботу з персоналом, секретарем комісії – спеціально визначена особа, яка відповідає за цивільний захист на об'єкті.

Персональний склад евакуаційних органів визначається наказами керівників об'єктів.

Для планування, підготовки та проведення евакуаційних заходів, приймання і розміщення працівників об'єктів та членів їхніх сімей за наказами керівників об'єктів незалежно від форм власності

і підпорядкування створюються евакуаційні органи: евакуаційні комісії, збірні евакуаційні пункти (далі – ЗЕП), проміжні пункти евакуації (далі – ППЕ) та приймальні евакуаційні пункти (далі – ПЕП).

На підприємствах, в організаціях та установах з чисельністю працівників та службовців до 50 осіб – евакуаційні комісії не створюються, а призначається відповідальна особа, яка відповідає за планування, підготовку та проведення евакуаційних заходів.

Час на розгортання і підготовку евакуаційних органів усіх рівнів до роботи не повинен перевищувати чотирьох годин з моменту отримання розпорядження про проведення евакуації[56].

ЗЕП розгортаються за рішенням місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та наказами керівників об'єктів господарської діяльності на період проведення евакуації.

ПЕП створюються за рішенням голів райдержадміністрацій для зустрічі, приймання та відправлення евакуйованих в безпечні райони (місця) розміщення.

ППЕ створюється за рішенням голів облдержадміністрацій для проведення евакуації із зон радіоактивного (хімічного) забруднення.

Основним завданням евакуаційної комісії об'єкта є [56]:

У мирний час:

- спільно із службами цивільного захисту об'єкта – відпрацювання плануючої документації з організації евакуаційних заходів;
- розроблення та здійснення заходів щодо освоєння закріпленого району (пункту) розміщення, підготовка по квартирної схеми розміщення працівників та членів їхніх сімей у позаміській зоні;
- підготовка пропозицій начальнику цивільного захисту об'єкта про склад ЗЕП, призначення начальників евакуаційних ешелонів, старших автомобільних і піших колон;

- відповідає за планування, підготовку, організацію і проведення евакуаційних заходів.

При введенні воєнного стану:

- уточнення плану евакуації, заходів щодо його забезпечення та списків евакуйованих працівників та членів їхніх сімей;

- підготовка до розгортання ЗЕП, приведення у готовність наявних захисних споруд;

- уточнення з ПЕП порядку прийому і розміщення працівників та членів їхніх сімей у позаміській зоні.

З отриманням розпорядження на проведення евакуації:

- організація оповіщення працівників об'єкта про початок евакуації;

- організація взаємодії з транспортними підрозділами, які надають транспорт для вивезення працівників та членів їхніх сімей у позаміську зону;

- облік евакуйованих, доведення до начальника цивільного захисту об'єкта, районної (міської) евакуаційної комісії відомостей про кількість перевезених у позаміську зону працівників і службовців та членів їхніх сімей (за часом, видами транспорту);

- взаємодія зі службами цивільного захисту щодо забезпечення евакуйованих на ЗЕП, пунктах посадки і висадки і на ППЕ.

Таким чином, у роботі було розглянуто потенційні небезпеки при проведенні робіт в офісі на даному підприємстві, розгляд заходів по забезпеченню безпеки. У магістерській роботі розглядались заходи по забезпеченню виробничої санітарії та гігієни праці у робочому приміщенні, та представлено розрахунок штучного освітлення у кабінеті.

ВИСНОВКИ

Світова економіка перебуває у стані постійних змін, а тому змінюються та вдосконалюються форми співпраці фінансових посередників на ринку фінансових послуг. Однією з основних причин розвитку взаємодії страхових компаній та банків на світовому ринку є жорстка конкуренція, яка потребує постійного покращення та розширення своєї діяльності. Для створення таких конкурентних переваг необхідна злагоджена робота та забезпечення ефективної діяльності обох учасників партнерських фінансових відносин. Bancassurance, а саме його новітні моделі, є однією з найдосконаліших форм співпраці банків і страхових компаній на фінансовому ринку. Для комплексного аналізу переваг та недоліків цієї форми взаємодії використаємо метод SWOT аналізу.

SWOT аналіз Bancassurance

Переваги	Недоліки
Найбільш підходяща форма для дистрибуції страхових продуктів страхування життя та особистого Страхування домогосподарств Другий за обсягом ринковий посередницький сегмент Велика кількість висококваліфікованих професіоналів Не потребує ніяких нових впливань робочої сили Великий портфель продуктів страхування життя На початковому етапі непотрібно суттєвих витрат на R&D	Необхідний інтернет у всіх відділеннях Негнучкість продуктів Фінансово перенавантажений середній клас, тобто залишається мало грошей після вирахування податків Немає мотивації купувати страховку, а отже потрібне заохочення у вигляді зменшення ставок податку Недостатність гудвілу в банках і страхових компаніях Негнучкі тарифи Рейтинги перестають базуватися на чисто актуарних принципах
Можливості	Загрози
Велика інформаційна база банку Можливість виділяти гомогенні групи з бази, серед яких просувати продукти	Необхідна зміна в підходах, корпоративній культурі у всіх учасників Низька прибутковість інвестицій

Майже всі компанії надавали лише страхові послуги протягом 5-10 років, перш ніж перейти до більш ризикової діяльності	Низькі прибутки можуть призводити до неефективності та навіть ліквідації компаній Інертність до змін Недобросовісні партнерства можуть призвести до зниження ставок та погіршення репутації Bancassurance в цілому
---	--

Як можна побачити зі SWOT аналізу Bancassurance як моделі ревалізації співпраці банків та страхових компаній, вона володіє багатьма перевагами та потенційними можливостями для подальшого вдосконалення та розширення, тоді як недоліки і загрози стосуються радше практичності впровадження цієї форми партнерства у визначених економіках та проблемах імплементації, які засновані на вже існуючих недоліках фінансового ринку. Тим не менш, при правильному підході до впровадження, та відповідного регламентування такої форми взаємодії, можна уникнути майже всіх потенційних загроз, якими є, наприклад, недобросовісні партнерства.

На нашу думку, найголовнішою проблемою впровадження Bancassurance в Україні на сучасному етапі є відсутність мотивації та загальна нездатність банків та страховиків співпрацювати, частково і через невігластво про позитивні риси використання такої моделі взаємодії для досягнення ефекту синергії та об'єднання заради спільної мети: отримання прибутку та задоволення потреб клієнтів всіма можливими видами фінансових послуг.

Як було вказано в першому розділі, дуже перспективною формою подальшого вдосконалення взаємодії банків і страхових компанії на українському страховому та банківському ринку є модель відкритої архітектури, яка передбачає встановлення зв'язків одного банку з багатьма страховими компаніями залежно від продуктів, які вони пропонують. Така система створює високий рівень конкуренції серед страхових компаній за високорейтинговий банк як за платформу для ефективного реалізації своїх страхових продуктів, що спонукає їх для подальшого вдосконалення як

самих продуктів, так і системи організації компанії в цілому. Наразі таку модель можуть собі дозволити та використовують, хоча і не широкомасштабно, лише деякі українські банки, такі як Приватбанк, Ощадбанк, ОТП Банк, Ідея банк, але для створення позитивного ефекту на конкуренцію на страховому ринку, такої концепції повинні притримуватися переважна більшість банків, а страховики відповідно повинні бути зацікавлені у співпраці з банками як з ефективними партнерами.

В результаті проведеного дослідження приходимо до наступних висновків:

Шляхом дослідження теоретичних аспектів взаємодії банків та страхових компаній було виявлено основні організаційно-правові форми, в яких функціонує банкострахування в Україні та за кордоном. Bancassurance є відносно новою моделлю взаємодії страхових компаній та банків та новим каналом збуту страхових послуг на ринку фінансових послуг. Завдяки постійному вдосконаленню, були вироблені різноманітні моделі співпраці на основі банківського страхування, аби якнайкраще пристосуватися до особливостей фінансового ринку окремої країни.

За допомогою аналізу бізнес-моделей банкострахування, виокремлення переваг та недоліків кожної з них, ми дійшли висновку, що найбільш перспективною в Україні є модель відкритої архітектури, адже окрім досягнення прямих фінансових результатів учасників партнерства, вона також дозволить посилити конкуренцію між страховими компаніями, а отже і підвищити якість страхових послуг, а також збільшити обізнаність споживачів про фінансові послуги та функціонування ринку в цілому.

Серед найважливіших особливостей розвитку банкострахування в Україні варто виділити суттєву банкоцентричну модель ринку фінансових послуг, низьку фінансову інклюзивність населення та відсутність досвіду побудови довгострокових партнерських відносин, як банків зі страховими компаніями, так і фінансових інститутів зі своїми клієнтами

Під час проведення компаративного аналізу продуктів банкострахування, що наразі пропонуються на ринку фінансових послуг в Україні, ми виділили сильну стандартизованість та недиференційованість страхових продуктів, що не відповідають ані потребам споживачів, ані вимогам ринку.

Зважаючи на результати дослідження психологічних чинників, задля успішної діяльності як банк, так і страхова компанія, повинні проводити активну інформаційну та маркетингову політику для підвищення рівня впізнаваності свого бренду, адже він суттєво впливає на рівень довіри потенційних споживачів.

Стосовно технологічного розвитку, Україна стрімко розвивається у фінтех галузі, але всі розробки направлені здебільшого на сферу розрахунків, а сфера Bancassurance оминається вітчизняними стартапами. З огляду на зарубіжний досвід, технологічні рішення у сфері оптимізації взаємодії банків та страхових компаній стосовно аналізу клієнтів, обміну інформацією та інших форм, можуть та вже є дуже прибутковими та популярними серед зарубіжних фінансових установ.

Отже, Bancassurance є надзвичайно перспективним каналом продажу для страхових компаній, який заслуговує на увагу та подальше впровадження на українському фінансовому ринку, хоча і передбачає низку попередніх покращень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз банківської діяльності: Підручник /А.М.Герасимович та ін.; За ред. А.М.Герасимовича. — К.: КНЕУ, 2003.— 599 с.
2. Андрєєва Г.І. Інституціональні особливості організації системи іпотечного кредитування: зарубіжний досвід, історія і перспективи розвитку в Україні // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Зб. тез доповідей VII ВНПК(25-26 листопада 2004 р.): Збірник: Наукове видання.- Суми: УАБС НБУ, 2004.- 132 с.
3. Андрєєва Г.І. Основні види ризиків іпотечного кредитування та шляхи їх зниження // Вісник Української академії банківської справи.- 2004.- № 1.- С.90-93
4. Андрєєва Г.І., Пожар О.М. Сучасні інструменти і технології управління процентними ризиками іпотечного кредитування // Вісник Української академії банківської справи (укр.).- 2006.- № 1.- С.60-67
5. Архипов А.П., Ахвледиани Ю.Т. О страховании рисков ипотеки // Финансы (рус.).- 2006.- № 3.- С.40-45
6. Башлай С.В. Проблеми та перспективи розвитку іпотечних кредитних відносин в Україні // Регіональна економіка (укр.).- 2006.- № 1.- С.109-116
7. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Страхова справа. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: Т-во “Знання”, КОО, 2002. — 203 с.
8. Банківські операції. Під ред. А.М.Мороз, М.І.Савлук, М.Ф.Пудовкіна та інші — Київ: КНЕУ, 2000.
9. Банковское дело: Учебник: Навчальне видання.- Изд. 4-е, стер..- М.: КНОРУС, 2006.- 768 с.
10. Блащук Ю. Перспектива — десятикратний приріст // Дзеркало тижня. — 2006. — 17 червня.

11. Борисюк К. Страхування іпотечної діяльності // Страхова справа (укр.).- 2004.- № 2.- С.84-88
12. Борисюк К.М., Бурмака М.О. Макроекономічні фактори формування та розвитку ринку іпотеки в Україні // Формування ринкових відносин в Україні (укр.).- 2006.- № 7.- С.38-44
13. Бублик Є. Диверсифікація фінансових інструментів на іпотечному ринку України // Ринок цінних паперів. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку (укр.).- 2006.- № 1.- С.73-79
14. Бублик Є.О. Інституціоналізація іпотечного ринку України // Формування ринкових відносин в Україні (укр.).- 2006.- № 11.- С.40-45
15. Василенко П. Ипотечное кредитование и секьюритизация в Европе: последние тенденции // Рынок ценных бумаг (рус.).- 2006.- № 7.- С.60-64
16. Гербич Л.А. Моделі іпотечного кредитування та їх використання в Україні // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 9: Збірник наукових праць: Наукове видання.- Суми: Мрія-1 ЛТД; УАБС, 2004.- 374 с.
17. Господарський Кодекс України від 16 січня 2003 року N 436-IV.
18. Гришук Н. Правове регулювання іпотечного кредитування та іпотечних ринків в Україні // Вісник Національного банку України (укр.).- 2005.- № 4.- С.15-20
19. Гузенко О.П. Правовий аспект іпотечного кредитування в Україні // Економіка. Фінанси. Право (укр.).- 2006.- № 4.- С.15-19
20. Дмитренко В.Ю. Класифікація іпотеки // Прокуратура. Людина. Держава (укр.).- 2005.- № 8.- С.91-96
21. Доценко-Білоус Н. Перспективи іпотечного буму в Україні // Цінні папери України (укр.).- 2005.- № 20.- С.8-11
22. Євтух О.Т. Світовий досвід використання стандартів при іпотечному кредитуванні // Вісник Української академії банківської справи.- 2002.- № 2.- С.37-39

23. Єрмоленко Г.Г., Журба І.С. Оцінка діяльності державного фонду сприяння молодіжному житловому будівництву на ринку іпотечного житлового кредитування // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т.16: Збірник наукових праць: Наукове видання.- Суми: УАБСНБУ, 2006.-334 с.
24. Економічний аналіз: Навч. посібник / За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — К.: КНЕУ, 2001. — 540 с.
25. Замков О.М. Страхування: Навч. посібник / За редакцією д-ра екон. наук О.О. Слюсаренка. – К.: Міжнародна агенція “Вее Зонс”, 2003. – 320 с.
26. Запорожець С.В. Стан та перспективи розвитку іпотечного ринку в Україні // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 11: Збірник наукових праць: Наукове видання.- Суми: Мрія-1 ЛТД; УАБС, 2004. – 34-38.
27. Зубарев В. Банк і страхування: “за” і “проти” // Вісник Національного банку України. – 2004. – № 11. – С. 32-38.
28. Іпотечне кредитування: проблеми та перспективи розвитку в Україні. – К.: НБУ, 2004. – С.87-90
29. Кандеева А. Успешный ипотечный бизнес Golden West // Банковская практика за рубежом (рус.).- 2006.- № 3.- С.22-27
30. Кантырев К.А. Налогообложение как фактор привлечения клиентов для ипотечного кредитования // Банковское дело (рус.).- 2006.- № 10.- С.42-46
31. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2002. – 570 с.
32. Конституція України (Із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 8 грудня 2004 р. М 2222-IV) // <http://www.rada.gov.ua>.
33. Копишинська Н.Ф. Становлення іпотеки в Україні // Фінанси України (укр.).- 2004.- № 5.- С.54-61
34. Косенко О. Попит на іпотечні кредити зростає // Цінні папери

України (укр.).- 2006.- № 3.- С.12-13

35. Кредитний ризик комерційного банку: Навч. посібник / В.В. Вітлінський, О.В. Пернарівський, Я.С. Наконечний, Г.І. Великоіваненко / За ред. В.В. Вітлінського. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2000. – 251 с.

36. Лагутін В.Д. Кредитування: теорія і практика: Навчальний посібник.- 3-тє вид., перероб. і доп..- К.: Знання, 2002.- 215 с.

37. Міхаліна І.Г. Механізми іпотечного кредитування: вітчизняний та зарубіжний досвід // Статистика України (укр.).- 2006.- № 4.- С.89-94

38. Міщенко В.І. Удосконалення управління кредитними ризиками при кредитуванні житла // Банківська справа (укр.).- 2006.- № 4.- С.3-14

39. Німко О. Застосування світового досвіду молодіжного іпотечного кредитування в умовах перехідної економіки України // Підприємництво, господарство і право (укр.).- 2006.- № 2.- С.19-23

40. Олышаный А.И. Банковское кредитование: российский и зарубежный опыт. – М.: Русская деловая литература, 1997. – 352 с.

41. Осадчая Ю. Залог и банкротство при секьюритизации ипотечных активов // Рынок ценных бумаг (рус.).- 2006.- № 22.- С.40-44

42. Осадченко И.В. Особенности рефинансирования вторичного рынка ипотечного кредитования // Финансы и кредит (рус.).- 2006.- № 28.- С.27-33

43. Пилипець О.В. Класифікація структурних характеристик іпотеки // Формування ринкових відносин в Україні (укр.).- 2005.- № 11.- С.52-58

44. Пилипець О.В. Організаційно-методичні засади діяльності національної іпотечної установи // Формування ринкових відносин в Україні (укр.).- 2005.- № 10.- С.59-63

45. Погорельцева Н.П. Особливості становлення іпотечного ринку в трансформаційній економіці // Банківська справа (укр.).- 2006.- № 3.- С.26-39

46. Прасолова С. Особливості формування кредитної політики банків України з довгострокового інвестування // Вісник Національного банку України. – 2004. – № 11. – С. 58-61.

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

48. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник. - 2-е вид., доп. і перероб. - К.: КНЕУ. 2004. - 468 с.

49. Про банки і банківську діяльність: Закон України. 07.12.2000 р. N2121-III. // <http://www.rada.gov.ua>.

50. Про впровадження механізму страхування експортних та кредитних ризиків: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.08.98 № 1280 // ЄДРНПА. – 1998. – № 5873.

51. Про заставу: Закон України від 02.10.92 № 2654-XII // Українська інвестиційна газета. – 2001. – № 27.

52. Про затвердження Тимчасового порядку державної реєстрації іпотек: Постанова КабМіну від 31.03.2004 року № 410. // <http://www.rada.gov.ua>.

53. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.91 № 1560-XII // ВВР. – 1991. – № 47.

54. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди): Закон України від 15.03.2001 № 2299-III // Відомості Верховної Ради. – 2001. – № 21.

55. Про іпотеку: Закон України від 05.06.03 № 898-IV. // <http://www.rada.gov.ua>.

56. Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати: Закон України від 19 червня 2003 р. № 979-IV. // <http://www.rada.gov.ua>.

57. Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків: Постанова

Правління Національного банку України від 6 липня 2000 року N 279.
[//http://www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

58. Разумова И.А. Ипотечное кредитование: Виды ипотечных кредитов; Рынок ипотечного капитала; Нормативно-правовое регулирование: Учебное пособие: Навчальне видання.- СПб.: Питер, 2005.- 208 с.

59. Регулирование «ипотечного» рынка // Финансовая консультация (рус.).- 2006.- № 6.- С.29-33

60. Саркисянс А.Г. Ипотечное кредитование на современном этапе // Банковское дело (рус.).- 2006.- № 8.- С.46-52

61. Сердюк А.В. Концептуальні основи функціонування ринку іпотечного кредитування в Україні // Формування ринкових відносин в Україні (укр.).- 2006.- № 2.- С.97-101

62. Симановский А.Ю. Привлечение банковского капитала в реальную экономику и вопросы управления банковскими рисками // <http://forinsurer.com/public/04/>.

63. Стандарти житлового іпотечного кредитування, затв. Протоколом №3 загальних зборів УНІА від 12 березня 2004р. [//http://www.unia.com.ua](http://www.unia.com.ua).

64. Фурман В.М. Світовий досвід комплексного страхування банківських ризиків // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 118-120.

65. Хорін Л. Принципи підвищення якості страхових послуг для іпотеки // <http://uainsur.com/public/04/>.

66. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 р.
[//http://www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

67. Щербань О.М. Шляхи вдосконалення механізму іпотечного страхування кредитних ризиків // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т.21: Збірник наукових праць: Наукове видання.- Суми: УАБС НБУ, 2006.- 336 с.

68. <http://www.aub.com.ua> – Офіційний веб-сайт Асоціації українських банків.

69. <http://www.bank.gov.ua> – Офіційний веб-сайт НБУ

70. <http://www.ukrsibbank.com> – Офіційний веб-сайт АКІБ
«УкрСиббанк»

71. <http://www.rada.gov.ua>. – Офіційний веб-сайт Верховної Ради

72. <http://www.unia.com.ua>. – Офіційний веб-сайт УНІА

ДОДАТОК А

Основні фінансові показники п'яти найбільших банків України за даними
Асоціації українських банків станом на 01.01.2019 р.

Таблиця А1

Депозити фізичних осіб за станом на 01.01.2019 р.

№ п/ п	Банк	Рейтин г	Сума, всього, млн.грн.	Питома вага, %	Частка в зобов'язання х, %	В тому числі	
						кошти до запитання , млн.грн.	строкові депозити, млн.грн.
	ВСЬОГО		154291,583	100,000	30,817	33533,084	120758,49 9
1	ЗАТ КБ «ПРИВАТБАНК »	1	23764,010	15,402	46,379	5369,898	18394,112
2	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	2	15627,253	10,128	38,685	4474,300	11152,953
3	ОЩАДБАНК	3	11185,942	7,250	62,415	7234,178	3951,765
4	УКРСОЦБАНК	4	7440,916	4,823	26,114	2152,563	5288,353
5	УКРСИББАНК	7	6584,250	4,267	19,230	1594,619	4989,631

Таблиця А2

Депозити юридичних осіб за станом на 01.01.2019 р.

№ п/ п	Банк	Рейтин г	Сума, всього, млн.грн.	Питом а вага, %	Частка в зобов'язаннях, %	В тому числі	
						кошти до запитання , млн.грн.	строкові депозити, млн.грн.
	ВСЬОГО		143831,75 5	100,000	28,728	65934,228	77897,52 7
1	ЗАТ КБ «ПРИВАТБАНК»	1	16058,982	11,165	31,342	9122,207	6936,774
2	РАЙФФАЙЗЕ Н БАНК АВАЛЬ	3	7141,535	4,965	17,679	5032,058	2109,477
3	ОЩАДБАНК	5	5509,416	3,830	30,741	4817,063	692,354
4	УКРСОЦБАНК	2	8800,857	6,119	30,886	4570,532	4230,325
5	УКРСИББАНК	7	4589,407	3,191	13,404	2109,263	2480,144

Таблиця А3

Фінансовий результат за станом на 01.01.2019 р.

№ п/п	Банк	Рейтинг	Фінансовий результат, млн.грн.	Питома вага, %	Прибутков. статутного капіталу, %	Прибутковість активів, %
	ВСЬОГО		735,172	100,000	1,744	0,130
1	ЗАТ КБ «ПРИВАТБАНК»	2	125,43	17,061	4,623	0,221
2	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	1	144,23	19,619	6,326	0,316
3	ОЩАДБАНК	5	27,42	3,729	2,565	0,136
4	УКРСОЦБАНК	8	22,40	3,047	2,196	0,071
5	УКРСИББАНК	9	18,64	2,536	0,724	0,050

Таблиця А4

Капітал за станом на 01.01.2019 р.

№ п/п	Банк	Рейтинг	Капітал, млн.грн.	% до 01.01.18	Капітал (млн.ЄВРО)	Питома вага (%)	Статутний капітал (млн.ЄВРО)
	ВСЬОГО		72051,892		9633,829	100,000	5635,000
1	ЗАТ КБ «ПРИВАТБАНК»	1	5993,858	118,72	801,420	8,319	362,780
2	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	2	5469,971	100,96	731,372	7,592	304,843
3	ОЩАДБАНК	8	2162,276	81,26	289,111	3,001	142,933
4	УКРСОЦБАНК	4	3265,630	100,67	436,637	4,532	136,381
5	УКРСИББАНК	3	4107,237	140,58	549,166	5,700	344,295

Таблиця А5

Структура кредитно - інвестиційного портфелю
за станом на 01.01.2019 р.

№ п/п	Банк	Рейтинг	КІП, млн.грн.	Питома вага, %	В тому числі			
					Міжбанк івські кредити млн.грн	Кредити юр. особам, млн.грн	Кредити фізичним особам, млн.грн.	Цінні папери, млн.грн.
	ВСЬОГО		470353,86	100,00	47771,66	243925,50	152711,27	25945,43
1	ЗАТ КБ «ПРИВАТБАНК»	1	48515,91	10,315	4662,93	23878,08	18948,16	1026,75
2	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	2	39788,14	8,459	1607,05	19066,84	17829,73	1284,53
3	ОЩАДБАНК	10	12703,89	2,701	886,33	3658,67	5293,52	2865,37
4	УКРСОЦБАНК	4	26131,80	5,556	592,47	10619,77	13418,30	1501,25
5	УКРСИББАНК	3	32822,49	6,978	1992,97	11862,34	18057,64	909,55

Таблиця А6

Активи та зобов'язання за станом на 01.01.2019 р.

№ п/п	Банк	Рейтинг	Активи, млн.грн.	Питома вага, %	Балансовий капітал, млн.грн.	Зобов'язання, млн.грн.
	ВСЬОГО		567161,94	100,00	66493,28	500668,66
1	ЗАТ КБ «ПРИВАТБАНК»	1	56752,79	10,006	5514,33	51238,45
2	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	2	45634,93	8,046	5239,02	40395,91
3	ОЩАДБАНК	7	20147,27	3,552	2225,38	17921,89
4	УКРСОЦБАНК	4	31710,69	5,591	3216,20	28494,50
5	УКРСИББАНК	3	37288,03	6,574	3048,38	34239,65

ДОДАТОК В**ЗВІТ “БАЛАНС”**

АКІБ «УкрСиббанк» за станом на 31 грудня 2019 року.

(тис. грн.)

Ря- док	Найменування статті	2017 рік	2018 рік	2019 рік
1	2	3	4	5
	АКТИВИ			
1	Кошти в Національному банку України та готівкові кошти банку	2099029	982970	738005
2	Казначейські та інші цінні папери, що ре- фінансуються Національним банком Укра- їни, і цінні папери, емітовані Національним банком України	147516	308152	80734
3	Кошти в інших банках	2918974	1624154	670826
4	Цінні папери в торговому портфелі банку	0	0	0
5	Цінні папери в портфелі банку на продаж	777888	306332	529784
6	Кредити та заборгованість клієнтів	29664962	17536160	7513695
7	Цінні папери в портфелі банку до погашення	0	0	0
8	Інвестиції в асоційовані й дочірні компанії	201369	87 724	44979
9	Основні засоби та нематеріальні активи	1339057	1165819	878721
10	Нараховані доходи до отримання	335539	220074	104541
11	Відстрочений податковий актив	7520	0	171
12	Інші активи	171030	138567	108224
13	Довгострокові активи, призначені для продажу	135	0	26
14	Усього активів	37663019	22 369 952	10669706
	ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
15	Кошти банків:	19932852	11089625	2894744
15.1	У тому числі кредити, які отримані від Національного банку України	0	198000	17320
16	Кошти клієнтів	11553680	6915973	5528507
17	Ощадні (депозитні) сертифікати, емітовані банком	3	42	542

Ря- док	Найменування статті	2017 рік	2018 рік	2019 рік
18	Боргові цінні папери, емітовані банком	850979	1344470	789733
19	Нараховані витрати до сплати	402170	236024	171687
20	Відстрочені податкові зобов'язання	0	12857	27580
21	Інші зобов'язання	1891008	770710	308649
22	Усього зобов'язань	34630692	20369701	9721442
	ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
23	Статутний капітал	2575000	1750000	750000
24	Капіталізовані дивіденди	0	0	0
25	Власні акції (частки, паї), що викуплені в акціонерів (учасників)	0	0	0
26	Емісійні різниці	0	0	0
27	Резерви та інші фонди банку	227322	158718	8189
28	Результати переоцінки, у тому числі:	13613	6251	22211
28.1	Резерви переоцінки необоротних активів	9351	10442	11231
28.2	Резерви переоцінки цінних паперів	4262	(4191)	10980
29	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) минулих років	17771	16679	122772
30	Прибуток/Збиток звітного року, що очікує затвердження	198621	68603	45092
31	Усього власного капіталу	3032327	2000251	948264
32	Усього пасивів	37663019	22369952	10669706

ДОДАТОК Д

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

АКІБ «УкрСиббанк» за станом на 31 грудня 2019 року

(тис. грн.)

Ря- док	Найменування статті	2017 рік	2018 рік	2019 рік
1	2	3	4	5
1	Чистий процентний дохід	1328666	661972	314073
1.1	Процентний дохід	3112726	1643977	848471
1.2	Процентні витрати	1784096	(982005)	(534398)
2	Чистий комісійний дохід	551804	401825	129439
2.1	Комісійний дохід	579199	425057	150005
2.2	Комісійні витрати	27395	(23232)	(20566)
3	Торговельний дохід	175080	120768	75971
4	Дохід у вигляді дивідендів	323	198	132
5	Дохід від участі в капіталі	0	18	5
6	Інший дохід	-8745	16919	71726
7	Усього доходів	2047128	1201700	591346
8	Загальні адміністративні витрати	336686	(228179)	(169988)
9	Витрати на персонал	658620	(352482)	(225576)
10	Втрати від участі в капіталі	28431	0	(5)
11	Інші витрати	209952	(152018)	(96184)
12	Прибуток від операцій	813439	469021	99593
13	Чисті витрати на формування резервів	597064	(381185)	(17228)
14	Дохід/Збиток від довгострокових активів, призначених для продажу	0	0	0
15	Прибуток до оподаткування	216375	87836	82365
16	Витрати на податок на прибуток	81642	(19233)	(37273)

17	Прибуток після оподаткування	134733	68603	45092
18	Чистий прибуток/збиток від продажу довгострокових активів, призначених для продажу	63888	0	0
19	Чистий прибуток/збиток банку	198621	68603	45092
20	Чистий прибуток на одну просту акцію, (грн.)	0	0,00	0,00
21	Скоригований чистий прибуток на одну просту акцію, (грн.)	0	0,00	0,00