

**СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ А. С. МАКАРЕНКА
ФІЗИКО–МАТЕМАТИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

КАФЕДРА БІЗНЕС-ЕКОНОМІКИ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Цуй Юйці

**ОРГАНІЗАЦІЯ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРУКТУР
БАНКІВСЬКОЇ СФЕРИ**

Спеціальність: 051 «Економіка»
Галузь знань: 05 Соціальні та поведінкові науки

Кваліфікаційна робота
на здобуття освітнього рівня магістр

Науковий керівник;
кандидат економічних наук,
доцент кафедри
бізнес–економіки та адміністрування
_____ В. П. Самодай
« _____ » _____ 2024 р.

Виконавець;
здобувач вищої освіти 562ї групи
_____ Цуй Юйці
« _____ » _____ 2024 р.

СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені А. С. МАКАРЕНКА

Інститут, факультет Фізико–математичний
Кафедра Бізнес–економіки та адміністрування
Рівень вищої освіти магістр
Спеціальність 051 Економіка
Освітньо–професійна програма Економіка

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри бізнес–економіки
та адміністрування
д.е.н., професор Божкова В. В.
«_____» _____ 2024 р.

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ

Цуй Юйці

1. Тема роботи: «Організація посередницької діяльності структур банківської сфери»
Керівник роботи: кандидат економічних наук, доцент Самодай В. П.

Затверджені наказом від «_____» _____ 20____ року, № _____

2. Строк подання студентом роботи «_____» _____ 20____ р.

3. Вихідні дані до роботи:

Мета роботи: теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо діяльності посередників у міжнародній торгівлі.

Об'єкт роботи: міжнародний фінансовий ринок.

Предмет роботи: роль посередників у міжнародній торгівлі та функціонування фінансових посередників на міжнародному фінансовому ринку.

4. Зміст роботи (перелік питань, які потрібно розробити):

Розділ 1. **Теоретичні засади організації посередницької діяльності на міжнародному ринку.**

Розділ 2. **Аналіз діяльності посередницьких структур банківської сфери.**

Розділ 3. **Фінансово-банківська система Китаю.**

5. Перелік графічного (ілюстративного) матеріалу (із чітким зазначенням обов'язкових складових): робота містить 5 таблиць і 8 рисунків.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1.	Самодай В.П.		
2.	Самодай В.П.		
3.	Самодай В.П.		

7. Дата видачі завдання « ____ » _____ 20__ р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітки
1.	Вибір теми магістерської роботи, ознайомлення з науковою літературою за темою дослідження.		
2.	Обговорення та затвердження теми магістерської роботи та наукового керівника на засіданні кафедри, наказом ректора університету.		
3.	Отримання консультації в керівника, накопичення матеріалів для написання теоретичної частини дослідження, розробка плану роботи, визначення об'єкта, предмета, мети, гіпотези, завдань дослідження, критеріїв оцінювання.		
4.	Робота над теоретичною частиною магістерської роботи, аналіз літературних джерел. Розробка та апробація методики дослідної роботи.		
5.	Подання теоретичної частини магістерської роботи для першого читання науковим керівником.		
6.	Усунення зауважень, урахування рекомендацій наукового керівника щодо першого розділу роботи.		
7.	Подання другого розділу експериментально-дослідної частини магістерської роботи на перевірку науковому керівнику.		
8.	Подання третього розділу методологічної частини магістерської роботи на перевірку науковому керівнику.		
9.	Урахування рекомендацій наукового керівника, збагачення роботи додатковими дослідженнями, підготовка загальних висновків.		
10.	Доопрацювання магістерської роботи з урахуванням рекомендацій після перед захисту.		
11.	Подання магістерської роботи науковому керівнику та рецензенту на підготовку відгуку та рецензії, подання електронної версії магістерської роботи.		
12.	Подання на кафедру остаточного варіанта магістерської роботи, переплетеного та підписаного студентом, науковим керівником і рецензентом.		

Науковий керівник _____

(підпис)

к.е.н., доц. В.П.Самодай _____

(Ініціали, прізвище, вчене звання)

Студент _____

(підпис)

Цуй Юйці _____

(Ініціали, прізвище)

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ...	8
1.1. Економічна характеристика посередницької діяльності на міжнародному ринку	8
1.2. Вплив системи посередницької діяльності на конкурентоспроможність банківської діяльності.....	23
1.3. Методичні підходи оцінки посередницької діяльності на міжнародному ринку.....	32
Висновки до розділу 1.....	41
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ СТРУКТУР БАНКІВСЬКОЇ СФЕРИ.....	43
2.1. Оцінка діяльності основних фінансових посередників на міжнародному ринку.....	43
2.2. Розроблення конкурентної стратегії ПриватБанку під час війни.....	54
Висновки до розділу 2.....	60
РОЗДІЛ 3. ФІНАНСОВО-БАНКІВСЬКА СИСТЕМА КИТАЮ.....	62
Висновки до розділу 3.....	70
ВИСНОВКИ.....	71
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	74
ДОДАТКИ.....	77

ВСТУП

Актуальність теми. Обрана тема в даний час є особливо актуальною, так як жодне підприємство, як України, так іноземного походження не обходиться без допомоги посередників. Торгово–посередницька діяльність є невід’ємним елементом ринкового господарства. Важко знайти підприємця, який би не користувався послугами посередників або сам не виступав у ролі посередника при здійсненні комерційних операцій. Так само важливу роль на всіх сегментах міжнародного фінансового ринку відіграють фінансові посередники, які забезпечують постійну взаємодію між країнами та спрямовують рух капіталу до найефективніших споживачів.

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

Залишається відкритим питання дійсної практики на справжніх прикладах усіх визначень та теорії даних авторів на міжнародному ринку. Все це обумовлює необхідність подальших теоретико–методичних та практичних досліджень діяльності посередників на фінансовому ринку.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної магістерської роботи є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо діяльності посередників у міжнародній торгівлі.

Для досягнення мети поставлені наступні завдання:

- 1) вивчити економічну характеристику посередників на міжнародному ринку;
- 2) проаналізувати вплив системи посередницької діяльності на конкурентоспроможність банківської діяльності;
- 3) оцінити посередницьку діяльність на міжнародному ринку;
- 4) провести оцінку діяльності основних фінансових посередників на міжнародному ринку.

Об'єкт дослідження. Об'єктом магістерської роботи виступає міжнародний фінансовий ринок.

Предмет дослідження. Предметом магістерської роботи є роль посередників у міжнародній торгівлі та функціонування фінансових посередників на міжнародному фінансовому ринку.

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

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

Інформаційна база дослідження. Матеріали досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених, опубліковані у періодичних виданнях та розміщені у мережі Інтернет, дані статистичної звітності державного комітету статистики України, дані рейтингової звітності з офіційного сайту Forbs, звіти банківської діяльності спеціалізованого шведського порталу Finanso.se, статистичні дані офіційного сайту Національного банку України, офіційного сайту Federal Reserve Board – Home, Freedom.

Структура та обсяг дипломної роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до розділів та висновку до магістерської роботи, списку використаних джерел та додатків. Дипломна робота містити 5 таблиць, 8 рисунків та 2 додатки. Список використаних джерел включає 40 найменувань, загальний обсяг роботи складає 79 сторінок з них основного тексту 73.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

1.1. Економічна характеристика посередницької діяльності на міжнародному ринку

Сьогодення та практика економічно розвинутих країн свідчить, про те що у сфері товарного обігу існує значна кількість організацій і підприємств, які виконують функції посередників.

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

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

Зміст торгового посередництва необхідно аналізувати, з декількох аспектів.

По-перше, як підприємницьку діяльність юридичних або фізичних осіб із забезпечення комерційних операцій.

По-друге, як стадію обороту товарів та послуг. При цьому названі посередники здійснюють угоди, як від свого імені та і від імені та за рахунок замовника.

Іншими словами можна сказати, що посередники купують і продають товари й послуги, супроводжують угоди, здійснюють перевезення, знаходять клієнтів для замовників, і зрозуміло отримують винагороду за свою роботу. Посередницька діяльність займає велику частину на міжнародних та зовнішніх ринках і те, що названі суб'єкти є значущим елементом на ринку, видно з діяльності різних підприємств, організацій. Разом з тим, якщо проводити порівняння з такими країнами, як США, Японія, Швеція, Німеччина, то на частку посередників приходиться 50% обороту товарів та послуг. В Україні

така частка не велика, оскільки все ще низький професійний рівень посередників.

Слід розглянути економічну характеристику посередників.

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

Під способами організації міжнародного торгівельного бізнесу розуміються форма і порядок здійснення зовнішньоторговельної операції. У міжнародній практиці названі способи називають методами.

Наразі використовують два основних методи проведення міжнародних торговельних операцій: прямий та через посередників.

На рис. 1.1 вказано, як усі численні методи організації зовнішньоторговельної діяльності об'єднуються у дві великі групи.

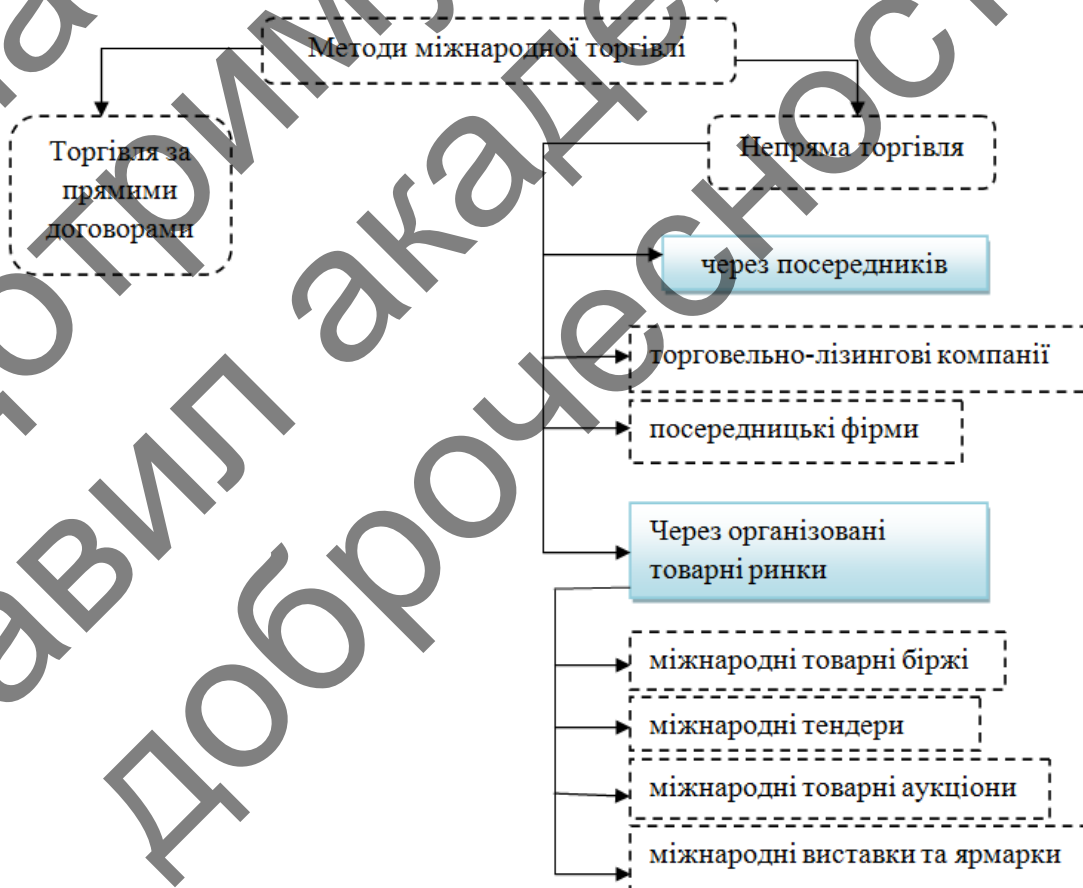


Рисунок 1.1. Систематизація методів організації міжнародного торгівельного бізнесу

Метод проведення торговельних операцій через посередників означає здійснення купівлі і продажу товарів і послуг через торговельно-посередницький механізм на основі укладання договору з торговим посередником, що являє собою виконання названим суб'єктом зобов'язань у зв'язку з реалізацією товару чи послуг продавця.

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

Узагальнююче вище назване, посередниками є особи і фірми, які сприяють здійсненню операцій купівлі – продажу, поставки, підяду на внутрішніх і зовнішніх ринках. Будь-яка посередницька діяльність ведеться підприємцями з метою отримання прибутку. Торговельний посередник – не благодійний фонд, а суб'єкт бізнес-діяльності, до якого зовнішнє оточення ставить певні вимоги. Попри те, що посередники отримують за свої послуги винагороду, їх залучення дає виробникам, продавцям і покупцям товарів і послуг беззаперечні переваги:

- зосередившись на роботі з певним набором товарів, посередники здатні за рахунок значних обсягів товарообігу зменшити витрати обігу на одиницю продукції;
- безперервно перебуваючи в ринковому середовищі, аналізуючи динаміку попиту та пропозиції на товари та послуги, посередники можуть передчасно орієнтувати виробників, в якому напрямку їм розвивати виробництво продукції та послуг, а отже здійснювати безперервний маркетинговий моніторинг ринку;

- посередники, діючи у визначеній сфері ринку і зосередившись на певному наборі товарів і послуг, скоріше, ніж самі постачальники, здатні відшукати товариства, зацікавлені у придбанні цієї продукції, забезпечивши цим прискорення оборотності виробничого і торгового капіталу;
- посередники вкладають у сферу обігу власний кошти, тобто авансують виробників товарів і послуг, утворюючи їм шлях для збільшення прибутку за рахунок економії виробничого капіталу;
- посередники підвищують конкурентоспроможність товарів та послуг за технічним рівнем і якістю, здійснюючи попередній продаж доробку товарів та їх технічне обслуговування в гарантійний та післягарантійний періоди;
- інколи посередники приймають на себе гарантії фінансового плану і виконання деяких зобов'язань сторін, зокрема платіжних, таким чином дають високий відсоток надійності товарного обміну: кооперації, лізингових, орендних операцій;
- за дорученням сторін, які об'єднуються, та інших учасників ринку посередники можуть сприяти в питанні організації транспортування вантажів, їх страхуванні чи розмитненні;
- посередники виконують деякі логістичні функції. Логістика є сферою розподілу товарів, яка пов'язана із забезпеченням руху товарів (як на виході – продаж продукції, так і на вході — закупівля необхідних ресурсів для підприємства). Логістичні завдання, зокрема під час продажу, вирішуються як самим підприємством-виробником, так і торговельними посередниками. Це стосується доставки продукції, її зберігання;
- торговельні посередники застосовують різноманітні заходи комунікаційного просування продукції компанії-виробника. Названі суб'єкти рекламують продукцію чи послуги, як у місцях продажу, так і поза ними, замовляють та реалізують різні PR акції.

Отже, у підсумку ми бачимо, що торговельні посередники створюють додатковий комунікаційний ефект щодо просування продукції [2 с.171].

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

У багатьох економічно розвинених країнах це правила закріплено на законодавчому рівні в сфері торгівлі стратегічно важливими і соціально значущими товарами, тобто, держава або встановлює граничні надбавки до цін виробництва та імпорту, або регулює граничні ціни, унеможливаючи тим самим існування зайвих посередницьких етапів, які просто хочуть заробити гроші на споживачах.

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

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

Права й обов'язки посередників визначаються в договорах з їхніми довірителями, замовниками.

З огляду на вказане посередників можна розділити на чотири групи:

- посередники, які не мають права підписувати угоди з третіми особами (агенти представники, брокери, маклери);
- посередники, які підписують угоди з третіми особами від свого імені, але за рахунок довірителя (комісіонери, консигнатори);
- посередники, які підписують угоди з третіми особами від імені і за рахунок довірителя (агенти-повірники, торгові агенти);

– посередники, які підписують угоди з третіми особами від свого імені і за свій рахунок (купці, дистриб'ютори, дилери) [1 с.16].

Доцільно звернути увагу на те, що для товариств чи фізичних осіб великою перевагою є робота з так званими «агентами». Такі агенти, не маючи права підписувати контракти від свого імені та довірителя, представляють тільки інтереси принципала. Обов'язками агента є: проводити маркетингові дослідження й інформувати довірителя про тенденції ринку; надавати інформацію про технічні вимоги до товарів, послуг та ціни на них. Крім того, інформувати принципала про потреби споживачів, про передбачувані розміщення замовлень. А також, формувати позитивний імідж для принципала і його товари чи послуги в ділових колах і здійснювати комунікаційно-ознайомлюючі заходи, що в результаті сприяє укладанню і реалізації договорів. Додатково агенти формують ділові контакти довірителю з імпортерами товарів чи послуг, з державними та іншими організаціями, від яких залежать рішення про розміщення замовлень.

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

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

- агенти виробників – представляють інтереси двох або кількох виробників товарів;
- повноважні агенти зі збуту (збутові агенти) – отримують право на збут та несуть відповідальність за маркетинг усієї продукції виробників; виконують функції відділу збуту фірми, але не входять до її інфраструктури, а взаємодіють на договірних умовах;

– агенти із закупівель – частіше за все займаються підбором необхідного товарного асортименту (наприклад, для невеликих роздрібних торговців).

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

1) брокери це посередники, які сприяють укладанню договорів, не беручи в них участі ні від свого імені ні за рахунок своїх коштів. Брокери відрізняються від агентів тим, що знаходять клієнтів, пропонуючи різні джерела надходження товарів чи послуг, вони не мають довгих відносин ні з виробниками, ні зі споживачами. Брокерська діяльність пов'язана зазвичай з визначеними товарами або операціями.

До функцій брокерів належить пошук покупців для великих партій товарів і клієнтів, які купують товари за низькими цінами у період, коли пропозиції значно перевищують попит. Вартість роботи брокерів переважно формується у вигляді відсотка від загального обсягу реалізації;

2) посередники, яких обертають продавці чи покупці для реалізації договору від їхнього імені та за їх дорученням називають «повіреними». Вони є виконавцями доручень своїх клієнтів, але враховуючи надані їм повноваження, вони можуть діяти й самостійно.

Повірені, зокрема, виконують такі доручення:

- інформують довірителя про вимоги до товару і умови торгівлі, а також визначають кон'юнктуру ринку;
- сприяють довірителю у продажі товару чи реалізують товари від його імені;
- утримують або орендують склади для скорочення термінів поставки товарів споживачам;
- здійснюють технічне обслуговування чи передпродажний сервіс;

3) комісіонери – це посередники, які реалізують продукцію виробників (комітентів) на комісійних засадах, тобто за кошти продавців, які є власниками

товарів до моменту їх реалізації. За послугами до комісіонерів звертаються зазвичай при продажу непродовольчих товарів чи сільськогосподарської продукції.

Комісіонер отримує від комітента (сторони, яка дає доручення на здійснення комерційної операції) товар у тимчасове фізичне володіння. Комітент формує ціну на товар. По закінченню реалізації продукції із зароблених коштів вилучають комісійні та витрати, пов'язані зі продажем, а залишкову суму передають комітенту.

Одним із різновидів комісіонерів є консигнатори. Ці посередники є власниками великих складських приміщень і зацікавлені у здійсненні активної збутової діяльності. На умовах консигнації реалізують товари масового попиту, а консигнатор здійснює платежі консигнанту (власнику товару до моменту реалізації) в міру реалізації товарів.

Існують деякі особливості укладання договору консигнації:

- попередньо визначають суму товарів, які одночасно зберігаються на консигнаційному складі і поповнюються в міру реалізації,
- строк консигнації, протягом якого ця сума повинна бути реалізована,
- календарні періоди здійснення платежів;

4) дистриб'ютори – товариства, які займаються збутом, а також здійснюють перепродаж товарів від мені фірм, представником якої вони є, але за свій рахунок. Особливістю дистриб'юторів є те, що вони мають більшу комерційну самостійність, самі відповідають за ризики, пов'язані з псуванням чи втратою товарів, неплатоспроможністю покупців тощо. Названі посередники зазвичай монопольне право на продаж товарів довірителя на визначеній території.

Для товариства, яке представляє дистриб'ютор, такі операції вигідні, зокрема можливістю вийти на нові ринки і забезпечують рекламу цьому товариству на таких ринках протягом кількох років, гарантують отримання платежів за товар відразу після його поставки;

5) фізичних або юридичних осіб, які працюють як незалежні посередники і здійснюють перепродаж товару від свого імені і за свій кошт називаються дилерами. Різниця між ціною купівлі та ціною продажу продукції складає прибуток дилера.

У своїй роботі дилери надають підприємствам-товаровиробникам інформацію про ринок товарів, надають послуги з реклами, проводять маркетингові дослідження, вирішують питання гарантії, ремонту та забезпечення запасними частинами проданої продукції [З с. 186-190].

Лева частка діяльності посередників зосереджена в банківській сфері. Якщо ми звернемо увагу на банківську діяльність, то побачимо, що у ринковій економіці виконують свою діяльність різного типу фінансові посередники, які співпрацюють на фінансовому ринку один з одним та із господарюючими суб'єктами. Робота названих посередників має значний вклад у переміщенні фінансів, вони акумулюють незначні, часто короткострокові заощадження багатьох власників, дають достатньо значні суми і на довгий термін тим, кому вони потрібні. Майже всі посередники що працюють у банківській сфері мають особисті якості, але одна властива для всіх: вони випускають власні зобов'язання. У цьому значенні ні брокери, ні дилери, ні навіть біржі не є фінансовими посередниками.

Основна характеристика цих посередників полягає в тому, що вони залучають кошти через відкриття чекових та ощадних, у тому числі й страхових, рахунків і застосовують їх для надання позик, придбання кредитних заставних і цінних паперів держави та корпорацій.

На рис. 1.2 розглянуто різновиди фінансових посередників, які поділяються на три великі групи: депозитні, контрактно-ощадні та інвестиційні.

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

Спочатку розглянемо зміст та визначення названих посередників депозитного типу:

1) комерційні банки є найпотужнішими установами депозитного типу. Пасиви комерційних банків формуються здебільшого з поточних вкладів та ощадних рахунків. Активи рівномірно розподілені між казначейськими зобов'язаннями, облігаціями, що випускаються місцевою владою, позиками бізнесу, заставними кредитами, кредитами для споживачів, резервами та готівкою.

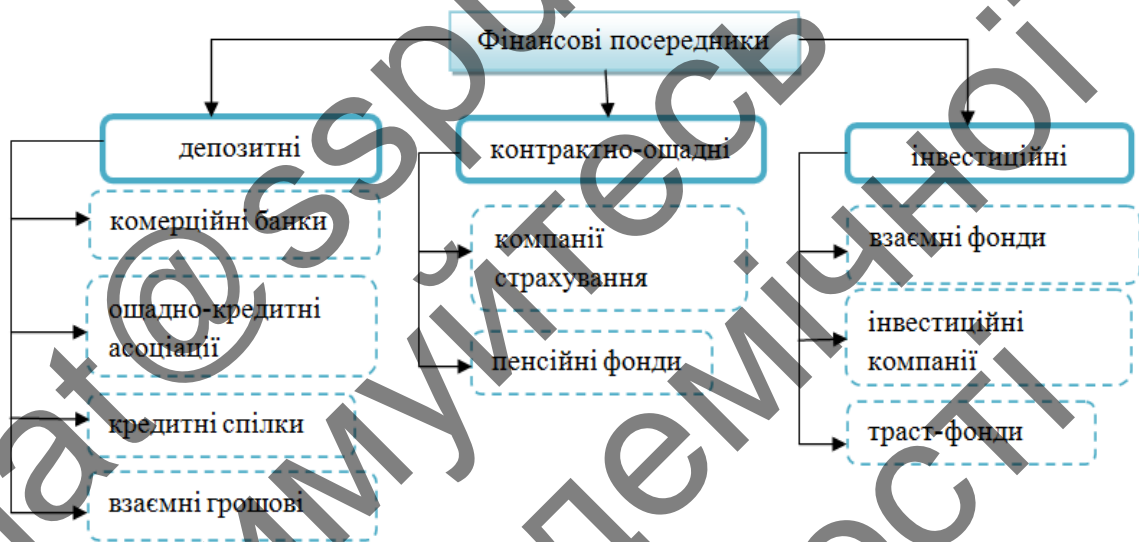


Рисунок 1.2. Види фінансових посередників та їх типи

У зв'язку із високою рухливістю пасивів активи комерційних банків мають високу ліквідність. Банки-члени резервної системи перебувають під контролем центрального банку. Разом з тим, банки, які не є членами резервної системи, також мають дотримуватися вимог щодо розмірів резервів;

2) спеціалізовані фінансові організації, що залучають кошти через відкриття ощадних рахунків і використовують їх для надання цільових заставних кредитів називаються ощадно-кредитними асоціаціями. За такою ж схемою працюють «взаємні ощадні банки». Різниця між ощадно-кредитними асоціаціями та взаємними ощадними банками полягає в тому, що останні призначені для дрібних вкладників. Як показує практика, ці банки встановлюють верхню межу вкладів, розраховуючи на їх стабільніший потік. Взаємні ощадні банки обмежують номенклатуру активів в основному

заставними кредитами, казначейськими зобов'язаннями і облігаціями корпорацій, які є дуже надійними.

Ощадно-кредитні асоціації і взаємні ощадні банки ще називають небанківські фінансові організації, тобто мається на увазі, що вони не є банками;

3) кредитні спілки – це ощадно-кредитні організації, які спрямовують свою діяльність на надання споживчих кредитів, зазвичай вони відносно невеликі. Названими організаціями керують вкладники і як правило на громадських засадах. Також такі спілки відкривають ощадні рахунки і надають позики своїм членам;

4) організації, що випускають акції, які, по суті, є вкладками з виплачуваням відсотком – це взаємні грошові фонди. Клієнти названих фондів виписують чеки на вказані вклади. Сума, яка вказується в чеку, і розмір вкладу повинні відповідати певним обмеженням. Такі організації, як взаємні грошові фонди, залучають кошти від своїх вкладників і використовують фонди на придбання дохідних цінних паперів (комерційних паперів, сертифікатів вкладів).

На відміну від перелічених фінансових установ та організацій вклади у взаємних грошових фондах не страхуються, але завдяки високій ліквідності активів є досить надійним засобом накопичування, що дає великі відсотки.

Наступним типом фінансових посередників є контрактно-ощадні до яких належать:

- компанії страхування життя і майна,
- різноманітні пенсійні фонди.

Вказані посередники залучають кошти на основі вкладів згідно з контрактами, які укладаються на тривалий час, між клієнтами і фінансовою організацією. Фінанси, що використовують, такі компанії вкладають у заставні кредити, облігації та акції корпорацій, казначейські зобов'язання.

Компанії страхування життя можуть дозволити собі мати низько-ліквідні, але дохідні активи. А от акції компанії страхування майна змушені мати більш

ліквідну структуру активів. Важливим є те, що джерелом прибутку названих компаній є не так перевищення суми вкладів над сумою виплат, як прибуток від вкладення залучених коштів у цінні папери.

До третього типу фінансових посередників - інвестиційного належать:

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

Ці організації реалізують механізм, який надає можливість відносно малопотужним інвесторам володіти диверсифікованим портфелем акцій.

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

1) взаємні фонди – це компанії, які отримують гроші за рахунок випуску акцій і продажу їх населенню. Отримані кошти взаємні фонди вкладають у придбання акцій корпорацій бізнесу, забезпечуючи з огляду на високий професіоналізм своїх працівників широку диверсифікацію активів компанії і низьку вартість обслуговування операцій.

Різниця між звичайними корпораціями та взаємними фондами полягає в тому, що останні скуповують випущені ними акції на вимогу власників. Тому їх акції за своєю сутністю є паями учасників, а самі вони називаються фондами. Орієнтація ділової активності взаємних фондів дуже різноманітна. Діяльність названих фондів полягає у зберіганні інвестицій, купуючи заставні заставних кредитів, орієнтуючись на високу прибутковість, збільшення капіталів;

2) інвестиційні компанії закритого типу дещо відрізняються від взаємних фондів. Різниця полягає у тому, що інвестиційні компанії випускають великий пакет акцій під час утворення компанії, а крім того, – набір боргових зобов'язань, так звані облигації. Залучені кошти названі компанії вкладають в акції корпорацій. У тому випадку, коли дохід від придбаних компанією акцій перевищує виплати за випущеними борговими зобов'язаннями (зобов'язаннями з фіксованим відсотком), то власники акцій компанії мають більший прибуток

на свої капітали. У зв'язку з цим, ці компанії схильні до ризику, ніж взаємні фонди;

3) створення траст-фондів відбувалось з метою управління за дорученням майном і цінними паперами окремих осіб або організацій. У зв'язку з тим, що довірителі інколи є недосвідченими в сфері фінансового бізнесу, вони укладають угоду з траст-компанією, якій доручають управляти своїми активами за життя довірителів і на користь спадкоємців після їхньої смерті.

Практика сьогодення показує, що траст-компанії управляють не тільки активами підприємців і неприбуткових організацій, а й цінними паперами корпорацій. Керують названими фондами - трастові відділи комерційних банків, що дає можливість банкам активно займатися не тільки кредитною, а й інвестиційною діяльністю [4].

Крім того, важливим аспектом є те, що на фінансовому ринку посередництво в основному досліджується за видами фінансових установ – суб'єкти банківської системи, небанківські фінансові та кредитні інститути, контрактні фінансові інститути і суб'єкти депозитарно-клірингової системи, які можна розглянути та ознайомитися у табл. 1.1.

На сьогоднішній день основними фінансовими посередниками на міжнародному фінансовому ринку є: транснаціональні банки (ТНБ); міжнародний валютний фонд (МВФ); Світовий банк; Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР); міжнародні фінансові конгломерати.

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

Транснаціональні банки – великі кредитно-фінансові установи з широкою мережею закордонних представництв, філій і відділень. Є основними посередниками в міжнародному русі позичкового капіталу. Контролюють валютні і кредитні операції на світовому ринку [6].

Фінансові посередники за видами установ

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

Характерним для діяльності названих банків є висока частка міжнародних операцій, багатий вибір та універсальність надаваних послуг, глобальний характер діяльності. В якості клієнтів для транснаціональних банків виступають транснаціональні корпорації, іноземні представництва і державні інститути, міжнародні організації.

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

Міжнародний валютний фонд (МВФ) (International Monetary Fund, IMF) - міжурядова організація, створена для регулювання валютно-кредитних відносин між державами і надання фінансової допомоги країнам-членам для

припинення валютних ускладнень, які виникають під час порушення рівноваги платіжних балансів [8].

МВФ разом із всіма численними міжнародними фінансовими організаціями, сприяє поліпшенню торгівлі між країнами, налагодженню матеріальних відносин, налаштовують курси валют, а в цілому - контролює всю мережу фінансових операцій. Фінансові внески, які роблять країни, що входять до складу МВФ складають його фінансову систему. Їх розмір залежать від рівня розвитку ринку і економіки цих держав. До керівного складу фонду входять представники від кожної країни, які щороку збираються для вирішення відповідних завдань і проблемних питань.

Світовий банк – є однією з найбільших у світі організацій, що надають допомогу з метою розвитку. Світовий банк складається із двох основних інституцій – Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) та Міжнародна асоціація розвитку (МАР) [9].

Головною ціллю Світового банку є заохочення інвестування країн-членів в інші країни, зокрема в такі, що розвиваються. Названий банк, користуючись механізмом надання кредитів МБРР, кредитує країни з середнім рівнем доходу по процентних ставках, відповідним рівню ринку для цих країн. Крім того, використовуючи організації МАР, Банк кредитує країни з низьким рівнем доходу за найвищими відсотковими ставками або без застосування відсотків.

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) – міжнародний фінансово-кредитний інститут, ціль якого є надає допомоги країнам від Центральної Європи до Центральної Азії для проведення ринкових реформ, активного інтегрування економік цих країн у міжнародні господарські зв'язки.

Одним із найбільших інвесторів у Східній Європі є ЄБРР. Однак, крім інвестування власних фінансів, Банк залучає великі обсяги прямих іноземних інвестицій. До того ж, названий банк проводить проектне фінансування банків, підприємств і компаній, працює з державними компаніями з метою підтримки процесів приватизації і структурної реорганізації [10].

На сьогоднішній день поєднання банківського і небанківського бізнесу в особливу організаційно-економічну форму являють собою міжнародні фінансові конгломерати.

Ідея фінансового конгломерату будується на ефективній координації фінансових потоків та більш ефективному використанні фінансових ресурсів.

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

1.2. Вплив системи посередницької діяльності на конкурентоспроможність банківської діяльності

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

З погляду Мірошниченко О.В. рівень конкурентоспроможність банку відображає успішність його функціонування в процесі набуття, утримання та розширення ринкових позицій, що передбачає здатність банківської установи забезпечувати відповідність власних послуг запитам споживачів та протистояти негативному впливу зовнішнього середовища [11].

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

- навички надавати пропозицію інновації і отримувати прибуток до того, як загострюється конкурентна боротьба;
- уміння перехоплювати ініціативу, відшукувати вже існуючі інновації й за рахунок якості, низьких операційних витрат, розвиненого маркетингу поглинати більшу частку ринку;

- здатність бути переможцем, можливість змушувати інших діяти за своїми правилами гри на даному ринку [12];
- можливість конкурувати на ринках деяких товарів і послуг, забезпечуючи комбінацію їх ціни і якості [13];
- майстерність витримувати конкуренцію й протистояти конкурентам [13];
- вправність до досягнення власних цілей організації в умовах протидії конкурентів і задоволення потреб споживачів через пропозицію на ринку товарів, кращих, ніж у конкурентів [14];
- можливість і динаміка пристосування до умов ринкової конкуренції [15];
- загальна характеристика, яка визначається рівнем і ступенем використання своїх конкурентних переваг і можливістю пристосуватися до умов зовнішнього й внутрішнього середовища, які постійно змінюються, зберігаючи при цьому в будь-який момент часу прибутковість [16];
- інтегральна рейтингова оцінка, яка припускає економічно найбільш доцільне й комплексне використання всіх видів потенціалів, кожний з яких має узагальнену числову оцінку [17];
- показник успішності діяльності банку в процесі набуття, утримання та розширення ринкових позицій, що передбачає здібність банківської установи гарантувати відповідність власних послуг запитам споживачів та протистояти поганому впливу зовнішнього середовища, а в загальному вигляді є ключовим показником у визначенні рівня ефективності діяльності банку [18];
- єдність "конкурентних позицій" та "конкурентного потенціалу", які формують "конкурентні переваги" банківської діяльності [19].

Отже, конкурентоспроможність банківської установи — це і можливість бачити перспективу, це перехід до оцінки банку за ринковою, справедливою вартістю. Тобто досягнення конкурентоспроможності — це перехід на кращі форми управління й функціонування, оцінки бізнесу банку та рівня його ризиків [20].

Підсумовуючи вищеназвані терміни, хочу виділити найважливіші, на мою думку, параметрами конкурентоспроможності банку – це репутація банку; величина статутного капіталу та активів; постійна клієнтура; асортимент і якість послуг; наявність відокремлених філіалів, її розташування і перспективи її розширення; реклама яка працює; високий рівень автоматизації; кваліфікація працівників, розумний менеджмент, накопичений досвід роботи; фінансовий стан банку; ціна послуг; розмір статутного та акціонерного капіталу; біографічні відомості керівного персоналу.

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

По-перше посередник робить моніторинг конкурентного середовища міжнародного ринку. Тобто, відбувається дослідження головних факторів зовнішнього ринку для визначення можливостей і загроз банківського підприємства, ступеня інтенсивності конкуренції на зовнішньому ринку, рівня так званого «вхідного бар'єру».

По-друге визначається, оцінка основних конкурентів на зовнішньому ринку. Суть цієї оцінювання полягає у визначенні основних ключових факторів успіху підприємства, та його конкурентних переваг, які забезпечать йому повноцінне функціонування і довгострокове випередження конкурентів на зовнішньому ринку.

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

Отже, виявлення засобів досягнення поставлених цілей є завданням посередника. Етапи реалізації стратегії управління міжнародної конкурентоспроможності підприємства складається з низки почергових завдань, втілення запланованих дій, формування, підтримування та розвитку ринкових чинників успіху, а також ключових навиків і конкурентних переваг.

І на останок посередник має оцінювати і контролювати реалізації стратегії управління конкурентоспроможністю на зовнішньому ринку. Він

відстежує отримані результати діяльності і порівнює їх з поставленими конкурентними стратегічними цілями. За допомогою цього визначаються основні відхилення і створюються коригуючі дії.

Головним і важливим у банківській діяльності є обрання правильної та вдалої стратегії конкуренції, яка в майбутньому відіграє важливу роль у системі стратегічного розвитку банку. У економіці сучасного світу практично усі галузі господарської діяльності відзначаються високим ступенем конкурентної боротьби між учасниками ринку. Ця боротьба є суворою і в кінцевому результаті на ринку залишаються лише найсильніші гравці, які зуміли вчасно і вдало скористатися власними конкурентними перевагами і завоювати ринок або його частку. На цьому рівні ринок характеризується великим ступенем мінливості і непередбачуваності, що ще більш робить складним процес проведення суб'єктами ринку успішної діяльності. З огляду на це для банків однією з найважливіших постає проблема формування дієвої стратегії конкуренції, яка б надала можливість їм спрямувати наявні ресурси у ті галузі діяльності, де вони мають переваги над конкурентами чи матимуть їх згодом. Беззаперечно, є ще достатньо зовнішніх і внутрішніх факторів, від яких залежатиме успішність діяльності банку, але вірне обрання напрямку подальшого розвитку значно підвищує можливість досягнення ним найважливіших цілей діяльності.

Стратегія оптимізації витрат є найбільш прийнятною стратегією конкуренції для банків. Вона поєднує у собі окремі фактори стратегій диференціації і абсолютного лідерства у витратах і передбачає відшукування банком оптимального співвідношення «диференціація/мінімізація витрат», яке б дозволило забезпечити досягнення поставлених перед банком мотивів з урахуванням наявних ресурсів.

Розглядаючи питання конкурентоспроможності банку неможливо обійти підбір методів оцінки конкурентоспроможності. Сучасна економічна література надає чималу кількість методів оцінювання конкурентоспроможності банку, які

різняються один від одного в залежності від підходів до розумінні об'єкта дослідження.

Найголовнішими підходами до оцінки конкурентоспроможності послуг є:

- диференціальний метод – проводиться з метою оцінювання впливу одиничного параметра, що визнається заздалегідь, на загальний рівень конкурентоспроможності банку;
- комплексний метод – відрізняється від попереднього використанням методики оцінювання впливу групи показників (кількох параметрів) на рівень конкурентоспроможності банківської установи;
- змішаний метод оцінювання – заснований на поєднанні двох попередніх методів, але пріоритетним для використання є комплексний метод, оскільки за його допомогою виявляються потенційні проблеми в процесі аналізу.

У світовій практиці широкі відомими є наступні методи оцінки конкурентоспроможності банку:

- 1) методика RATE – являє собою рейтингову оцінку банків і дозволяє визначати їх та виявляти найбільш конкурентоспроможний банк. Щодо методики CAMELS, то методика такого аналізу являє собою перевірку на відповідність стандартизованим вимогам до банків і є доволі ефективним методом. Разом з тим, він має недоліки, а саме: низький рівень формалізації, й сильну залежність від об'єктивності та компетенції аналітиків;
- 2) метод «інформаційного спостереження» – також формує рейтинг банків, тому що, виступає системою оцінки їх діяльності, яка заснована на агрегованих показниках і характеристиках. Цей метод надає змогу розподіляти банки за їх місцем серед інших кредитних інститутів;
- 3) метод банківського скорингу – передбачає побудову скорингових систем базуючись на показниках.

Підсумовуючи, ми бачимо, що, кожен із зазначених методів має свої переваги і недоліки. З огляду на це, для найбільш точних результатів доцільно

комбінувати декілька методик, які використовують у своїй практиці посередники на міжнародному ринку [20; 21].

Доцільно звернути увагу на вплив фінансового посередництва на банківську діяльність. Так, фінансові посередники відіграють важливу роль у переміщенні капіталів між учасниками фінансового ринку. Посередницькі фінансові установи, акумулюючи та об'єднуючи заощадження індивідуальних власників, мають унікальну можливість використовувати їх в інтересах всього суспільства країни шляхом інвестування фінансових ресурсів у різні галузі економіки у вигляді довгострокових кредитів, участі у капіталі інших суб'єктів господарювання, активній діяльності на ринку цінних паперів.

Проаналізувавши думки вчених Зимовецького В.В. та Зубика С.П., хочу виділити коротке визначення фінансового посередництва – це опосередкована професійна діяльність фінансових інститутів щодо ефективного акумулювання, розподілу фінансових ресурсів та їх управління шляхом надання фінансових послуг з метою формування стійких позицій розвитку фінансового ринку та забезпечення економічного зростання держави [22].

До фінансових установ належать банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг, а у випадках, прямо визначених законом, – інші послуги пов'язанні з наданням фінансових послуг.

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

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

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

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

Реалізація фінансовими посередниками основних завдань сприяє розвитку фондового, валютного, кредитного ринків, тобто фінансового ринку загалом, а також його інфраструктури. Фінансові посередники задовольняють попит і формують пропозицію на ліквідні фінансові активи на фінансовому ринку.

За видом професійної діяльності фінансових посередників поділяють на три групи: депозитарні установи; ощадні установи контрактного типу; інвестиційні посередники. Різні погляди щодо класифікації фінансових посередників зумовлені відсутністю єдиних загально визнаних критеріїв їх класифікації.

Беручи до уваги світовий досвід, фінансових посередників доцільно розподіляти за видом професійної діяльності на чотири групи, виділяючи окремо фінансові компанії, які переважно відносять до інвестиційних посередників, вказаних у табл. 1.2.

Участь фінансового посередництва має практичне значення при ефективному функціонуванні фінансового ринку. Функція фінансових посередників у розбудові сучасного фінансового ринку країни можна визначити як результат функціонування фінансових посередників на основі принципів організації їх діяльності.

Одними з головних принципів фінансового посередництва є:

- принцип повноти – означає цілісне і повне задоволення потреб споживачів фінансових послуг;
- принцип рівності – відображає недопущення дискримінації окремих учасників ринку щодо доступу до економічної інформації;

– принцип раціональної диверсифікації – передбачає об’єктивно допустимі межі універсалізації діяльності фінансових посередників; принцип покриття ризику – передбачає оптимальне співвідношення ризиків і дохідності.

Таблиця 1.2.

Класифікація фінансових посередників за видом професійної діяльності

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

Безпосередньо, саму систему фінансового посередництва представлено на рис. 1.3.

Узагальнюючи вище вказані принципи та подання, фактом є те, що посередницька діяльність та розвиток фінансового ринку залежать один від одного, у зв’язку з цим, фінансові інститути виступають ініціаторами надання фінансових послуг, формують їх пропозицію, створюють взаємовигідні зустрічі, цим самим задовольняють інтереси клієнтів, мають успішний простір

для обміну між продавцями і покупцями фінансових активів та продуктивно управляють залученим капіталом.



Рисунок. 1.3. Система фінансового посередництва

Узагальнюючи вище вказані принципи та подання, фактом є те, що посередницька діяльність та розвиток фінансового ринку залежать один від одного, у зв'язку з цим, фінансові інститути виступають ініціаторами надання фінансових послуг, формують їх пропозицію, створюють взаємовигідні зустрічі, цим самим задовольняють інтереси клієнтів, мають успішний простір для обміну між продавцями і покупцями фінансових активів та продуктивно управляють залученим капіталом.

1.3. Методичні підходи оцінки посередницької діяльності на міжнародному ринку

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

- дослідницька робота – збір інформації, необхідної для планування і покращання обміну, пошук замовника;
- стимулювання збуту – короткотермінові заходи, спрямовані на збудження швидкої реакції ринку у відповідь на продукцію фірми;
- встановлення контактів – налагодження і підтримання зв'язків з потенційними покупцями;
- пристосування товарів – підгонка товару під вимоги покупців. Це стосується таких видів діяльності як виробництво, сортування, монтаж, пакування;
- проведення переговорів – спроби узгодження цін та інших умов для подальшого акту передачі власності;
- організація товароруку – транспортування, страхування та складування товарів;
- фінансування торговельних операцій – пошук та використання коштів для покриття витрат діяльності з доставки товарів до споживачів;
- прийняття ризику – прийняття на себе відповідальності за доведення товарів до кінцевих споживачів, страхування товару;
- виконання перших п'яти функцій сприяє укладенню угод, а наступних трьох – виконанню уже укладених угод [24, с 179].

Отже, з вищевказаного вбачається, що коло діяльності посередницьких фірм досить широка. Разом з тим, деякі великі фірми виконують і виробничі операції, пов'язані, як правило, з обробкою товарів, що купуються й реалізуються. І кожний посередник має оплату своїх послуг.

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

1) допомагає в залученні капіталу для здійснення транспортних, страхових, збутових і сервісних операцій, що дає можливість експортеру економити власні кошти;

2) посередники неодноразово беруть на себе відповідальність та ризик по постачанню товару в країну експортера, та повної підготовки до збуту, сортування, упаковка;

3) посередники часто мають свої відділи збуту. Це можуть бути складські приміщення або роздрібні магазини, завдяки чому можна економити кошти експортерів при здійсненні збуту товарів;

4) посередники, як правило, мають широке коло інформації про умови ринку, можуть оперативніше орієнтуватися в зміні кон'юнктури, що дає їм пріоритет в успішній роботі на ринку в інтересах експортера;

5) посередники мають більш тісні зв'язки із споживачами, тому володіють більшими відомостями про їх вимоги до якості, конкурентоздатності, краще знають їх попит і можуть ініціативно реагувати на його зміни.

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

– окремі ринки збуту монополізовані і закриті для самостійного виходу виробників;

– підприємства і організації не мають юридичного права на проведення зовнішньоторгових операцій;

- замовник (компанія) не може самостійно проводити дослідження іноземних ринків, займатися пошуком партнерів, успішно розробляти умови контракту,
- для продажу на міжнародний ринок на біржі деякими товарами підприємства змушені використовувати посередників через те, що так склались міжнародні торгівельні звичаї.

Перейдемо до припущених помилок посередницької діяльності та вимог до посередника за якими орієнтується споживач. Недоліки, які здебільшого трапляються через втрату експортером безпосередніх контактів зі споживачами на зарубіжних ринках і в більшій залежності від сумлінності та підприємницької активності посередника. Посередник зобов'язаний мати можливість забезпечити необхідний рівень додаткового сервісу; майбутній партнер мусить мати належну матеріально-технічну базу – торговельні, представницькі, демонстраційні, складські приміщення та канали і засоби зв'язку; посередник в свою чергу повинен мати стабільний фінансовий стан, бездоганну ділову репутацію та готовність до довготривалого співробітництва; посередник не має права представляти на території компанії із якою має співпрацю іншу фірму або, яка виробляє аналогічний або конкуруючий товар.

Втім приведені негативні факти не лякають підприємства і це підтверджується на практиці світової торгівлі, що посередники використовуються постійно, тому що це вигідно покупцям і продавцям і вибір торгово-посередницької фірми залежить від виду виконуваних операцій, характеру ринку та рівню конкуренції.

Постійний досвід діяльності різних промислових й комерційних структур за кордоном показав, що кінцевий результат від використання посередників, які матеріалізують зв'язок виробника із споживачем товарів та послуг, важливіший, ніж створення виробником власної збутової мережі. Не випадково, що збутові структури таких корпорацій, як «Amazon», «Nestle», «Aramco», «Mitsubishi

Heavy Industries», «Berkshire Hathaway», «Alphabet» прямо або опосередковано спираються на сотні та тисячі різноманітних посередницьких фірм світу [25].

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

Посередницькі підприємства зосереджують свої зусилля насамперед на аналізі діяльності роздрібних точок, розподільних центрів та ефективності ланцюга постачання. До цього процесу активно залучаються співробітники для пошуку ефективних інноваційних рішень. Крім того, посередницькі підприємства повинні концентрувати свої зусилля на задоволенні потреб кінцевих споживачів та їх спільноти.

Гарний приклад можна проаналізувати з роботи українського посередницького підприємства «Омега». ПП «Омега» працює як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Варто навіть відмітити те, що близько 70% всієї продукції, яка реалізується підприємством, йде на експорт. Українські компанії співпрацюють із посередницькою компанією ПП «Омега» і мають можливість експортує металопродукцію за трьома географічними регіонами: країни СНД (Молдова, Білорусь); країни ЄС (Німеччина, Польща, Румунія); країни Близького Сходу та Південно-Східної Азії (Марокко, Туніс, Єгипет). Останнім часом країни даного регіону є найбільш перспективними

ринками збуту металу. В східно-африканських країнах майже відсутній розвиток металургійної галузі. Однак, не зважаючи на відсутність власного виробництва металу, обсяги споживання металу в цих країнах є доволі значними. Так, протягом 2018 року цими країнами було спожито 45,5 млн. т металу, що на 31% більше, ніж у 2017 році, а також, зважаючи на темпи приросту споживання, у 2020 році було спожито 73,3 млн. т металу. В структурі імпорту цих країн близько 60% припадає на металопродукцію. Тому для українських металургійних підприємств співпраця з ПП «Омега» є дуже вигідним для експорту металопродукції до країн Близького Сходу та Північної Африки [26].

Посередницька діяльність працює за рахунок спільної дії трьох важливих чинників: робочої сили, засобів праці й предметів праці. Використовуючи їх, суб'єкти посередницької діяльності продукують суспільно необхідний продукт - торговельно-виробничі послуги. Це означає, що, з одного боку, мають місце витрати живої й уречевленої праці, а з іншого – результати. Але зверніть увагу, що в посередницькій діяльності на першому місці буде інтелектуальна праця персоналу, яку поки що не можна доцільно оцінити і вирізнити із спільного результату діяльності підприємства. Саме цей чинник зменшує значущість торгівлі як основної сфери посередницької діяльності в процесі суспільного відтворення.

Ефективність посередницької діяльності відрізняється багатогранним визначенням і використанням для аналітичних оцінок і управлінських рішень. Тому важливо виділити окремі ознаками відповідних видів ефективності. Види ефективності посередницької діяльності зазвичай відрізняються за різноманітністю одержуваних результатів посередницької діяльності. І результат, так звані ефект, буває або економічним, або соціальним.

Економічний ефект представляє різні вартісні показники, що характеризують проміжні та фінальні результати діяльності посередників. До таких показників відносять обсяг реалізованої продукції, величину одержаного

прибутку, економію ресурсів, витрат, різницю між продажем і закупівельною ціною.

Соціальний ефект зводиться до скорочення тривалості робочого тижня, створення нових робочих місць, підвищення рівня зайнятості людей, поліпшення умов праці та побуту, стану довкілля, загальної безпеки життя, якості торговельного обслуговування, стабільності й постійної відновлюваності пропонованого асортименту товарів, запровадження сучасних методів продажу товарів, економії витрат часу на здійснення торговельного обслуговування. Етапи соціального ефекту мають особливе оцінювання, деякі з них не підлягають кількісному вимірюванню. Тому на ділі соціальний ефект вимірюється бальною системою, яка ґрунтується на оцінках окремих складників досвідченими експертами.

Локальний ефект означає конкретний результат торгово-господарської діяльності посередницької фірми.

Народногосподарський ефект представляє собою спільний ефект від діяльності у сферах обертання виробництва і споживання, або галузевий ефект, пов'язаний з позитивними наслідками діяльності суб'єктів посередницької діяльності [27].

В першу чергу вимірювання ефективності посередницької діяльності пов'язане з визначенням критерію і формуванням відповідної йому системи показників.

Критерій ефективності посередницької діяльності – це чітка та провірена практика, яка має якісну ознаку і суттєву міру пізнання суті ефективності. Правильно сформульований критерій повинен доцільно та повноцінно схарактеризувати суть ефективності як категорії й бути спільним для усіх ланок суспільного виробництва.

У повному вигляді критерій ефективності посередницької діяльності показує завжди робочий процес максимізації обсягу чистої продукції (національного доходу) стосовно витрат живої й уречевленої праці (персоналу,

основних фондів і оборотних коштів). Тим самим критерієм суб'єкту посередницької діяльності також може бути максимізація прибутку.

Для повноцінного формування системи показників ефективності посередницької діяльності потрібно дотримуватися одних принципів, які повинні використовуватися в кількісному вимірюванні ефективності будь-якої діяльності, таких як:

- забезпечення взаємозв'язку критерію і системи конкретних показників ефективності;
- відображення ефективності використання всіх видів застосовуваних ресурсів та витрат;
- можливість застосування показників ефективності в управлінні підприємством, прийнятті рішень та виконанні різних операцій;
- використання системи показників для виявлення резервів підвищення результативності всіх видів діяльності [28].

Із вище поданих принципів можна проаналізувати систему показників ефективності посередницької діяльності фірми:

- інтегральний показник ефективності посередницької діяльності дає загальну оцінку результативності суб'єкта посередницької діяльності за певний період (сукупних ресурсів);
- узагальнюючі показники вимірюють ефективність виконання окремих видів діяльності: функціональної (суто торговельної), господарської та соціальної;
- специфічні показники використовуються для розгорнутої оцінки рівня і динаміки ефективності окремих посередницьких операцій, витрат, потужностей, устаткування, видів матеріальних ресурсів. Ці показники є також результативними, оскільки визначаються співвідношенням ефекту до витрат чи ресурсів, що його забезпечують.

Перераховані вище показники доповнюють техніко-економічні, за допомогою яких можна деталізовано кількісно оцінити ефективність діяльності.

За вдяки таким показникам можна отримати кількісне уявлення про діяльність посередницької фірми.

Також використання інтегрального показника ефективності посередницької діяльності дає можливість порівнювати результативність роботи окремих фірм посередників. До його виміру застосовуються різноманітні підходи.

Академічно розуміння інтегрального показника буде повноцінним, якщо вимірювати його відношенням загального ефекту (економічного і соціального) до сукупних ресурсів, що використовувалися в процесі посередницької діяльності. Нажаль, не всі види ефективності ресурсів підлягає кількісному виміру та не завжди вартісні значення складових ефектів і ресурсів є зіставними між собою, таким чином виникає питання з визначенням спільного ефекту чи сукупних ресурсів. Проте тільки таке поняття інтегрального показника за своєю структурою є більш точним до суті критерію ефективності посередницької діяльності. І на практиці застосовується визначення інтегрального показника посередницької діяльності як похідної від значення узагальнюючих показників. Шляхом визначення узагальнюючих показників пропонується кількісна оцінка ефективності здійснення окремих видів діяльності посередницької фірми: функціональної, господарської та соціальної.

Науковець Войчак А.В провів аналіз роботи посередників на міжнародному ринку і пропонує наступну модель оцінювання показників діяльності посередників, яка включає три підходи.

По-перше, нарізне оцінювання діяльності, яке доцільно використовувати коли загальна кількість посередників дуже велика, а кількість контрольованих аспектів не перевищує трьох.

По-друге, оцінювання діяльності на основі неформального об'єднання контрольованих аспектів, коли різні оцінні показники об'єднуються за допомогою управлінського судження, що дозволяє дати загальну якісну оцінку діяльності члена каналу. Підхід простий і гнучкий, бо не вимагає формальних процедур для об'єднання окремих оцінних показників.

По-третє, оцінювання діяльності на основі формального об'єднання критеріїв, згідно якого визначають критерії і оцінні показники діяльності, їх питому вагу, оцінюють діяльність посередника і рейтинг різних її аспектів (наприклад, від 0 до 10), питому вагу кожного критерію множать на його рейтингову оцінку, визначають суму отриманих результатів, що і є індексом діяльності посередника.

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

Висновки до розділу 1

Сьогодення та практика економічно розвинутих країн свідчить, про те що у сфері товарного обігу існує значна кількість організацій і підприємств, які виконують функції посередників.

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

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

Зміст торгового посередництва необхідно аналізувати, з декількох аспектів.

По-перше, як підприємницьку діяльність юридичних або фізичних осіб із забезпечення комерційних операцій.

По-друге, як стадію обороту товарів та послуг. При цьому названі посередники здійснюють угоди, як від свого імені та і від імені та за рахунок замовника.

Іншими словами можна сказати, що посередники купують і продають товари й послуги, супроводжують угоди, здійснюють перевезення, знаходять клієнтів для замовників, і зрозуміло отримують винагороду за свою роботу. Посередницька діяльність займає велику частину на міжнародних та зовнішніх ринках і те, що названі суб'єкти є значущим елементом на ринку, видно з діяльності різних підприємств, організацій. Разом з тим, якщо проводити порівняння з такими країнами, як США, Японія, Швеція, Німеччина, то на частку посередників приходить 50% обороту товарів та послуг. В Україні така частка не велика, оскільки все ще низький професійний рівень посередників.

Сучасний економічний світ показує, те що кожне підприємство-посередник веде конкурентну боротьбу, спираючись на конкурентну стратегію. Конкурентна стратегія підприємства – це планування його адаптації до умов

конкуренції, що постійно міняється. Крім того, це стратегія, що покликана на покращення його довготривалої позиції на міжнародному ринку.

Головним і важливим у банківській діяльності є обрання правильної та вдалої стратегії конкуренції, яка в майбутньому відіграє важливу роль у системі стратегічного розвитку банку. У економіці сучасного світу практично усі галузі господарської діяльності відзначаються високим ступенем конкурентної боротьби між учасниками ринку. Ця боротьба є суворою і в кінцевому результаті на ринку залишаються лише найсильніші гравці, які зуміли вчасно і вдало скористатися власними конкурентними перевагами і завоювати ринок або його частку. На цьому рівні ринок характеризується великим ступенем мінливості і непередбачуваності, що ще більш робить складним процес проведення суб'єктами ринку успішної діяльності. З огляду на це для банків однією з найважливіших постає проблема формування дієвої стратегії конкуренції, яка б надала можливість їм спрямувати наявні ресурси у ті галузі діяльності, де вони мають переваги над конкурентами чи матимуть їх згодом. Беззаперечно, є ще достатньо зовнішніх і внутрішніх факторів, від яких залежатиме успішність діяльності банку, але вірне обрання напрямку подальшого розвитку значно підвищує можливість досягнення ним найважливіших цілей діяльності.

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

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ СТРУКТУР БАНКІВСЬКОЇ СФЕРИ

2.1. Оцінка діяльності основних фінансових посередників на міжнародному ринку

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

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

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

Дуже важливим є акцентувати увагу саме на роль та функції, які представляють фінансові посередники як інститути розвитку. Саме шляхом роботи та виконання своїх зобов'язань на ринку, здійснюється оцінка діяльності.

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

Також важливим є залишити рівновагу на ринку через координацію пропозицій і попиту на фінансові ресурси. Фінансові посередники можуть контролювати відносини між споживачами та постачальниками капіталу завдяки розумінню портфельного управління активами та розмірами роботи тих самих підприємств. У результаті, посередники виконують ефективний розподіл і перерозподіл ресурсів на первинному і вторинному ринку цінних паперів, а

попит і пропозиція за таких умов нормалізується у просторі та часі. Таким чином промислові компанії самі розуміють, що їм буде краще співпрацювати із фінансовими інститутами, які володіють значно більшими ресурсами, досвідом та можливістю залучати провідних фахівців.

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

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

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

В Україні фінансовими посередниками представлені банки та небанківські фінансово-кредитні установи. Можна спостерігати що на

різноманіття саме фінансового посередництва Україна має не великий список варіантів. Але таким чином є зрозумілим стан українського фінансового ринку. На даний момент банки являються найсильнішою і більш розвинутою діяльністю серед інших фінансових посередників, через слабкий розвиток фондового ринку.

Банківська система складається з Національного банку України, який займає провідне місце в регулюванні всієї економіки країни, та інших банків, які є основною складовою банківської системи держави і належать до особливої категорії ділових підприємств, котрі отримали назву фінансових посередників. Тому банки, як ФП мають пріоритети до залучення інвестиційних коштів для подальшого ефективного розподілу та їх використання. Через можливість банками збирати усі можливі ресурси, які у подальшому можуть гарантувати усі необхідні потреби, а саме у додаткових коштах, осіб або організацій, адже діяльність суб'єктів господарювання впливає на економічний стан країни. Банки своєю діяльністю допомагають компаніям у розвитку та вихід на ринок, цим самим покращуючи економічну стабільність України. В свою чергу, банки як фінансові посередники активно працюють на фінансовому ринку та перерозподіляють позичкові капітали, формують грошову позицію та мають право повноцінно впливати на економічне становище. Банки дають можливість суб'єктам ринку отримати різноманітний та великий діапазон послуг, що також впливає на загальні економічні процеси.

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

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

Також за статистичними даними сайту НБУ можна відслідкувати кількість діючих банків в Україні, станом на 1.03.2022 року – маємо 69 банків, з них 31 банк з іноземним капіталом. Динаміку цих показників за останні місяці наведено на графіку нижче (рис. 2.1). Бачимо, що останнім часом кількість діючих банків зменшується переважно за рахунок банків з вітчизняним капіталом.

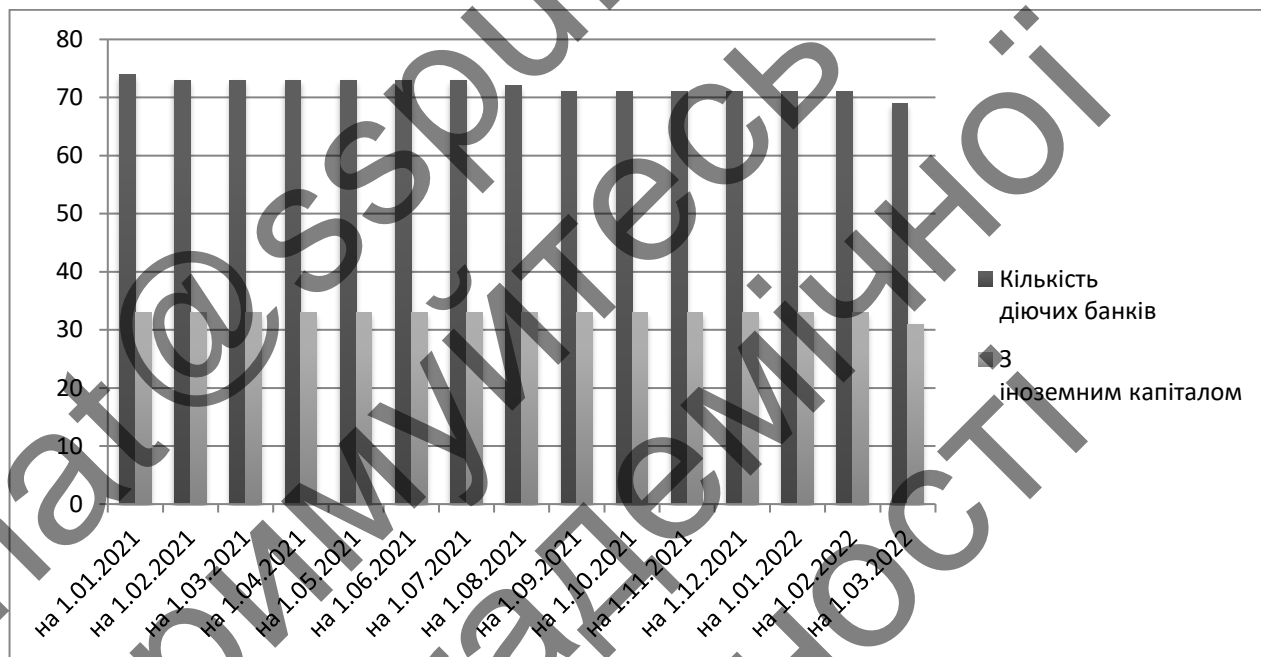


Рисунок. 2.1. Кількість комерційних банків в Україні з 2021 по 2022 рр.

[30]

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

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

Кредитні спілки мають вагомe значення для компаній, тому що в порівнянні із звичайними банками, вони пропонують саме вони низьку

мінімальну суму кредиту, гнучку систему погашення кредиту та необов'язковість кредитного забезпечення. За офіційною статистикою, станом на березень 2021 року в Україні було зареєстровано 323 кредитні спілки. Вони володіють доволі вагомим фінансовим ресурсом. Торік система кредитних спілок отримала нового регулятора в особі Національного банку, який вдосконалює правове поле для їхньої діяльності.

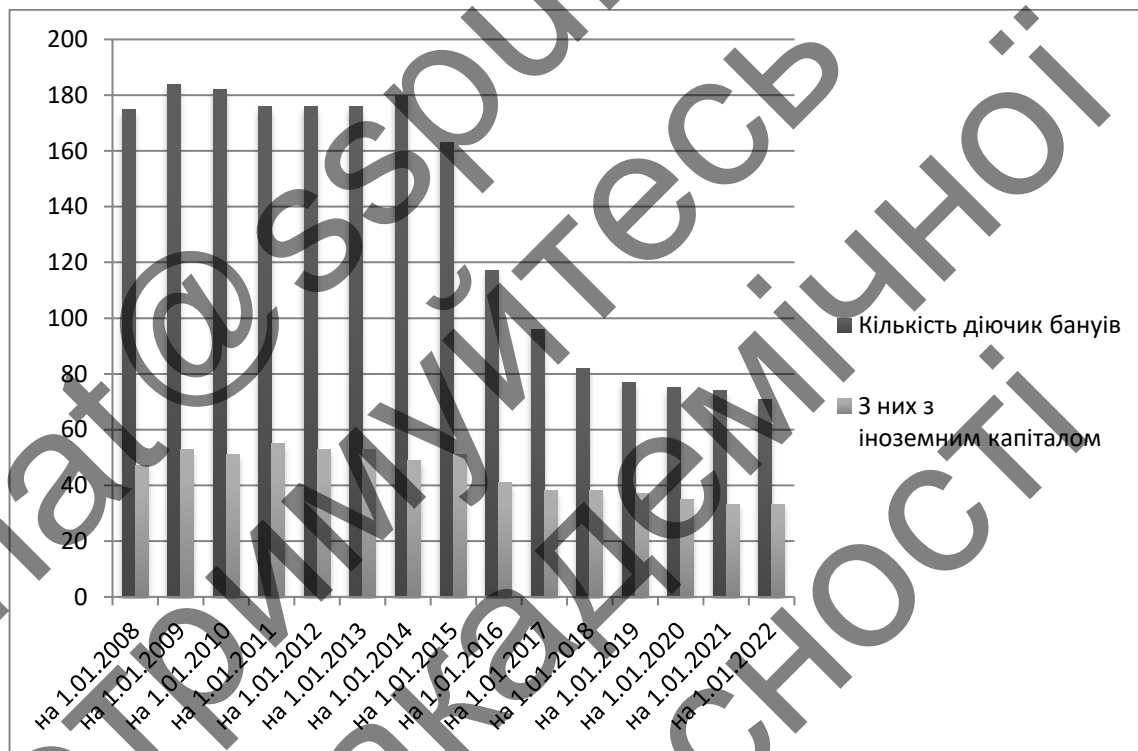


Рисунок. 2.2. Кількість комерційних банків в Україні з 2008 по 2022 рр.

[30]

Національний банк України надає рекомендації небанківським фінансовим установам щодо подання та оприлюднення звітності та іншої інформації регулятору під час дії воєнного стану. Попри воєнний стан, Національному банку важливо оперативного отримувати інформацію про фінансовий стан та показники діяльності ринку небанківських фінансових послуг. Це дасть змогу своєчасно реагувати на проблемні аспекти діяльності учасників ринку, змінюючи законодавство та нормативно-правові акти Національного банку[30].

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

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

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

Станом на 31.12.2021 року кількість комерційних банків США складає 2 129 банків, загальний розмір активів який становить 21 578 978 дол. США (з них 19 736 517 дол. Припадає на США). Виділяється «велика четвірка» банків з активами понад трильйон доларів, у сумі на них припадає \$7,357 трлн активів (43,5% від активів усіх банків США). За часткою зарубіжних активів лідирує Citigroup (41%). Також значна частка зарубіжних активів The Bank of New York Mellon (37%), State Street Corporation (35%), Northern Trust (33%), American Express (33%), JPMorgan Chase (23%), у інших цей показник не перевищує 10%. Хоча з п'яти найбільших у світі банків за розміром активів лише один із США (решта КНР на чолі з ICBC), США залишаються найважливішим фінансовим центром [31].

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

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

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

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

За результатами дослідження голови інвестиційного фонду Fidelity Пітера Лінча, середньорічна дохідність американських акцій протягом 30 років (з 1965 р. до 1995 р.) склала 11,2%. І це з урахуванням того, що цінні папери в США мають практично абсолютну ліквідність: їх можна у будь-який момент конвертувати у гроші. Аналізуючи такі показники, можна затверджувати, що довіра громадян США та світу має дуже високий рівень довіри до фондового ринку.

Наприкінці 90-х зростання капіталу у Штатах значно прискорилося. Причина – широке впровадження інновацій та цифрова трансформація економіки. Добробут американських домогосподарств за останні 20 років зріс із

\$117,9 трлн до \$399,2 трлн. Якщо простіше, то статки простих американців із 2000 року й до 2020-го зросли на 238,6%. Це на 6,3% щорічно. До речі, показник наближається до темпів зростання S&P500 за цей період: 5,94% з урахуванням інфляції (8,8% без урахування інфляції) [33].

У середі населення США найвигіднішою та популярною є культура інвестування заощаджень. Зазвичай головний напрям для довгострокових інвестицій являються акції (табл. 2.1). Якщо ж об'єднати групи «Акції» та «Облігації», то вийде, що американці інвестують у фондовий ринок майже третину своїх грошових збережень.

Таблиця 2.1.

Структура довгострокових інвестицій домогосподарств
у США [33]

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

Якщо розглядати європейський ринок, то проаналізувавши Європейську систему обліку ESA 2012, яка розділяє фінансових посередників на три сектори: валютно-фінансові установи, страхові та пенсійні фонди та окремо фінансові корпорації. У даному випадку діяльність валютно-фінансових установив залежить у залученні депозитів, які вилучають у суб'єктів фінансової системи. Також ця установа зацікавлена у наданні кредитів, інвестуванні отриманих коштів у цінні папери.

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

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

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

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

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

За підрахунками спеціалізованого шведського порталу Finanso.se, у Європі з часів фінансової кризи 2008 року закрилося 2562 банків – таким чином їхня кількість скоротилася майже на 30%, до 5441 (-140 одиниць) банків станом на січень 2020 року (рис. 2.3). Дані за 2020 рік показали, що після фінансової кризи зникла кожна четверта кредитна організація. Все це відображає зростання онлайн-послуг і мобільного банкінгу в країнах ЄС.

У 2019 році спад був на 2,7% менше, ніж останніми роками, і виявився найбільш помітним у Німеччині, Італії, Австрії та Ірландії. Проте у доповіді Finanso.se також повідомляється, що найбільше банків нині в Німеччині – 1531. На другому місці з великим відривом йде Польща – 627 банків, на третьому – Австрія, 522 банки. Найменше банків з усіх країн ЄС присутні у Болгарії – 25, Хорватії – 24 – та Словенії – 17 (рис. 2.4).

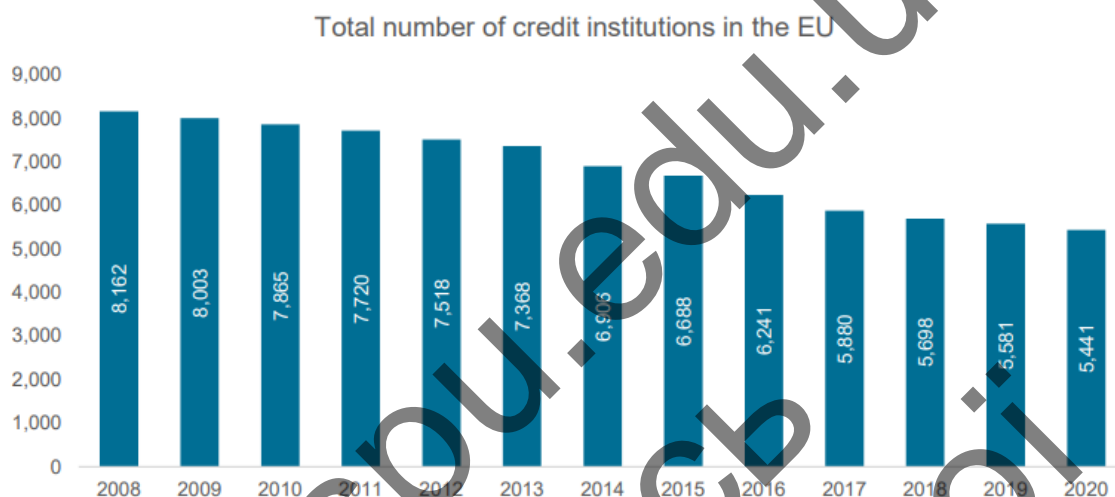


Рисунок. 2.3. Загальна кількість кредитних установ в ЄС [35]

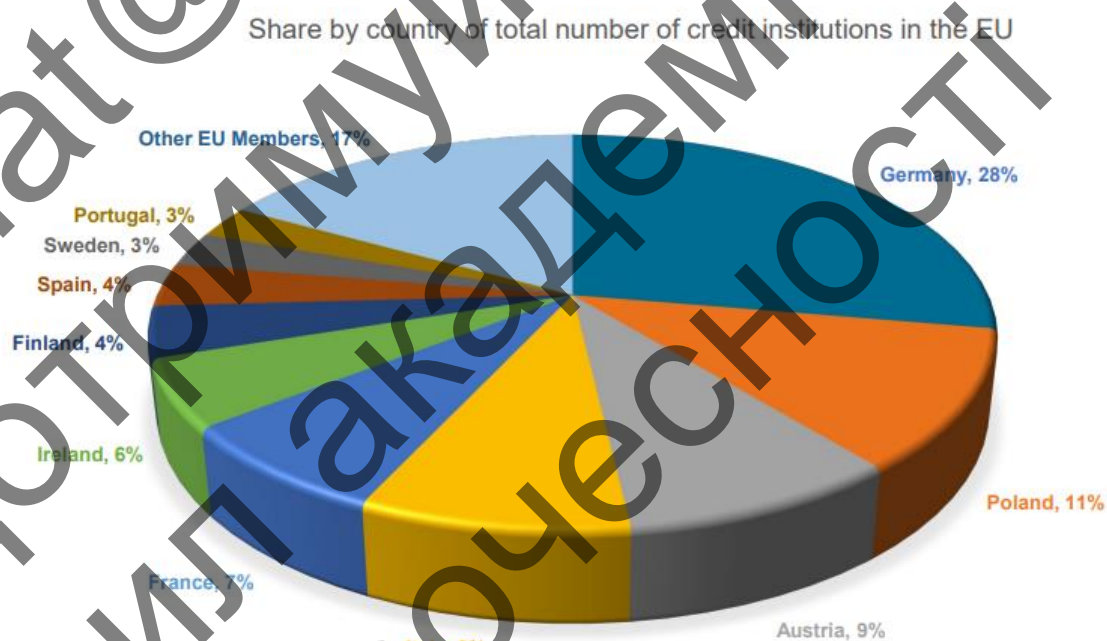


Рисунок 2.4. Частка за країнами від загальної кількості кредитних установ у ЄС [35]

Країни, які зазнали найбільшого скорочення в абсолютних показниках у 2020 році, були Австрія (-29) і Німеччина (-25), яка продовжує лідирувати другий рік поспіль, за нею йдуть Фінляндія (-15), Італія (-15) і Ірландія (-13). Люксембург (+2), Данія (+2) і Франція (+1) були єдиними країнами, де кількість кредитних організацій у 2020 році зросли, хоча й з мінімальними показниками.

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

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

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

2.2. Розроблення конкурентної стратегії ПриватБанку під час війни

За час повномасштабного вторгнення РФ державний український ПриватБанк став фінансовою опорою для бізнесу та видав найбільший обсяг кредитів за програмою «5-7-9%» та за програмою державних портфельних гарантій. За даними Мінфіну, з виданих 113 млрд. грн. за програмою «5-7-9%» у ПриватБанка – 38,3 млрд. грн. Якщо поррахувати в кількості клієнтів, то більше половини підписаних договорів (27 634) – також за найбільшим державним банком.

Як ПриватБанк зміг забезпечити такий великий обсяг кредитування малого бізнесу? По-перше, це візія майбутнього розвитку, яка є основою стратегії банку і за якою ПриватБанк – це банк-лідер для ритейлу та малого і середнього бізнесу. Він є першими в обслуговуванні МСБ, і одним із головних завдань ще три роки тому стала зміна роботи в частині кредитування. Тому ПриватБанк почав перебудовувати структуру банку, для того щоб краще розуміти мікро- та малий бізнес, тих самих ФОПів та невеличкі підприємства. ПриватБанк був організаційно готовий до початку війни до того, щоб розвивати програми кредитування і підтримувати бізнес у той час, коли йому було важко.

Бути банком українських підприємців – це відповідальність. Це примушує зважати не тільки на такий фактор, як прибуток фінустанови, але й мати відповідальність перед економікою, перед суспільством за ті можливості, які виникають за умови активної роботи банку. Тому ще до війни ПриватБанк поставив за мету стати головним провайдером фінансування для великої кількості українських підприємців.

Не менш важливим фактором під час війни стала державна підтримка. Для кредитування були значно оптимізовані програми «5-7-9%» та «державних портфельних гарантій». Це дало змогу здешевити кредити для позичальників. У період невизначеності таке фінансування зазвичай дорожчає. Державні гарантії дали банкам додаткові інструменти для зменшення ризиків. Таким чином, банк наростив кредитування минулого року на 60%, що є нетиповим для банківської сфери і тим більше під час війни.

Третій чинник – це ліквідність, проблем з якою у ПриватБанка немає. Багатьом банкам було важко ухвалювати рішення з кредитування, брати на себе додаткові ризики в країні, де ведуться бойові дії. У деяких фінустановах були складнощі з ліквідністю або з вартістю грошей, які вони залучають і можуть спрямовувати на кредитування. Під час війни ПриватБанк має тільки приріст коштів у вигляді депозитів та залишків на рахунках. І це стало головним джерелом нарощення кредитування бізнесу.

Які сегменти МСБ зараз найбільше кредитує ПриватБанк?

По-перше, банк профінансував 35% усієї посівної кампанії 2022 року. Першим сегментом для кредитування після початку війни стали аграрії, які потребували кошти на весняну посівну кампанію. ПриватБанк розглядав запити фермерів із землею від 20 га і до 10 000 га. З перших днів вторгнення працівники працювали вечорами, ночами та на вихідних, були постійно на зв'язку з урядом, Фондом розвитку підприємництва, щоб уже 17 березня 2022 року запуснути кредитування за абсолютно новою програмою. ПриватБанк піднявся одразу на 4–5 сходинок і зараз є третім банком в Україні, який фінансує агробізнес. Доля агрокредитів зараз майже 48%, і слід тримати цей фокус, бо зрозуміло, що таке кредитування є зараз важливим. Також розвивається кредитування підприємців напрямку food value chain. Це цілий комплекс галузей, пов'язаних із вирощуванням, виробництвом їжі, переробкою сировини, упаковкою, доставкою, логістикою та транспортуванням.

Інші напрямки – це FMCG, медицина (виробництво і медичний ритейл). Наприклад, був великий запит на кредити від аптек. Важливі для ПриватБанка напрямки кредитування – це паливний комплекс та логістика. Без пального аграрії не можуть ні посіяти, ні зібрати. Розглядаємо і фінансуємо проекти, пов'язані з оновленням або придбанням нових транспортних засобів і навіть залізничних вагонів. Під час війни ПриватБанк став лідером цього сегменту, витіснивши деякі фінустанови й лізингові компанії. Також для країни важливе відновлення, і тому є кредитування дорожньої та будівельної техніки, сільгосптехніки та обладнання. Для якісного стрибка економіки України потрібне фінансування модернізації виробництва та обладнання, і ми прогнозуємо, що такі потреби можуть зрости в рази.

Як змінився портрет підприємця, який хоче отримати кредит під час війни?

Війна змінила всіх. Спостерігається і зростання довіри до фінансового сектору, і зміну культури відповідального ставлення до повернення кредитів.

Можна побачити таку зміну поведінки – позичальники стали більш відповідальними. Україна пережила кілька фінансових криз, і тоді банки могли

мати до 50% неповернень. За ці майже півтора роки війни частка непрацюючих кредитів (NPL) серед малого та середнього бізнесу зараз складає близько 5%. Лівовою часткою зростання є кредити, які були видані до війни на територіях, які поки що окуповані або де йдуть активні бойові дії. А на інших територіях, навіть попри війну, якість кредитних портфелів МСБ така сама, як раніше, на рівні 1–1,5% проблемності. Це є феноменом сьогоденної України, і цьому дивуються іноземні партнери, такі як ЄБРР, IFC, Європейський інвестиційний банк, DFC, з якими ведеться діалог про розширення їхніх міжнародних програм підтримки на український бізнес через ПриватБанк. Це все є частиною спільної перемоги і зміною свідомості українців в бік європейського бачення.

Також бізнес чітко доносить банку, що треба краще розуміти його потреби, та хоче отримати такі суми кредитів, що дадуть можливість робити якісні зміни. Якщо до війни, в 2021 році, для сегменту мікро- і малого бізнесу середня сума кредиту була 400 000 грн, то минулого року для типового клієнта сума зросла до 1,4–1,6 млн грн, а для агроклієнтів – до 2,6 млн грн.

Як змінювалися процеси, щоб пришвидшити видачу кредитів для МСБ?

Змінювалися процеси, щоб давати клієнту те, що йому потрібно, а не лише те, що банк може: будувалися нові ризик-моделі, робилися пілотні проекти, відкалібрувалися системи прийняття рішень, що дало можливість давати більше клієнту при тому самому рівні ризику. ПриватБанк активно працює над тим, щоб якомога більше позичальників мали можливість отримувати кредити в автоматичному режимі. Ручний режим розгляду може тривати кілька тижнів залежно від суми кредиту, а ми хочемо, щоб клієнт міг отримувати рішення про надання чи ненадання кредиту вже за 10–20 хвилин. Ідеальна картина, коли ви можете зайти до «Приват24 для бізнесу» у себе в телефоні, верифікуватись як клієнт, подати заявку, наприклад на кредит 1 млн грн для обігових потреб, якщо ви швидко отримуєте від банку «так», то автоматично формується кредитний договір, і після підписання електронним

цифровим підписом ПриватБанка гроші попадають на рахунок. Для більш стандартизованих продуктів ми вже в деяких випадках досягли такої швидкості.

Як змінилися під час війни вимоги до видачі кредитів?

Звичайно, для банку важливо оцінити проєкт, і видавати гроші тільки там, де є впевненість, що кредит буде повернений. Аналізується і сам позичальник: від особистих транзакцій, історії ведення транзакцій бізнесу, географії, виду діяльності, наявності основних засобів, навіть платежів мобільним операторам. Коли відновилося повністю кредитування, банк не погіршував умови, жодні фінансові коефіцієнти чи вимоги не робилися більш жорсткими. Стали залучати державні портфельні гарантії. Це важливо для тих бізнесів, які були зруйновані, їх треба відновлювати, або які розташовані на деокупованих територіях чи в зонах військових дій. Там, звісно, більший економічний ризик, на жаль, висока вірогідність пошкоджень.

Як ПриватБанк вирішує питання щодо реструктуризації кредитів з тими підприємцями, які хочуть сплачувати, але не можуть?

Усі клієнти ПриватБанка, які цього потребували, отримали пропозиції з реструктуризації. На початку війни затвердили кредитні канікули на три місяці, бо ніхто не розумів, що далі буде відбуватися. Потім влітку 2022 року розробилися декілька програм реструктуризації кредитів, розподілили їх за типами проблем, від легких до серйозних, і кожному клієнту запропонували власний графік погашення. Ті 5% непрацюючого портфелю показують, що на окупованих територіях більша частина бізнесів фізично не може виконувати зобов'язання, тому ми чекаємо на перемогу. Коли завершиться війна або будуть деокуповані території, банк вийде на зв'язок із цими позичальниками і обговоримо варіанти подальшого розвитку відносин із банком. Банк планує розробити спеціальні програми, в тому числі з державною підтримкою, спрямовані на допомогу таким клієнтам для їхнього відновлення.

Що буде з бізнесами в Херсонській області після вибуху дамби?

За даними аналітиків, у цілому кількість постраждалих підприємців зараз не дуже висока, тому що після деокупації цих територій, на жаль, життя

повною мірою туди не встигло повернутися, і частка таких бізнесів менше 1% в масштабах України. Саме тому кожен кейс важливий, це дуже боляче й серйозно. Є найбільший вплив на аграрний сектор. Команда ПриватБанка аналізувала Правобережжя Херсонської області, Миколаївщину, хоча, зрозуміло, що, можливо, частина Дніпропетровської області також постраждає через середньострокові ефекти посухи і нестачу води для зрошування. Банк не можемо оцінити наслідки катастрофи на окупованих територіях. З усіх позичальників на цих територіях дві третини – це аграрний сектор. Зрозуміло, що в ПриватБанка для них за першою потреби також буде програма реструктуризації, щоб вони мали можливість продовжити працювати доти, доки зможуть повернути кредит.

Чи розглядалася ви можливість кредитування українців, які виїхали за кордон і думають про відкриття бізнесу в Європі, можливо, купівлі франшизи?

ПриватБанк відкритий для будь-яких проєктів, але він сфокусований на підприємцях в Україні: це невеличкі виробництва, сфера послуг, кав'ярні, ресторанчики, готелі, і не завжди вони зорієнтовані саме на експорт. Зараз вивчається потреби українців за кордоном і розглядається їх через призму потреб як приватних, так і бізнес-клієнтів. Сьогодні світ близький через диджитальність. Якщо банк використовує цифрові технології в Україні, наприклад додаток ПриватКамеру, якою можна знімати відео свого бізнесу чи заставного майна, ставити геолокаційну мітку, підписувати електронним підписом документи й отримувати кредит, то чому не можна багато з цих цифрових технологій використовувати для роботи з клієнтами банку за кордоном? Відомо, скільки й де українці знаходяться за активністю транзакцій. Але поки що це питання вивчається. Бо просто прийняти рішення про відкриття відділення ПриватБанка мало, треба розуміти для чого і для кого.

Висновки до розділу 2

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

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

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

Національний банк України надає рекомендації небанківським фінансовим установам щодо подання та оприлюднення звітності та іншої інформації регулятору під час дії воєнного стану. Попри воєнний стан, Національному банку важливо оперативно отримувати інформацію про фінансовий стан та показники діяльності ринку небанківських фінансових послуг. Це дасть змогу своєчасно реагувати на проблемні аспекти діяльності учасників ринку, змінюючи законодавство та нормативно-правові акти Національного банку.

За час повномасштабного вторгнення РФ державний український ПриватБанк став фінансовою опорою для бізнесу та видав найбільший обсяг

кредитів за програмою «5-7-9%» та за програмою державних портфельних гарантій. За даними Мінфіну, з виданих 113 млрд. грн за програмою «5-7-9%» у ПриватБанка – 38,3 млрд. грн. Якщо порахувати в кількості клієнтів, то більше половини підписаних договорів (27 634) – також за найбільшим державним банком.

Як ПриватБанк зміг забезпечити такий великий обсяг кредитування малого бізнесу? По-перше, це візія майбутнього розвитку, яка є основою стратегії банку і за якою ПриватБанк – це банк-лідер для ритейлу та малого і середнього бізнесу. Він є першим в обслуговуванні МСБ, і одним із головних завдань ще три роки тому стала зміна роботи в частині кредитування. Тому ПриватБанк почав перебудовувати структуру банку, для того щоб краще розуміти мікро- та малий бізнес, тих самих ФОПів та невеличкі підприємства. ПриватБанк був організаційно готовий до початку війни до того, щоб розвивати програми кредитування і підтримувати бізнес у той час, коли йому було важко.

РОЗДІЛ 3.

ФІНАНСОВО-БАНКІВСЬКА СИСТЕМА КИТАЮ

У період з 1950 по 1978 р. банківська система Китаю була представлена єдиним банком — Народним банком Китаю (НБК), який безпосередньо підпорядковувався Міністерству фінансів і був позбавлений будь-яких повноважень щодо проведення самостійної грошово-кредитної політики. По суті, НБК був великим розрахунково-касовим центром, через який здійснювали усі розрахунки. За умов адміністративно-командної системи управління економікою такий статус банку повністю відповідав вимогам того часу: усі підприємства знаходились в державній власності та були позбавлені права на здійснення самостійної господарської діяльності. Міністерство фінансів затверджувало щорічний кредитний план, відповідно до якого відбувався розподіл фінансових ресурсів через НБК.

Починаючи з кінця 1970-х рр. банківська система КНР зазнавала поступових змін, і вже в 1980-х рр. функціонувало два рівні цієї фінансової системи — Народний банк Китаю та комерційні банки. Така відмова від однорівневої банківської системи наділила НБК низкою нових повноважень, таких як регулювання грошової маси, управління обмінним курсом і валютними резервами. Водночас НБК став основним інструментом для фінансування державних компаній, які раніше уряд фінансував безпосередньо з бюджету.

У табл. 3.1 охарактеризовано новітні етапи становлення та розвитку банківської системи КНР.

За понад 30 років економічних реформ банківська система Китаю зазнала суттєвих змін. Із централізованої та відсталої вона перетворилася на потужну розвинену та достатньо диверсифіковану банківську систему (рис. 3.1).

Кожна група банківських установ Китаю виконує певні функції. Так, перед Державними комерційними банками поставлено вкрай важливе завдання — фінансова підтримка процесу реформ в Китаї.

Етапи розвитку новітньої банківської системи КНР

Період дії	Коротка характеристика
1 етап (1980-1990 рр. XX ст.)	З початку 1980-х років КНР вступила у фазу швидкого економічного зростання, що супроводжувалося посиленням її позицій у світовій економіці. У межах економічних реформ Держрада Китаю ухвалила рішення закріпити за НБК функції центрального банку країни, а функції комерційних банків виконували чотири незалежні (проте державні) комерційні банки (так звана «велика четвірка»): Банк Китаю (Bank of China (BOC)), Будівельний банк Китаю (China Construction Bank (CCB)) (у вересні 2004 р. – став акціонерним комерційним), Сільськогосподарський банк Китаю (Agricultural Bank of China (ABC)), Промисловий та комерційний банк Китаю (ICBC) (Industrial and Commercial Bank of China (ICBC))
2 етап (1990-2000 рр. XX ст.)	На цьому етапі відмінено державні «кредитні плани», зменшено державне втручання у розподіл кредитних ресурсів, часткове дерегулювання процесу допуску в галузь (створення нових банків), часткове дерегулювання процентних ставок і поступове посилення вимог щодо звітності та норм пруденційного нагляду. У 1995 р. було ухвалено закони «Про центральний банк» та «Про комерційні банки». Ухвалення цих законів, по суті, завершило процес перетворення Народного банку Китаю у справжній центральний банк, який є підзвітним лише Держраді КНР, і ознаменувало повний перехід до дворівневої банківської системи. Для виконання цільових завдань уряду було створено три спеціалізовані політичні банки (банки розвитку). Банки розвитку, за задумом, повинні були узяти на себе проекти, які раніше фінансували банки Великої четвірки (Державний банк розвитку Китаю, Імпортно-експортний банк Китаю, Банк Китаю із розвитку сільського господарства)
3 етап (2000-і рр. і дотепер)	У державі швидко почали створюватися все нові акціонерні комерційні банки (Транспортний банк, Промисловий банк СІПІС, Банк Гуанда, Китайська банківська корпорація Міншєн, Торговий Банк Китаю, Шанхайський банк розвитку Пудун, Шеньчженський банк розвитку тощо). У створенні цих банків помітну роль відігравали місцеві органи влади, що було пов'язане з проблемами фінансування проектів місцевого значення після отримання незалежності державними комерційними банками. У 2003 р., після вступу Китаю до Світової організації торгівлі, частину наглядових функцій НБК було передано новоствореній Комісії з регулювання банківської діяльності. Разом з тим, відкриття банківського сектору іноземному капіталу дозволило залучити в банківський сектор країни найбільші світові банківські установи (Citigroup, ING Group, Goldman Sachs, Bank of America, UBC, Royal Bank of Scotland тощо)

Банки розвитку – це спеціалізовані банки, що з'явилися як один із заходів щодо прискорення комерціалізації державних комерційних банків і сьогодні видають грошові кошти для підтримання державної економічної політики. Діючи на принципах планового управління, беззбитковості та цільового акумулювання і використання коштів, вони не ставлять своєю метою рентабельність.

Наприклад, Державний банк розвитку Китаю переважно кредитує затвержені державою програми у сфері виробництва, Імпортно-експортний банк Китаю кредитує експорт великого обладнання, а також виробів машинобудування та електроніки, а Банк Китаю із розвитку сільського господарства в основному здійснює фінансові операції, пов'язані із

проведенням державної сільськогосподарської політики (розпоряджається бюджетними коштами, що спрямовують на підтримку аграрного сектору)

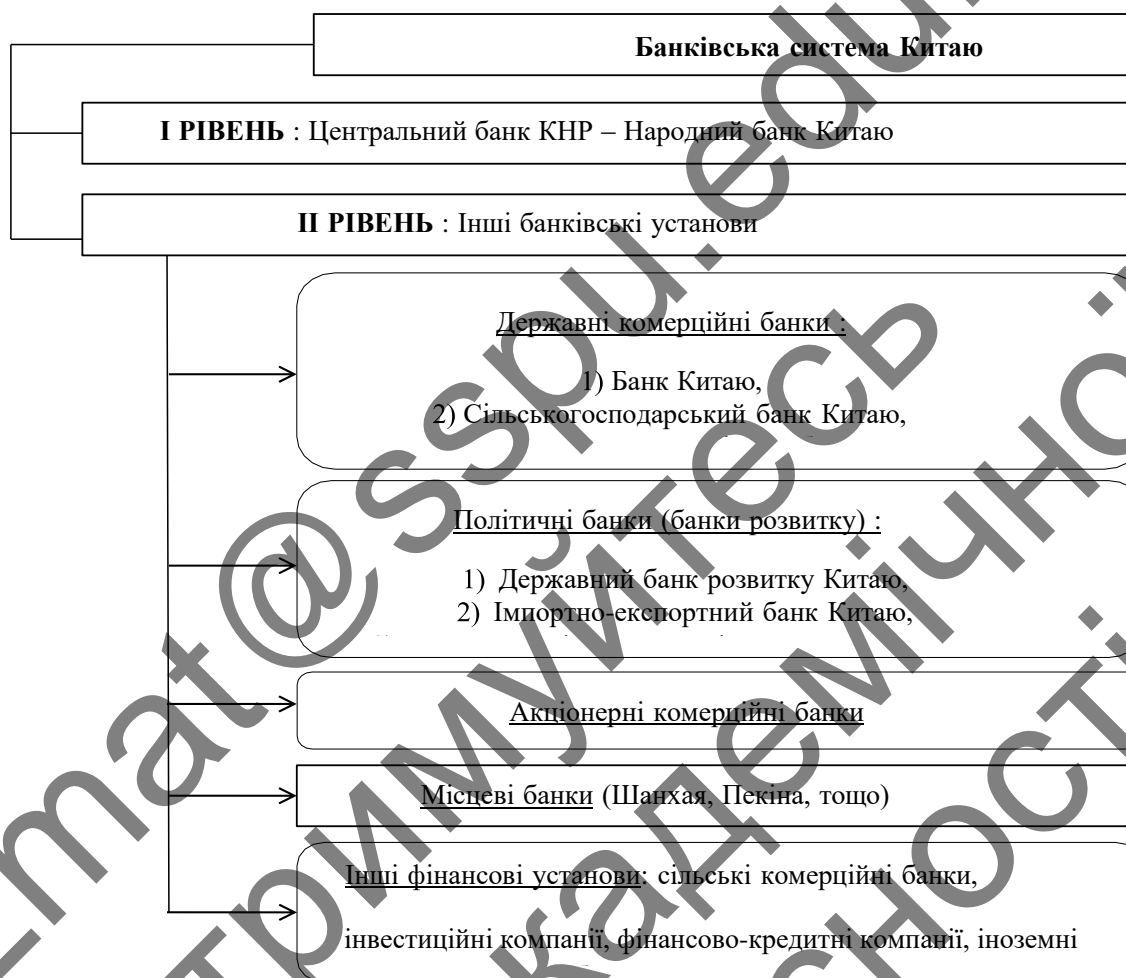


Рисунок 3.1. Структура банківської системи Китайської Народної Республіки

Комерційні банки Китаю, відповідно до Закону КНР «Про комерційні банки» від 10 травня 1995 року (нова редакція від 27 грудня 2003 року), мають право займатися деякими або усіма видами операцій:

- акумуляція грошових вкладів населення;
- надання коротко-, середньо- і довготермі- нових позик;
- забезпечення внутрішнього і міжнародного розрахункового обслуговування;
- облік векселів;
- випуск облігацій;
- емісія, інкасування та андеррайтинг державних облігацій;

- торгівля державними облігаціями;
- здійснення міжбанківських грошових переказів до запитання;
- проведення операцій або надання агентських послуг з іноземною валютою;
- надання акредитивів та гарантій;
- надання агентських послуг у грошові збори, оплати товарів і страхування;
- надання банківських сейфів для зберігання цінностей;
- здійснення інших видів діяльності, дозволених Народним Банком КНР.

Відповідно до законодавства КНР, комерційні банки працюють самостійно та беруть на себе відповідальність за всі можливі ризики, прибутки і збитки, а також використовують саморегулюючий механізм управління, заснований на принципах економічної доцільності, безпеки і ліквідності. Дотримання законів комерційним банком є предметом контролю і керівництва з боку Народного банку КНР.

Головним завданням місцевих банків є надання кредитів для підтримання та розвитку інфраструктури міста, а інших фінансових установ – виконання тих функцій, які передбачені специфікою діяльністю тієї чи іншої установи (наприклад, інвестиційні компанії – використання свого капіталу для інвестування в інші компанії).

Китайські банки сьогодні відомі у цілому світі та успішно конкурують із провідними світовими фінансовими установами. Станом на 2016 рік у рейтингу найбільших банків світу (рейтинг складено на основі підрахунку суми активів) лідируючі позиції займають банки Піднебесної.

Можна виділити певні особливості побудови банківської системи КНР:

- консервативний підхід до створення нових акціонерних комерційних банків;
- одночасне функціонування і розвиток різних видів банківських

установ, у тім числі основних державних банків, великих акціонерних, місцевих, сільських, політичних (банків розвитку) тощо. Кожна із груп банківських установ має свої цілі та функції, а дві третини від їхньої кількості — це сільські комерційні банки.

- незважаючи на функціонування три потужні державні банки, в країні підтримується
- «здорове» конкурентне середовище на ринку банківських продуктів. Більше того, частка монополії цих банків з кожним роком зменшується;
- відсутній національний режим для іноземних банківських установ, що дало змогу уникнути так званого ефекту «збирання вершків» (cherry-picking), коли сильніший іноземний банк може створити значну конкуренцію вітчизняним установам на слабкому ринку.

Основними законодавчими актами, які регулюють діяльність банківського сектору в Китаї, є:

- Закон КНР «Про Народний банк КНР» від 18 березня 1995 року (нова редакція від 27 грудня 2003 року);
- Закон КНР «Про комерційні банки» від 10 травня 1995 року (нова редакція від 27 грудня 2003 року);
- Закон КНР «Про банківське регулювання і контроль» від 27 січня 2003 року (нова редакція від 31 жовтня 2006 року).

До 2003 року усі функції щодо нагляду у банківському секторі виконував лише Народний банк Китаю, але після проведеної у 2003 році банківської реформи частину наглядових повноважень передано новоствореному регулятору – Комітету із регулювання банківської діяльності (далі — КРБД).

Розподіл наглядової та монетарної платформ банківського регулювання мало на меті мінімізувати можливий конфлікт інтересів, пов'язаний з мікро- і макрорегулюванням, та продемонструвати незалежність банківського регулювання і нагляду, а разом підвищити ринкову дисципліну й ефективність управління операційними та фінансовими ризиками (хоча

фактично КРБД підзвітний Держраді КНР).

Незважаючи на інституційне розмежування регулятивних функцій, НБК виконує роль системного регулятора, тоді як функцію кредитора останньої інстанції — китайський уряд. При цьому банківське регулювання, яке де-юре входить до сфери відповідальності КРБД, де-факто стало лише його частковою функцією.

Водночас, відповідно до згаданого вище законодавства, Народний банк КНР повинен здійснювати нагляд за фінансовими установами та їхніми операціями, щоб підтримувати законне, стабільне і правильне функціонування фінансової галузі.

Цей регулятор, відповідно до визначених правил, приймає рішення щодо створення, реорганізації, закриття та визначення масштабів комерційної діяльності фінансової установи. Народний банк КНР в будь-який час здійснює перевірку, аудит і нагляд за вкладками, кредитами, розрахунками, а також має право вимагати від фінансових установ надання балансового звіту, розрахунків прибутків і збитків та інших фінансових і бухгалтерських звітів й матеріалів, згідно з діючими правилами. У табл. 3.2 відображено політико-економічні рівні банківського регулювання в КНР.

Нагляд за валютною системою НБК здійснює через Державну валютну адміністрацію (State Administration of Foreign Exchange, SAFE). Слід відзначити також, що в Китаї є орган, що здійснює страхування депозитів у разі банкрутства банків на мікрорівні. Крім того, функціями банківського регулювання наділені також:

- Міністерство фінансів Китаю (Ministry of Finance of the People's Republic of China) — у частині реалізації загальнодержавної фінансової політики, регулювання на макrorівні, а також координації взаємодії між філіями та дочірніми банками іноземних банків і місцевими регулювальниками);

- Комісія з розвитку і реформи (National Development and Reform Commission) — у частині регулювання тарифів на послуги кредитних організацій);

– Комісія з нагляду і управління державними активами (State-owned Assets Supervision and Administration Commission) – у частині контролю за банками з державною часткою.

Таблиця 3.2.

Політико-економічні рівні банківського регулювання в Китаї

Рівень регулювання	Характеристики
I рівень	Нова редакція Законодавства, введена в дію Держрадою Китаю в частині банківського регулювання і нагляду : Закон КНР «Про Народний банк КНР» від 18 березня 1995 року (нова редакція 27 грудня 2003 року); Закон КНР «Про комерційні банки» від 10 травня 1995 року (нова редакція від 27 грудня 2003 року); Закон КНР «Про банківське регулювання і контроль» від 27 січня 2003 року (нова редакція від 31 жовтня 2006 року).
II рівень	Регуляторна політика КРБД (ґрунтується на законодавстві Китаю в частині банківського регулювання і нагляду (див. I рівень)), у тому числі: середньотермінова політика (пруденційний нагляд); довготермінова політика (контроль за станом фінансового ринку, конкуренцією на фінансовому ринку, стресостійкістю кредитних інститутів; захист інтересів вкладників, а також зміцнення довіри інвесторів та споживачів фінансових продуктів/послуг)
III рівень	Інструкції, правила і вказівки КРБД в частині поточної взаємодії з учасниками фінансового ринку щодо питань регулювання банківської діяльності, в тому числі регулювання банківських продуктів/послуг, корпоративної етики та етики ведення бізнесу, корпоративного управління, а також низки запитань технологічного процесу операційної діяльності
IV рівень	Механізм моніторингу і контролю КРБД за заходами китайських банків відповідно з інструкціями, правилами і вказівками КРБД (див. III рівень), а за необхідності — надсилання банкам в усній формі додаткових роз'яснень, інформації про подальші регулятивні наміри, а також інформації про можливі ризики для банківського сектору

Будучи формально незалежними, всі вказані структури фактично підпорядковані одному органу — Держраді КНР, що володіє широкими економічними та політичними повноваженнями, у тому числі щодо визначення стратегії розвитку і структури фінансового сектору та його трансформаційних механізмів. Конфігурація регулятивного моноцентризму, що склалася у поєднанні із системою багатоінституційного контролю за станом банківського сектору і моніторингу динаміки банківської діяльності, є фундаментом забезпечення фінансової стабільності за умов масштабності економіки Китаю.

Комісія з регулювання банківської діяльності розробила низку

рекомендацій щодо впровадження Базеля III (яке планувалося на початок 2012 року). Але станом на сьогодні міжнародні регулятори ще не прийшли до єдиної думки щодо кількох головних наглядових стандартів.

Народний банк Китаю провів дослідження щодо того, як запровадження Базеля III вплине на китайські банки. Центральний банк Китаю доклав значних зусиль для поліпшення структури банківського капіталу та ліквідності банківської системи, запровадивши диференційовані норми резервування, щоб відобразити відхилення обсягів кредитування від цілей економічного розвитку, розробивши динамічний механізм із забезпечення втрат за наданими позиками, поліпшивши нагляд за системно важливими фінансовими інституціями та вдосконаливши корпоративне управління й управління ризиками у банках. Китай і надалі братиме участь у реформуванні міжнародної фінансової системи, вноситиме поправки і пропонуватиме відповідні правила й положення, а також посилить координацію монетарної політики з метою забезпечення повного впровадження норм Базеля III.

Висновки до розділу 3

Метою реформування банківської системи КНР є забезпечення стабільності у фінансовій сфері, зміцнення грошового обігу, підвищення ефективності діяльності банківських установ тощо. Сьогодні китайські банки успішно виконують покладені на них функції, вони стали активним інструментом уряду в реалізації програми модернізації економіки країни.

Загалом банківська система Китаю успішно перейшла від командно-адміністративної економіки до ринкової з притаманною їй китайською специфікою. У процесі проведення банківських реформ КНР вирішила низку таких завдань, як реорганізація та реструктуризація банківських установ, удосконалення банківського нагляду, застосування у банківській практиці міжнародних стандартів, зміцнення законодавчої бази тощо.

В умовах глобалізаційних змін економіка Китаю займає провідне місце на міжнародній арені, саме тому подальше удосконалення банківського регулювання для республіки є надзвичайно важливим та потребує комплексного вирішення. КНР повинна так проводити реформи у фінансовій сфері, щоб при цьому зберегти усі особливості східної культури та підходу до управління загалом.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній магістерській роботі здійснено теоретичне узагальнення та аналіз стану основних торговельних та фінансових посередників на міжнародному ринку, проведено оцінку діяльності фінансових посередників на фінансовому ринку, а також представлена конкурентна стратегія на прикладі ПриватБанку під час війни та показано банківську систему Китаю. Результати дослідження дозволили сформулювати наступні висновки:

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

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

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

Приведені різні види посередників та їх діяльність: посередницькі агенти, брокери, повірені посередники, комісіонери, дистриб'ютори, фізичні та юридичні особи, фінансові посередники.

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

3. Для кожного підприємства однією із головних цілей є залучення посередників для підвищенні економічності зовнішньоторгових операцій.

Сформована оцінка посередницької діяльності на міжнародному ринку – головний інструмент у вірному виборі посередника для підприємства. Тому у виборі будь-якого посередника для ефективного і виграшного результату стоїть цілий перелік показників, чинників, повної свідомості та розуміння роботи посередницької діяльності, її переваги та недоліки в порівнянні із іншими посередницькими компаніями.

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

5. В Україні фінансовими посередниками представлені банки та небанківські фінансово-кредитні установи. На даний момент банки являються найсильнішою і більш розвинутою діяльністю серед інших фінансових посередників, через слабкий розвиток фондового ринку. Банківська система складається з Національного банку України, який займає провідне місце в регулюванні всієї економіки країни.

6. У США виділяють чотири типи основних фінансових посередників: інвестиційні фонди, установи депозитного типу, договірні ощадні установи, інші фінансові інституції (фінансові компанії).

7. У Європейському Союзі розділяються фінансові посередники на три сектори: валютно-фінансові установи, страхові та пенсійні фонди та окремо фінансові корпорації.

За час повномасштабного вторгнення РФ державний український ПриватБанк став фінансовою опорою для бізнесу та видав найбільший обсяг кредитів за програмою «5-7-9%» та за програмою державних портфельних гарантій. За даними Мінфіну, з виданих 113 млрд. грн. за програмою «5-7-9%» у ПриватБанка – 38,3 млрд. грн. Якщо поррахувати в кількості клієнтів, то більше половини підписаних договорів (27 634) – також за найбільшим державним банком.

В умовах глобалізаційних змін економіка Китаю займає провідне місце на

міжнародній арені, саме тому подальше удосконалення банківського регулювання для республіки є надзвичайно важливим та потребує комплексного вирішення. КНР повинна так проводити реформи у фінансовій сфері, щоб при цьому зберегти усі особливості східної культури та підходу до управління загалом.

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

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ability to act across many sectors. 2021. URL: <https://group.bnpparibas/en/news/movin-on-summit-bnp-paribas-co-constructs-tomorrow-s-mobility-solutions>.
2. EBF Banking in Europe – Facts and Figures.docx 2020. URL: [file:///C:/Users/Slobodyanik/Downloads/FINAL Banking in Europe EBF Facts and Figures 2021 11 January 2022.pdf](file:///C:/Users/Slobodyanik/Downloads/FINAL%20Banking%20in%20Europe%20EBF%20Facts%20and%20Figures%202021%2011%20January%202022.pdf).
3. Federal Reserve Board – Home офіційний сайт. URL: <https://www.federalreserve.gov/releases/lbr/current/default.htm>.
4. Financial Institutions, Markets, and Money / D.S. Kidwell, D.W. Blackwell, D.A. Whidbee, R.W. Sias. – 11th ed. – Danvers : John Wiley & Sons, Inc., 2012. – 708 p.
5. Freedom finance. 2021. URL: <https://ffin.ua/ru/blog/articles/investytsiini-ohliady/post/yak-skilky-ta-u-shcho-investuiut-amerykantsi>.
6. Microfinance: The first social performance report highlights BNP Paribas' commitments. Claudia Belli. 2022. URL: <https://group.bnpparibas/en/news/microfinance-the-first-social-performance-report-highlights-bnp-paribas-commitments>.
7. One Third of European Banks Closed Since. 2008. URL: <https://finanso.se/one-third-of-european-banks-closed-since-2008>.
8. TOP 20 Largest World Banks in 2022 by Total Assets. URL: <https://fxssi.com/top-20-largestworld-banks-in-current-year>.
9. Апопій В.В. «Комерційна діяльність», Київ «Знання», 2018 р. 501–510 с.
10. Банківський маркетинг. І.О. Лютий, О.О. Солodka. Київ.: Центр навчальної літератури, 2017. 776 с.
11. Банківські системи зарубіжних країн: підручник. / П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, О.Д. Гордей. Київ.: Центр учбової літератури, 2019. 586 с.

12. Братусь Г.А. Класифікація основних видів економічної ефективності торговельного підприємства. Торгівля і ринок України. 2013. № 36. 146–154 с.

13. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: підручник. Ю.М. Лисенков, Т.А. Коротка. Київ.: Зовнішня торгівля, 2015. 118 с.

14. Логістика: Підручник/ В.М. Марченко, В.В. Шутюк. Київ.: Видавничий дім «Артек», 2018. 312 с.

15. Маркетинг : навчальний посібник / Ю. Є. Петруня, В. Ю. Петруня. 3-тє вид., переробл. і доповн.: Університет митної справи та фінансів, 2016. 362 с.

16. Міжнародні фінанси: навч. посіб. / О.М. Мозговий. Київ.: КНЕУ, 2000. 557 с.

17. Офіційний сайт Forbs URL: <https://forbes.ua/news/meta-marka-tsukerberga-vyletela-iz-top-10-krupneyshikh-kompaniy-mira-18022022-3743>.

18. Офіційний сайт Національного банку України URL: www.bank.gov.ua.

19. Посередницька діяльність на світових товарних ринках: навчальний посібник. В.В. Рокоча, Б.М. Одягайло, В.І. Терехов, С.А. Філатов; під загальною ред. В.В. Рокочої. Київ: ВНЗ Університет економіки та права «КРОК», 2020. 150 с.

20. Пратеек Агарвал – Фінансові посередники. Інтелектуальний економіст. 2019. URL: <https://www.intelligenteconomist.com/financial-intermediaries/>.

21. Ринок фінансових послуг: С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. Знання, 2020. 532 с.

22. Світовий банк. Вікіпедія. URL: http://uk.wikipedia.org/wiki/Світовий_банк.

23. Система управління конкурентоспроможністю банку. І.В. Сало, О.В. Мирошніченко. Актуальні проблеми економіки. 2012. №5. 279–286 с.

24. Статистична інформація. Державний комітет статистики України.
URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
25. Сутність конкурентоспроможності банку. М.В. Медведєв. Управління розвитком. 2013. №12. 38–39 с.
26. Транснаціональні банки. Енциклопедичний словник економіки та права. URL: www.vedomosti.ru/glossary/30798.
27. Управління конкурентоспроможністю банків в умовах трансформаційної економіки: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.04.01 "Фінанси, грошовий обіг та кредит" / І.П. Волощук. Київ., 2002. 23 с.
28. Фінансове посередництво: В. В. Зимовець, С. П. Зубик. КНЕУ, 2004. 288 с.
29. Фінансовий менеджмент у банку. Л.О. Примостка. Київ.: КНЕУ, 2004. 468 с.
30. Фінансовий ринок : навч. посіб. / В. В. Васильєва, О. Р. Васильченко. Донецьк: Норд-Прес-МЕП, 2007. 403 с.

fizmat@sspc.edu.ua
Дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

ДОДАТКИ

Кількість комерційних банків в Україні з 2021 по 2022 рр.

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

Кількість комерційних банків в Україні з 2008 по 2022 рр.

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

fizmat@sspc.edu.ua
Дотримуйтеся
правил академічної
добросовісності

fizmat@sspc.edu.ua
Дотримуйтеся
правил академічної
добросовісності