

Отримано 24.09.2010

УДК 368/369:336.71(477)

*І.М. Михайловська, канд. екон. наук, доц., Н.А. Сорочинська, аспірантка, Хмельницький національний університет*

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ БАНКІВ І СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

*У даній статті розглянуто ситуацію, яка склалася в даний час на фінансовому ринку України. Визначено, яких заходів треба вжити, щоб удосконалити контроль за ризиком у банківській діяльності шляхом страхового забезпечення.*

*Ключові слова: альянс, банк, конкуренція, послуги, страхова компанія, фінансовий ринок.*

**Постановка проблеми.** Кредитні операції різних форм проводяться в умовах ризику неповернення кредиту. Ця обставина викликала необхідність пошуку різних способів протидії як самим першоосновам ризиків, так і їхнім наслідкам. Саме тому кредитні відносини в умовах щораз сильнішої конкуренції, змінності кон'юнктури й політичної ситуації перейшли до формування різних систем антиризикових заходів, аж до сучасних видів страхування кредитних ризиків.

**Аналіз останніх публікацій.** Дослідженню даної теми присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені, фахівці, зокрема В. Єрмакович, Н.М. Шелудько, А.Н. Мороз, П.С. Роуз, Р. Набок, В. Кротюк, О. Кіреєв, Г. Карчева. У той же час це питання потребує подальших наукових розробок, що й обумовлює актуальність обраної теми.

**Мета статті** – з'ясувати, за яких умов здійснюється взаємодія страхових компаній і банківських організацій, які фінансові послуги створює така співпраця та як це позначається на конкурентоспроможності обох фінансових установ.

**Виклад основного матеріалу.** Стратегічні альянси відіграють одну з провідних ролей в економіках розвинутих країн світу. Вони є головною складовою глобальної конкуренції, дозволяють швидко досягти стратегічних цілей та ефекту синергізму з невеликими операційними витратами, меншими потребами в інвестиціях та високим потенціалом успіху. Стратегічні альянси між підприємствами різних напрямків діяльності – ключовий елемент стратегічного передбачення.

Одними з основних учасників стратегічних альянсів у світі є страхові компанії. Це зумовлено насамперед наявністю в них великих обсягів довгострокових капіталів, потребою ефективного їх використання

та об’єктивною необхідністю диверсифікації діяльності й підвищення рентабельності операцій.

Слід звернути увагу на глибоку інтеграцію страхових компаній у банківський сектор. Так, об’єднання “Dresdner Bank” однієї з найбільших німецьких страхових компаній “Allianz” (у 2005 р. дохід компанії за рахунок страхових надходжень становив 68,5 млрд. євро, а обсяг активів в управлінні – 700 млрд. євро, що вивели компанію на 6 місце у світі) створило четверту за величиною у світі фінансову групу. Дана страхова компанія до об’єднання також володіла акціями трьох із чотирьох провідних німецьких банків. У результаті об’єднання “Allianz” з “Dresdner Bank” та складного обміну акцій між ними відомий у світі перестраховик “Munich Re” буде контролювати 25,7 % акцій другого за величиною німецького банку “Нуро Vereinsbank” (“Munich Re”, маючи в розпорядженні 25 млрд. євро вільних коштів, міг би отримати повний контроль над даним банком, але немає в цьому потреби).

Найбільший банк Німеччини “Deutsche Bank” також знаходиться у процесі пошуку одного з перспективних партнерів на страховому ринку. Більшість спеціалістів пов’язують даний банк із відомою французькою компанією “Аха”, яка представлена на французькому ринку через дочірній банк “Bank Worms” та має тісні контакти з низкою національних банків (у Франції до 60 % страхових полісів реалізується через банки – яскравий приклад довгострокового стратегічного партнерства банківських установ і страховиків).

Головними причинами такого підвищеного взаємного інтересу між страховими компаніями та банками є:

- можливість значного розширення кожним із суб’єктів клієнтської бази: і страховики, і банки обслуговують велику кількість клієнтів (обмін інформацією про них, надання їм послуг лише установами однієї системи є сьогодні пріоритетним для обох сторін в умовах загострення конкуренції, що характерно як для розвинутих країн, так і країн, що розвиваються, зокрема й України);
- диверсифікація капіталу, підвищення норми прибутковості інвестиційних ресурсів.

Спроби об’єднати “під одним дахом” різні форми фінансової діяльності також були і в США, де великий Торговий дім ще в 1931 р. запропонував своїм клієнтам не лише власні кредитні картки, але й обслуговування операцій із цінними паперами, інше посередництво при купівлі-продажу нерухомості та страхування. У 1974 р. відомий у США брокерський дім відкрив спеціальний відділ для страхування іпотек, а

також надавав різні послуги клієнтам у галузі капіталовкладень. Хоча нині продаж страхового захисту посередництвом кредитних карток ще знаходиться на рівні експерименту, але має всі підстави розширюватись у майбутньому. Технологія їх збуту поділяється на два види:

- передбачає страхове покриття в “автоматичному” режимі без додаткових видатків коштів застрахованими, тобто власниками кредитних карток;
- гарантує страхове покриття лише при умові періодичної, найчастіше помісячної, сплати страхової премії.

Сучасний розвиток концепції загальних фінансів на європейському фінансовому ринку розпочався із середини 1980-х рр. Концептуального імпульсу цьому процесові надали розвиток маркетингової діяльності й науково-практична ідея про необхідність розорення функціональних можливостей суб’єктів фінансового ринку.

Найбільший американський концерн у сфері роздрібної торгівлі “Sears, Roebuck and Co.” у серпні 1985 р. на Франкфуртській біржі започаткував нову, незнану до того часу діяльність, пропонуючи інтегровану послугу, відповідно до змісту лозунгу: “Усе під одним дахом”. Поряд із звичайним асортиментом торгового супермаркету ним пропонувався пакет послуг фінансового характеру. До їхнього переліку входили поради клієнтам щодо розміщення своїх вкладів, операцій із нерухомістю та відповідний страховий захист.

Використання фінансових продуктів конкуруючих галузей набрало загальної тенденції. Цей процес здебільшого відбувався шляхом технічного вдосконалення вже пропонованих на ринку продуктів, а також їхнього пристосування до власних умов і можливостей продажу. Він був означений терміном “фінансова інженерія” (*financial engineering*).

На європейському фінансовому ринку подібного типу операції розпочав у 1984 р. Німецький банк введенням “Ощадного плану, поєднаного зі страховим захистом”. Із цього моменту почалося глибоке й успішне входження банку в страховий бізнес. Його приклад був підхоплений іншими банками, що в масштабах національного ринку призвело до суттєвих структурних змін у сфері фінансових послуг, при цьому в таких значних обсягах, яких німецький ринок не відчував від часу радикальної валютної реформи 1948 р.

Щоправда, у спеціальній літературі зустрічаються й дещо песимістичні оцінки взаємопроникаючої діяльності на фінансовому ринку. На думку німецького спеціаліста Георга Бюхнера, лозунг “Усе з одних рук” дещо переоцінений у фінансовому світі під виглядом фінансового сервісу. Концепція, яка ставить фінансову діяльність і фінансове обслуговування на рівень кіоску з дрібним різноманітним товаром, не має суверенності. Інакше, банки й страховики повинні прагнути до об’єднання

через кооперацію, тримаючись чіткого розподілу сфер діяльності. Стан вільної конкуренції для них не є бажаним, бо постійно виводить їх із досягнутої рівноваги.

Разом із тим (з точки зору ринкового партнерства) між виробниками фінансових послуг і їхніми клієнтами найкращою ситуацією видається гостра взаємна конкуренція. Інтереси суспільства, клієнтів найбільшою мірою теж відбиває лише конкуренція, але тільки у сфері якості послуг, які надаються. Розуміння цієї ситуації, зокрема в Німеччині, є настільки свідоме, що ще в 1959 р. був прийнятий Закон про заборону обмеження конкуренції. Згідно з § 102 цього закону не дозволяється укладання угод, які прямо чи опосередковано переслідують мету обмеження конкуренції на ринку. Дотримання основних вимог закону постійно перебуває в полі зору не лише органів виконавчої влади (страхового нагляду, банківського нагляду), але й найвищого законодавчого – Бундестагу.

Однак конкуренція не повинна набувати тотального характеру. Тому один із принципів сучасної концепції функціональної конкуренції вимагає оптимальності взаємних змагань. Дещо нижче, ніж конкуренція, за підсумками експертної оцінки, стоїть кооперація, далі – поділ сфер діяльності. Найгіршу оцінку отримує ситуація співробітництва через об'єднання. Її недоліки насамперед відчувають споживачі, які опиняються перед лицем єдиного фронту виробників фінансових послуг.

Разом з тим у науковій літературі спостерігаються нівелюючі оцінки відносин, які складаються у фінансовій сфері. Так, з аналізу цієї ситуації, проведеної професором Петером Кохом, випливає, що як стан конкуренції між банками та страховиками, так і можливості кооперації у формі спільної діяльності й збуту значно переоцінюються в частині дискусій про єдині фінанси. Однак сучасні перетворення на фінансовому ринку свідчать про необхідність експонувати особливості прояву різних ситуацій у відносинах між банками і страховиками.

Загальний потенціал кооперації та об'єднання банківської та страхової сфер в умовах сучасного фінансового ринку формуватиметься під безпосереднім впливом ряду тенденцій:

- на сучасному фінансовому ринку немає підстав для тотальної конкуренції між його учасниками; залишається тверда основа для збереження на ринку класичного поділу праці (сфер обслуговування і впливу) між банками та страховими компаніями;
- зміцнюється тренд до кооперації між банками та страховиками;
- формування фінансових концернів шляхом власного заснування є малоімовірним, а реальним шляхом синергії на фінансовому ринку

є створення страховими фірмами чи банками окремих фінансових інституцій із наступним розширенням їхніх початкових функцій.

Отже, цілий ряд ознак вказує на те, що в перспективі зникне багато відмінностей між банківською та страховою сферами діяльності. Майбутнє належить фінансовим супермаркетам, де під одним дахом клієнт зможе купити найрізноманітніші фінансові продукти; кредит, цінні папери, страховий захист тощо.

Світовий досвід показує, що страховики є важливим джерелом інвестиційного капіталу. Це пов'язано з інверсією циклу, оскільки отримання страхової премії передуює наданню страхової послуги, а також з розподілом ризику в часі. Саме тому страховик має змогу тимчасово розпоряджатися коштами страхувальників, які акумульовані в страхові резерви. Крім страхових резервів, страховик має у своєму розпорядженні власні кошти у вигляді вкладів засновників, а також спеціальних фондів, сформованих за рахунок прибутку. Тобто кошти страховика, які перебувають у його розпорядженні, є сукупністю ресурсів, за рахунок яких він виконує свої зобов'язання при настанні страхового випадку та забезпечує нормальне функціонування компанії. Ці кошти представлені надходженнями страхових премій, а також власними коштами, які можуть використовуватися протягом декількох років. Страховик самостійно обирає інвестиційну політику, виходячи з видів страхування, терміну та розміру акумульованих ресурсів. Компанії, які здійснюють страхування життя, протягом більш тривалого періоду можуть володіти коштами та інвестувати їх у нерухомість, державні цінні папери та інші довгострокові активи. Це дозволяє направляти значні ресурси на інвестування в інші галузі економіки.

Останнім часом на фінансовому ринку України, як, зрештою, й на інших сегментах ринку, проявляються дві провідні тенденції – інтеграційна, виразником якої є концепція загальних фінансів (Allfinanzkonzepte), і дезінтеграційна, яка проявляється в концепції спеціалізації (у розрізі фінансових продуктів чи груп клієнтів). Обидві тенденції є типовими для високорозвиненого ринку. Прикладом реалізації концепції загальних фінансів є насамперед інтенсивна співпраця між кредитними та страховими закладами. Ця співпраця розвивається не лише по лінії взаємного обслуговування своїх інституцій, а також набуває взаємопроникаючого міжгалузевого характеру. Вона має багатоцільове, взаємовигідне призначення й може стати перешкодою для входження на ринок нових виробників фінансових послуг (кредитних і страхових); сприяти зміцненню позицій вже діючих на ринку учасників як з боку страхової, так і з боку кредитної сфер; сприяти відкриттю й освоєнню нових джерел фінансових надходжень.

Концепція загальних фінансів є порівняно новою. Вона започаткована в середині 1980-х рр. як сукупність проблем фінансової індустрії на предмет збуту фінансових послуг. Ці проблеми розглядаються з позицій загальногосподарських підприємств і споживачів, тобто відбивають постановку завдань різного рівня, що ускладнює єдине визначення цього поняття. Саме тому при розгляді концепції мають на увазі, як правило, таке:

- сегментацію ринку споживачів з акцентом на середній сегмент клієнтів;
- максималізацію обсягів фінансових послуг чи відповідного фінансового продукту;
- участь основних галузей – банків, страховиків (особливо особисто-го страхування), інвестиційних фондів, ощадних кас.

Однак окремі автори вважають, що під загальними фінансами конкретно мається на увазі:

- широкий спектр пропонованих приватним клієнтам фінансових продуктів “з одних рук”, тобто одночасна пропозиція певною фінансовою організацією як профільних, так і непрофільних послуг;
- прояв турботи фірм фінансового характеру про своїх клієнтів протягом усього їхнього життєвого циклу – від народження до смерті;
- надання більшого значення порадам у галузі розміщення вкладів, індивідуального фінансового планування, податкових розрахунків;
- застосування *Cross-Selling*, тобто пакетного продажу фінансових послуг, коли поряд із провідною послугою (продуктом), яка служить локомотивом пакета, продаються інші, окремо взяті, які не користуються великим попитом у клієнтів.

Таким чином, поняття “загальні фінанси” чи “загальні фінансові послуги”, які є синонімами, передбачають просте й разом з тим абсолютне задоволення як монетарних, так і ризикогенних потреб клієнтів, обслуговування їхніх споживчих і виробничих інтересів.

Інша спроба визначення характеризує концепцію загальних фінансів як таку, що передбачає широке й зінтегроване покриття як грошових потреб у фінансуванні, так і потреб забезпечення клієнтів у різних ситуаціях за можливості – “з однієї руки”, протягом цілого їхнього життєвого циклу – “від колиски аж до мар”.

Страхова галузь, як відомо, є однією з найбільш рентабельних і найбільш динамічних серед інших галузей провідних країн світу, що володіє значними інвестиційними ресурсами, які можуть використовуватися для інвестування промисловості як страховиками, так і обслуговуючими банками за умови, якщо банк контролює страхову компанію. Це сприяє:

- необхідності та можливості акумулювати всі грошові потоки в одній системі. Кожне велике підприємство чи банк сплачує значні суми за обов’язковими та добровільними видами страхування. У зв’язку з цим материнською компанією створюється страхова компанія, яка займається ефективним вирішенням даного питання з метою мінімізації майнових, кредитних і фінансових ризиків та витрат материнської компанії на таке страхування;
- можливості надання клієнтам повного спектра банківських та страхових послуг. При цьому послуги мають бути високоякісними, гарантованими та привабливими для клієнта. Продаж банками страхових продуктів, як свідчить зарубіжний досвід, не матиме серйозних протиріч між клієнтами та банком. Як правило, клієнти є лояльними до своїх банків та позитивно сприймають ідею фінансового супермаркету. Крім того, відмінності між банківським і страховим секторами світового фінансового ринку останнім часом стали майже не помітними, особливо у сферах приватних інвестицій і довгострокових заощаджень;
- можливості використання регіональної мережі установ, що особливо вигідно для страховиків, щоб реалізувати страхові продукти через “банківське віконце” тощо.

Головною проблемою при налагодженні спільної роботи для страховиків на даному етапі розвитку є те, що банки сприймають страхові послуги як другорядні стосовно банківських. Але ми вважаємо, що це тимчасові проблеми психологічної сфери, а не економічної. При відпрацюванні ефективного та взаємовигідного механізму співпраці даний напрямок роботи є перспективним і пріоритетним для розвитку.

В Україні також простежується тенденція створення стратегічних альянсів банків і страхових компаній. Найвідомішими є альянси “Промінвестбанку” та АСТ “Вексель”, “ПриватБанку” та СГ “ТАС”, НАСК “Оранта”, банку “АВАЛЬ” та АСК “Еталон” тощо.

Більшість провідних промислових підприємств мають власні страхові компанії або планують створити дочірні компанії. Головною особливістю вітчизняних страховиків є те, що багато з них кептивні, не мають достатніх ресурсів для розвитку. З більш ніж 320 компаній на даний час близько 100 компаній активно здійснюють страхові операції.

Враховуючи ті тенденції, які склалися на банківському та страховому ринках в Україні, можна передбачити, що вітчизняні банки та промислові підприємства й надалі будуть головними інвесторами страхових компаній.

На Заході, як показує зарубіжний досвід, основні інвестори – страховики. Ситуація в Україні інша. Вона пов’язана насамперед з істори-

чними умовами, коли при переході від планової економіки до ринкової провідну роль у державі відігравали промислові підприємства та банки. Страховий ринок як такий був відсутній. Довгий час йому не приділялося належної уваги.

Актуальним для страховиків є питання ефективного розміщення вільних ресурсів (у 2005 р. страховиками України було зібрано 3,03 млрд. грн.). Акції підприємств і банків, як відомо, є рентабельнішим вкладенням капіталу, ніж банківські депозити або державні цінні папери.

Стратегічним напрямком взаємодії страхових компаній і банків України є запровадження спільних технологій продажу фінансових (страхових і банківських) послуг на вітчизняному ринку.

Пріоритетом для банків на сьогодні є максимальне розширення послуг клієнтам та збільшення обсягів продажу. Ця проблема, до речі, є досить актуальною й для страховиків. Суть даного проекту полягає у створенні фінансового супермаркету для клієнта, вироблення єдиної спільної стратегії обслуговування клієнта. І страховик, і банк повинні задовольняти попит клієнта на фінансові продукти, які знаходяться в чіткому взаємозв'язку: отримання кредиту та обов'язкове страхування предмета застави, страхування керівників-позичальників (особливо малих і середніх підприємств) від нещасного випадку для забезпечення більшої гарантованості повернення кредиту (вигодонабувачем буде банк), видача разом із платіжною картою страхових полісів, а також тих страхових продуктів, які не пов'язані з банківською діяльністю, але банк їх може при мінімальних витратах реалізовувати (обов'язкові види страхування: цивільної відповідальності, водіїв від нещасних випадків, членів добровільних пожежних дружин, майна громадян та підприємств тощо).

Від побудови такого механізму взаємодії виграє і банк, і клієнт. Клієнт отримує повний спектр високоякісних послуг установами однієї системи, які не на формальному рівні несуть повну відповідальність за надані послуги; мінімізуються його витрати у сфері страхування (за придбання повного пакета послуг банк і страховик робитимуть значні знижки тощо).

Отже, можна передбачити, що процеси створення стратегічних альянсів між банками та страховими компаніями однозначно позитивно вплинуть на діяльність банків і страховиків, які будуть складовими альянсів, та на розвиток фінансового ринку в цілому, що має всі шанси стати одним із найбільших у Європі.

**Висновки.** Банківський ринок відіграє значну роль для розвитку та ефективного функціонування фінансового сектора. А страхові компанії є фінансовими посередниками на фінансовому ринку України.



Вони зменшують трансакційні витрати, пов'язані з рухом коштів від тих, хто заощаджує, до позичальників, шляхом накопичення значних коштів тисячі платників страхових премій. Лише страхування життя допомагає мобілізувати та спрямувати суми заощаджень на інвестиції в корпоративні та державні облігації, іпотеку та акції. Адже в усьому світі страхування життя стало головним джерелом довготермінового фінансування, яке є особливо важливим для економік, фінансові ринки яких перебувають на стадії розвитку і потребують інвестицій у проекти, спрямовані на розвиток інфраструктури. Відповідно, очікується, що ефективний фінансовий ринок:

- значно зменшить рівень ризику та втрат і збільшить обізнаність людей про ризик;
- покращить якість життя, забезпечить соціальний захист і допоможе державному сектору;
- сприятиме комерційній діяльності та підприємництву, стабілізуватиме економіку;
- прискорить мобілізацію капіталу та його ефективного інвестування через фінансові ринки.

Стосовно рекомендації для подальшого розвитку фінансового ринку України, а отже, і банківського сектора у ньому. Як показує аналіз ринку, управління ризиком в Україні залишається далеким від ідеального. На сьогодні більшість ризиків українського суспільства взагалі не застраховано. Поряд з цим варто зазначити, що багато потрібних кроків з реформування банківського та страхового секторів, відповідно до міжнародних стандартів, вже було зроблено. Розвиток українського фінансового ринку та відповідного законодавства надають підстави для оптимізму. Великий ринок потенційних споживачів (населення України становить приблизно 48 млн. чоловік) та зростання економіки створюють значні можливості для його розвитку. Удосконалений контроль за ризиком у банківській діяльності та страхування можуть стати двигуном розвитку та економічного зростання України.

На думку провідних спеціалістів фінансової галузі України, розвиток добре функціонуючого банківського ринку повинен стати пріоритетом державної економічної та соціальної політики України, що призведе до економічного піднесення розвитку малого та середнього бізнесу.

### *Список літератури*

1. Банківська енциклопедія [Текст] / за ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза. – К. : Ельтон, 1993. – 328 с.

2. Банківський менеджмент [Текст] : навч. посібник для вищих навчальних закладів / О. Кириченко, І. Гіленко, А. Ятченко. – К. : Основи, 1999. – 671 с.
3. Васюренко, О. В. Менеджмент кредитних операцій у комерційних банках [Текст] / О. В. Васюренко. – Харків : Оригінал, 1999. – 72 с.
4. Доллан Эдвин Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика [Текст] / Эдвин Дж. Доллан, Колин Д. Кэмпбелл, Розмари Дж. Кэмпбелл. – СПб. : Санкт-Петербург Оркестр, 1994. – 493 с.
5. Єрмакович, В. Вирішення проблеми безнадійних боргів: досвід Польщі [Текст] / В. Єрмакович // Вісник НБУ. – 2004. – № 2. – С. 22–24.
6. Закон про банки і зміни в законодавстві [Текст] // Баланс. – 2002. – № 13. – С. 44–46.
7. Зінченко, В. Підсумки діяльності комерційних банків України за 2002 рік [Текст] / В. Зінченко // Вісник НБУ. – 2003. – № 3. – С. 18–34.
8. Клименко, Т. В. Банківська система України і напрямки її розвитку [Текст] / Т. В. Клименко // Фінанси України. – 2002. – № 4. – С. 105–111.
9. Кротюк, В. Банківська система України в 2005 році: проблеми, тенденції, перспективи [Текст] / В. Кротюк, О. Кіреєв, Г. Карчева // Вісник НБУ. – 2005. – № 1. – С. 5–9.
10. Меркулова, О. Взаємна відповідальність клієнта та банку [Текст] О. Меркулова // КАРТ БЛАНШ. – 2004. – № 2.
11. Мишкін, Ф. С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків [Текст] / Ф. С. Мишкін. – К. : Основи, 1999. – 963 с.
12. Мороз, А. М. Роль банківської системи в економічному зростанні [Текст] А. М. Мороз // Вісник НБУ. – К., 2005. – № 1. – С. 34–38.
13. Набок, Р. Недохідні активи комерційного банку: методологічні аспекти [Текст] / Р. Набок // Вісник НБУ. – 2002. – № 4. – С. 57–59.
14. НБУ: реалізація комплексної програми розвитку банківської системи на 2003–2005 рр. [Текст] // КАРТ БЛАНШ. – 2004. – № 1.
15. Невмержицкий, Е. Программы страхования и управление рисками держателей карточек и банков [Текст] / Е. Невмержицкий // КАРТ БЛАНШ. – 2002. – № 8–9.
16. Основы банковского дела [Текст] / под ред. А. Н. Мороза. – К. : Либра, 2002. – 332 с.
17. Очеретый, С. В. Страхование карточных рисков – почему не у нас? [Текст] / С. В. Очеретый // КАРТ БЛАНШ. – 2004. – № 3–4.
18. Про банки і банківську діяльність [Текст] : Закон України (зі змінами та доповненнями) // ВВР. – 2001. – № 5–6. – С. 106–143.
19. Проблеми формування і розвитку фінансово-кредитної системи України [Текст] : збірник наукових статей. – Харків : Штрих, 2002. – 208 с.
20. Про порядок регулювання діяльності комерційних банків України [Текст] : Постанова НБУ від 28 серпня 2001 р. № 368.
21. Роуз, П. С. Банковский менеджмент [Текст] / П. С. Роуз. – М. : Дело Лтд, 1995. – 768 с.
22. Хроніка. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України [Текст] // Вісник НБУ. – К., 2005. – № 1. – С. 45–49.
23. Шевченко, Р. І. Банківські операції [Текст] / Р. І. Шевченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 160 с.

24. Шелудько, Н. М. Роль банківської системи у стимулюванні економічного зростання [Текст] / Н. М. Шелудько // Фінанси України. – 2003. – № 3. – С. 121–124.
25. Щибиволок, З. І. Вступ до економічного аналізу комерційного банку [Текст] / З. І. Щибиволок. – Тернопіль : ТАНГ, 1998. – 70 с.
26. <http://www.bank.gov.ua> [Електронний ресурс].

### Summary

In this article the situation that prevailed at this time in Ukraine's financial market and what measures should be taken to improve control of risk in the banking activities of insurance by insurance.

Отримано 24.09.2010

Михайловська, І. М. Перспективи розвитку стратегічних альянсів банків і страхових компаній в Україні [Текст] / І. М. Михайловська, Н. А. Сорочинська // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". - Суми, 2010. - Вип. 29. - С. 340-350

УДК 336.71

**О.Є. Чорна, канд. екон. наук, доц., Т.О. Блажийчук,**  
Дніпропетровський університет економіки і права

## ВПЛИВ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ДЕРЖАВИ

*У статті розглянуто вплив іноземного капіталу на розвиток банківського сектора та економічне зростання в країні. При оцінці банків з іноземним капіталом особлива увага приділена діяльності банківських холдингів як основних інвесторів українських дочірніх банків.*

*Ключові слова: банківська система, банки з іноземним капіталом, фінансова стійкість, банківська холдингова група, економічне зростання.*

**Постановка проблеми.** На сьогодні дослідження банківського сектора України, а саме: особливості його формування, капіталізація та рівень його розвитку є дуже актуальним і необхідним. Банківська система є одним із найрозвинутіших елементів фінансово-економічного сектора країни, оскільки у зв'язку з переходом до ринкових відносин банки стали ключовими елементами цього процесу, її реформування було розпочато раніше за інші сектори економіки. Звичайно ж, показники діяльності банківського сектора значно кращі за ті, що були на початку становлення незалежності України. Відбувається зростання ділової активності населення, впроваджуються нові сервіси та послуги, здійснюється широкий спектр кредитних, депозитних, розрахункових, гарантійних, документарних операцій, посилюється з кожним роком міжбанківська конкуренція.

Але, незважаючи на усі ці позитивні процеси, що відбуваються у банківському секторі, він усе одно залишається недосконалим і не ві-