

3. Монастирський Г. Л. Модернізаційна парадигма розвитку муніципальної економіки / Г. Л. Монастирський // Вісник Донецького національного університету. - 2009. - № 2. - С. 44-52. - (Серія В. Економіка і право).

4. Монастирський Г. Л. Модернізаційна парадигма управління економічним розвитком територіальних спільнот базового рівня : [монографія] / Г. Л. Монастирський. - Тернопіль : Вид-во "Економічна думка" ТНЕУ, 2010. - 464 с.

5. Монастирський Г. Л. Модернізація територіальної основи економічного розвитку як пріоритет державної регіональної політики / Г. Л. Монастирський // Інноваційна економіка. - 2010. - № 3. - С. 276-279.

6. Економіка муніципального сектора / [под ред. А. В. Пикунькіна]. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 464 с.

7. О'Салліван А. Економіка міста / А. О'Салліван ; [пер. с англ.]. - [4-е изд.]. - М. : ИНФРА-М, 2002. - 706 с.

8. Адамов Б. І. Економічна сутність міста і закономірності еволюції міських поселень / Б. І. Адамов. - Донецьк : ІЕП НАН України, 1996. - 25 с.

9. Система муніципального управління / [под ред. В. Б. Зотова]. - [3-е изд.]. - СПб. : Питер, 2007. - 560 с.

10. Богачев С. В. Проблемы теории и практики развития городской хозяйственной системы : [монография] / С. В. Богачев, М. В. Мельникова, А. А. Лукьянченко ; НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. - Донецк : ООО "Юго-Восток", 2006. - 381 с.

H. Monastyr'skyi

MODERNIZATION OF MANAGEMENT TECHNOLOGY OF ECONOMIC DEVELOPMENT CITY ON THE PRINCIPLES OF MANAGEMENT

The article presents results of theoretical, methodological and practical approaches to the concept of modernization of technology economic development of the city. Substantiates the priority consideration of how economic systems, economic development which is subject to influence business management different hierarchical levels. Proved feasibility of using technological concept of economic development of the city, which involves the application of economic instruments of municipal management.

Key words: economic development of the city, technology management, municipal management, upgrade management.

© Г. Монастирський

Надійшла до редакції 27.12.2011

УДК 336.73:338.46

ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ ІЗ НИЗЬКИМИ ДОХОДАМИ - РЕАЛІЇ ПОСТКРИЗОВОГО БАНКІНГУ

ГАННА ПАНАСЕНКО,

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів

Макіївського економіко-гуманітарного інституту

У статті на основі вивчення зарубіжного досвіду досліджено особливості реалізації фінансових послуг для малозабезпечених верств суспільства. Виявлено особливості та передумови впровадження економ-банкінгу в Україні.

Ключові слова: банк, бідність, кореспондентські відносини, позаофісні послуги.

Постановка проблеми. Сучасні посткризові умови ведення банківського бізнесу визначають виняткову роль виробництва фінансових послуг для всіх верств населення. Ця постановка питання набула особливої актуальності, коли в умовах нестабільності та турбулентності фінансових ринків недовіра приватних і корпоративних клієнтів до банків призвела до значного впливу депозитів, що спричинило майже повне припинення кредитування та загострення неплатежів. Водночас, як показує досвід розвинутих країн, упровадження банкінгу для бідних шляхом співпраці з небанківськими установами допомагає значно розширити клієнтську базу. Очевидно, що всі ці питання та проблемні моменти характерні й для України.

У міжнародних звітах Україна значиться як друга за рівнем бідності країна серед 40 європейських держав [1]. За даними Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, кожен четвертий українець живе за межею бідності. Підрахунки ж ООН більш песимістичні: за даними 2010 року в країні за межею бідності живе 78 % громадян, а прожитковий мінімум "не дотягує" до тисячі гривень, тобто складає трохи більше, ніж 100 доларів на місяць [2].

У зазначених умовах більшість домашніх господарств із низьким доходом і мікропідприємств у країнах, що розвиваються, або на ринках, що формуються, мають або обмежений доступ до формальних фінансових послуг, або не можуть претендувати

№ 1 (115) січень-лютий 2012 р.

ти на них узагалі. Проте багато таких господарств та підприємств роблять заощадження, а також беруть кредити в межах неформального фінансового сектора, часто ціною великих витрат. З іншого боку, при належному розвитку банківських послуг для мало-забезпечених верст суспільства, вільному доступі до відповідних фінансових послуг формального сектора, підприємці можуть підвищити прибутковість свого бізнесу та покращити рівень життя, а для постачальників фінансових послуг - банків, що забезпечують названу цільову групу, відкривається новий сегмент діяльності з вигідними діловими можливостями. Виходячи із цього, завданням посткризового банкінгу для країн, які розвиваються, є розширення спектра та доведення банківських послуг до мікрофінансового сектора як невід'ємного сегмента фінансової системи будь-якої країни. Указане обумовлює актуальність пропонованого дослідження його практичну й теоретичну значущість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку банківських послуг в умовах глобалізації та світової фінансової кризи знайшли своє відображення в працях О. Барановського, З. Васильченка, З. Луцишина, Д. Лук'яненка, І. Гуцала, О. Васюренка та інших. Дослідженню зарубіжного досвіду надання банківських послуг для бідних присвячені роботи А. Котової, Д. Заманбекова, Л. Бондаренко, В. Шапран, С. Давиденко, К. Шевчук та ін. Окремо слід відзначити роботу лауреата Нобелівської премії професора Мухаммада Юнуса "Створюючи світ без бідності" [3], який, перейнявшись почуттям несправедливості щодо бідняків, створив у Бангладеш банк для бідних, що спеціалізується на мікрокредитах. Проте до кінця не вивчений механізм дії каналів позаофісного банківського обслуговування, кореспондентського або агентського банкінгу, не вистачає досліджень щодо взаємодії уряду й банківського сектора на шляху розширення доступу мало-забезпеченого населення до фінансових послуг.

Мета роботи - дослідити сутність банкінгу для бідних, визначити його особливості, принципи функціонування, перешкоди на шляху розвитку та проаналізувати можливості розвитку економ-банкінгу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні у світі майже 4 млрд людей не охоплені банківськими послугами - це більше, ніж дві третини населення всіх країн світу з низьким і середнім рівнями доходу [4]. Оціночна вартість незаможного населення у світовому масштабі 170,1 млн осіб [5]. Необхідно зазначити, що банківський апартеїд характерний не тільки для країн, що розвиваються. Він зустрічається всюди. Навіть у найбагатших державах багатьох людей вважають некредитоспроможними, тобто не гідними повною мірою брати участь в економічному житті країни. Виходячи із цього, банкінг для бідних став однією з найбільш багатообіцяючих стратегій поширення фінансових послуг. Такий підхід особливо корисний при роботі з представниками бідних верств населення, які не мають банківських рахунків, адже він затверджує принцип низьких витрат на обслуговування та передбачає можливість залучати до роботи низькооплачуваних агентів за місцем їх проживання. Мухаммад Юнус позиціонує банкінг для бідних як "соціальний бізнес". Відповідно до цієї моделі, мета бізнесу полягає не в отри-

манні прибутку, а у створенні соціальних благ: наприклад, у тому, щоб нагодувати бідняків. Однак мова не йде про благодійність, оскільки інвесторам повертають їхні початкові внески, але при цьому весь прибуток реінвестується в такий самий бізнес, прямо пов'язаний із соціальною метою [3]. Усе більше даних свідчить про те, що неможливі вміло керують своїми фінансами. Американські дослідники D. Collins, I. Morduch, S. Rutherford та O. Ruthven установили, що протягом року бідні сім'ї в Бангладеш і Південній Африці використовують 10 різних фінансових інструментів, а в Індії - 8 [5].

Модель банківського бізнесу для суб'єктів із низькими доходами базується на двох механізмах, які мають одне походження, але різну реалізацію.

Сутність першого механізму полягає в тому, що банківські установи співпрацюють із наявними мережами відділень небанківських організацій, таких як різні торговельні організації, автозаправні станції, поштові відділення тощо. Такий банкінг називається кореспондентський або агентський. Другий механізм також стосується позаофісного банківського обслуговування, але він базується на мобільному зв'язку, електронних платіжних системах, Інтернеті, телекомунікаційних мережах.

Розглянемо ці механізми більш детально.

Кореспондентський, агентський банкінг.

Найяскравішим прикладом використання кореспондентського або агентського банкінгу є Бразилія. Жителі близько 1600 населених пунктів цієї країни (що відповідає приблизно одній третині від їх загальної кількості) обслуговуються винятково за принципом кореспондентського банкінгу, який приносить вигоду всім сторонам процесу. Банки використовують близько 160 000 агентів; більшість із них - це мультипродуктові точки з надання фінансових послуг для всіх 5564 муніципалітетів Бразилії. У 2010 році агенти банків обробили 3100 млн операцій (6 відсотків усіх банківських операцій), 2,85 млрд із яких брали участь у руху грошових коштів [7]. У Мексиці програма електронних грошових переказів, що здійснюється через відділення банків національної роздрібною мережі Косоа (постачає продовольство і товари першої необхідності в бідні, переважно сільські райони країни), за два роки після запуску охопила вже 200 тис. домогосподарств. На думку експертів, потенційно ще 2-3 млн домогосподарств можуть бути залучені до цієї програми в майбутньому.

В Аргентині, завдяки впровадженню нової кореспондентської системи виплати допомоги, населення економить і час, і гроші. Раніше на те, щоб дістатися до пункту видачі й відстояти чергу, витрачалося в середньому 255 хвилин; зараз цей час скоротився до 41 хвилини, а частка одержувачів допомоги, які можуть дійти до точки видачі пішки, зросла на 49 % - завдяки широкій доступності банкоматів [6].

У Пакистані працює близько 17 500 агентів банку. У III кварталі 2011 р. вони обробили 15,88 млн запитів на загальну суму 58,710 млн рупій (674 млн дол. США) при середній сумі угоди - 2700 рупій (42,53 дол. США) [7].

За оцінками Консультативної групи допомоги бідним при Світовому банку, середньомісячна вартість обслуговування клієнта через кореспондент-

тський або агентський канал на 19 % нижча вартості послуг у традиційних відділеннях, а за деякими фінансовими продуктами (наприклад, середньостроковими вкладками або платіжними операціями) - аж на 50 %. Наприклад, у Мексиці повна вартість пропозиції клієнтам ощадних рахунків через мережу банківських агентів, включаючи маркетингову підготовку, відкриття рахунку та операційні витрати, на 25 % нижча, ніж через відділення. Щоб пересувне відділення банку вийшло на точку беззбитковості, йому необхідно здійснити в 63 рази більше операцій, ніж агенту. Користування послугами агента протягом п'яти років обійдеться банку лише в малу частку витрат, необхідних для експлуатації пересувного відділення протягом аналогічного терміну. Різниця у витратах залежить від країни. Так, у Пакистані банк "Tameer Bank" установив, що протягом першого року діяльності капітальні та операційні витрати на одного агента в 76 разів нижчі, ніж на банківські відділення мікрофінансування, а робота агента протягом п'яти років обійдеться у 89 разів дешевше [8].

Проте можливості укладання партнерських відносин для банків можуть бути вельми обмежені, оскільки деякі населені пункти іноді мають незначну кількість установ, що надають послуги населенню (до того ж часто вони належать дрібним місцевим підприємцям і не поширені на інші райони). Виявлення найбільш підходящого роздрібного партнера для банку може стати непростим завданням, особливо тому, що більшість фінансових установ не мають досвіду роботи в такому середовищі. Дослідження, проведені Bill and Melinda Gates Foundation¹, і досвід роботи цього фонду з передовими банками дозволили його фахівцям виявити чотири основних принципи, які можуть допомогти комерційним банкам в успішному впровадженні кореспондентських стратегій:

1) оперативний перехід до здійснення нового виду діяльності з метою отримання вигід від операцій на ненасиченому ринку;

2) ретельний підбір партнерів;

3) створення диверсифікованих пропозицій фінансових продуктів;

4) запуск тестових програм і версій нових послуг з можливістю їх швидкого впровадження та вдосконалення [9].

Позаофісний банкінг. Позаофісне банківське обслуговування - це технологічні рішення на основі мобільних телефонів або пластикових карт, які являють собою поєднання в певному районі (у якому часто може не бути відділення банку або банкомату) установ роздрібною торгівлі, із якими банки укладають агентські договори на проведення операцій зняття коштів із рахунків і їх зарахування на рахунки, і електронного платіжного засобу для зберігання даних про операції, що дозволяє оновлювати інформацію про стан рахунків одержувачів у режимі реального часу. У цій якості часто використовуються дебетові карти й касові термінали. На сьогодні по-

заофісне обслуговування все ще знаходиться на ранній стадії розвитку, але вже мало схоже на те, яким було 10 років тому. Можна припустити, що більшість тих, хто сьогодні не має доступу до офіційних фінансових послуг, зможуть користуватися електронними платіжними інструментами вже до кінця наступного десятиліття. Це обумовлено кількома факторами:

- зміною демографічних характеристик користувачів;

- дією урядів, які проводять все активнішу політику в цьому напрямі;

- зростанням злочинності;

- розширенням доступу до Інтернету за допомогою телефонів із підтримкою введення даних навіть у бідних країнах і громадах.

Головною перевагою позаофісного банківського обслуговування є його доступність. Малозабезпеченим одержувачам коштів необхідно мати можливість економічного (із точки зору транспортних витрат) та такого, що не забирає багато часу, доступу до своїх рахунків. Позаофісне банківське обслуговування дозволяє фінансовим установам створювати пункти в тих місцях, де відкриття банківських відділень економічно недоцільне. Створення інфраструктури каналу позаофісного обслуговування "з нуля" обійдеться в 12 млн дол. США. Однак у більшості країн банки вже використовують касові термінали. Але їм все одно знадобиться забезпечити клієнтів картами, підшукати й навчити агентів. Ці початкові витрати можна буде поступово компенсувати за рахунок економії на кожному платежі. У такому випадку витрати на новий спосіб обслуговування зрівняються з витратами традиційних операцій за 29 місяців [7].

Успіх позаофісного банківського обслуговування в кінцевому рахунку залежить від можливості запропонувати клієнтам кращу послугу в порівнянні з існуючими варіантами. Сьогодні канали позаофісного банківського обслуговування відповідають цьому стандарту тільки по відношенню до деяких клієнтів. Оскільки в більшості своїй фінансові установи скептично ставляться до ідеї надання малозабезпеченим одержувачам інших послуг, окрім можливості знімати гроші з рахунку. Прагнучи обмежити витрати, вони часто навмисно створюють продукти з обмеженою функціональністю. Наприклад, карти можна використовувати в банкоматах, але не в касах відділень банків; одержувачі можуть не мати права поповнювати рахунок; може бути відсутньою функція дебетування карти, що не дозволить власникові здійснювати покупки в магазинах.

З огляду на вищевизначене, автор вважає, що використання банківських агентів та позаофісного обслуговування в Україні має потенціал, який дозволить суттєво збільшити фінансовий доступ суб'єктів із низькими доходами до цілого ряду формальних фінансових послуг, включаючи заощадження, платежі, перекази, страхування, а також підвищити рівень ресурсного забезпечення банків. Але для того, щоб це стало реальністю, необхідно:

1. Чітке розуміння фінансових потреб бідних верств населення та процесу залучення клієнтів.

2. Проведення конструктивних змін у діяльності та філософії функціонування вітчизняних банків, оскільки малозабезпеченим "не по кишені" комісійні,

¹ Найбільший у світі благодійний фонд, заснований Біллом Гейтсом та його дружиною Меліндою з 1994 р. Головна мета фонду - підтримка і поліпшення системи охорони здоров'я, а також подолання голоду в бідних країнах. У 2009 р. Україна отримала від фонду грант на суму 25 млн дол. для комп'ютеризації близько тисячі публічних бібліотек (Прим. ред.).

які стягуються за здійснення операцій і ведення рахунку, так само як і "вхідний квиток" - мінімальний залишок коштів на рахунку, необхідний для його відкриття та ведення.

3. Створення таких фінансових продуктів, які не тільки приваблюють клієнтів, але й допомагають генерувати достатній прибуток для підтримки операційної діяльності банку. З високим ступенем імовірності успішними будуть кореспондентські схеми діяльності, що надають більш широкий спектр продуктів і послуг, ніж просто платіжний сервіс та ощадні рахунки.

4. Переважно найменша можлива кількість роздрібних партнерів, оскільки управління занадто великою кількістю взаємозв'язків ускладнене.

5. Визначити, яким типам організацій буде дозволено надавати дистанційні фінансові послуги.

6. Провайдерам необхідно виробити життєздатні бізнес-моделі для надання послуг, окрім платежів.

Висновки

Таким чином, доходимо висновку, що фінансові послуги для суб'єктів із низькими доходами ставатимуть усе більш важливим засобом розширення масштабу діяльності банківських установ в умовах дефіциту заможних клієнтів та подолання наслідків світової фінансової кризи, оскільки це не тільки ефективна альтернатива відкриттю нових представництв, а й важливе доповнення до мобільних фінансових послуг, що забезпечує наявність економічно ефективних відділень для здійснення операцій із готівкою. Крім того, розвиток кореспондентського банківського бізнесу має принести нові соціальні та економічні вигоди малозабезпеченим громадянам і забезпечити їм доступ до фінансових інструментів, необхідних для підвищення їхнього життєвого рівня.

Для розвитку цього виду послуг в Україні необхідно провести збір та ретельний аналіз ключової інформації про потреби малозабезпечених суб'єктів, їхні можливості та схильності. Більш повне розуміння структури користування та результуючого впливу нових послуг на життя раніше не охоплених бан-

ками клієнтів протягом певного періоду часу дозволить забезпечити розробку більш ефективної політики і бізнес-моделей. У свою чергу, уряд повинен сформуванати нормативно-правову базу, здатну створити можливості для проведення експериментів на початкових етапах упровадження економ-банкінгу та посилити свій контроль і нагляд на різних етапах розвитку ринку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бедность в Украине отменяется [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://finzah.com.ua/analitica/economy/4491.html>.
2. Украинцы подсчитали, что каждый четвертый в Украине живёт за чертой бедности. В ООН говорят, что таких 80 % [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://rus.newsru.ua/ukraine/15jul2011/cherta.html>.
3. Мухаммад Юнус. Создавая мир без бедности: социальный бизнес и будущее капитализма / Мухаммад Юнус, Алан Жоли ; [пер. И. В. Савельева]. - М. : Альпина Паблишерз, 2010. - 306 с.
4. Аналіз проведено CGAP, GSMA і McKinsey на основі даних Світового банку [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://go.worldbank.org/K2CKM78CC0>.
5. Collins Daryl. Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day / Collins Daryl, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford. - New Jersey : Princeton University Press, 2009.
6. Duryea Suzanne. Financial Services for the Poor: Welfare, Savings and Consumption / Duryea Suzanne, Ernesto Scharagrodsky. - Washington, D.C. : IADB, 2007.
7. Bank Agents: Risk Management, Mitigation, and Supervision [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.cgap.org/site/c/template.rc/1.9.55781/>.
8. Does Branchless Banking Reach Poor People? The Evidence from Pakistan. Blog post. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://technology.cgap.org/2011/06/07/does-branchless-banking-reach-poor-people-the-evidence-from-pakistan>.
9. Operational Challenges of Agent Banking Systems [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.gatesfoundation.org/financialservicesforthe poor/Documents/operational-challenges.pdf>.

H. Panasenko

FINANCIAL SERVICES THE FIRMS WITH LOW INCOMES - REALITIES BANKING POST CRISIS

In this paper studied, based on the foreign experience, an implementation of financial services to low-income segments of society. The features and conditions of the introduction of economy-banking in Ukraine.

Key words: Bank, poverty, and correspondent relationships, disturb service.

© Г. Панасенко

Надійшла до редакції 12.01.2012

№ 1 (115) січень-лютий 2012 р.