
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

УДК 336.773

Владислав Ігорович АЛЕКСЕЄВ

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри прикладної математики,
Національний університет «Львівська політехніка»
E-mail: alekseyev@polynet.lviv.ua

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ БАНКІВСЬКИХ САТЕЛІТІВ ДЛЯ СИСТЕМИ КРЕДИТНИХ СПІЛОК В УКРАЇНІ

Алексеев, В. І. Формування моделі банківських сателітів для системи кредитних спілок в Україні [Текст] / Владислав Ігорович Алексеев // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 1. – С. 83-89. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Ринок фінансових послуг в Україні перебуває на межі важливих змін, які суттєво торкнуться системи кредитних спілок, державне регулювання якої має перейти у компетенцію Національного банку України. Із урахуванням тиску на кредитні спілки з боку Державної фіскальної служби, очікувані перетворення можуть вимагати кардинальної зміни моделі функціонування кредитних спілок та способів надання фінансових послуг.

Мета. На основі наукового аналізу запропонувати нову модель функціонування кредитних спілок в Україні у складних та несприятливих умовах регуляторного тиску.

Метод (методологія). Для отримання відповідних результатів використано загальнонаукові та спеціальні методи: історичний метод та методи групування і систематизації (для вивчення процесу розвитку кредитних спілок та їх нинішнього місця на ринку фінансових послуг); метод наукового абстрагування (узагальнення змісту фінансових послуг кредитних спілок та їх мети); методи аналізу і синтезу (для дослідження способів уникнення надлишковості у вимогах державних регуляторів та побудови нової моделі роботи для кредитних спілок); індукції та дедукції (для визначення переваг, недоліків, можливостей та загроз у застосуванні нової моделі – SWOT-аналіз); метод порівняння (з метою окреслення альтернативних моделей розвитку системи кредитних спілок на ринку фінансових послуг).

Результати. Проведено аналіз поточного стану системи кредитних спілок в Україні та їх місця на ринку фінансових послуг. Розглянуто проблему надлишкового регуляторного тиску на кредитні спілки. Запропоновано модель функціонування кредитних спілок, що дозволяє уникнути низки критичних проблем для їх роботи.

Ключові слова: кредитна спілка; банк; ринок фінансових послуг; регуляторний тиск; модель функціонування; онлайн-послуги.

FORMATION OF BANK SATELLITE MODEL FOR CREDIT UNIONS IN UKRAINE

Abstract

Introduction. Financial services market in Ukraine is expecting some crucial changes concerning credit unions. These changes are caused mainly by market governance transition to National Bank of Ukraine. Considering current hard and inimical pressure to credit unions which suffered from State Fiscal Service, the expected transformation requires drastic change of model of functioning of credit unions and their ways to provide financial services.

Purpose. Primary objective of this investigation is to offer a new model of functioning of credit unions in Ukraine while suffering from hard and inimical regulatory pressure.

Method (methodology). For the purpose of getting relevant results we have used general scientific and special methods: historical method and methods of grouping and systematization; method of scientific abstraction; methods of analysis and synthesis; induction and deduction; SWOT-analysis; comparison method.

Results. The analysis of current state of system of credit unions in Ukraine is carried out and their position at financial services market are determined. The problem of an excessive regulatory pressure to credit unions is discussed. It has been offered the model of functioning of credit unions to avoid some critical problems.

Keywords: credit union; bank; financial services market; regulatory pressure; model of functioning; online-services.

JEL classification: G21, G23, G28, M21, O16

Вступ

На ринку фінансових послуг в Україні очікуються серйозні перетворення, ініційовані Президентом України ще влітку цього року [1] та підтримані у профільному комітеті Верховної Ради України восени [2]. Запропоновані зміни на ринку фінансових послуг стосуватимуться, зокрема, передачі функцій нагляду за ринком фінансових послуг від Нацкомфінпослуг (Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері фінансових послуг) двом іншим регуляторам – НКЦПФР (Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку) і НБУ (Національний банк України). Саме до компетенції НБУ належатиме система кредитних спілок (далі КС), які, на додачу, вже тривалий час перебувають під сильним тиском з боку ДФС (Державна фіскальна служба). Зокрема, за ініціативою ДФС кредитні спілки були позбавлені статусу неприбуткових організацій шляхом змін до Податкового Кодексу [3], а також для кредитних спілок було запроваджено застосування РРО [4] відповідно до норм Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» [5]. Нацкомфінпослуг у стосунках підзвітних їй фінансових установ (кредитних спілок, страхових компаній, тощо) із ДФС у питанні РРО не вчинив жодних адекватних дій як регулятор ринку. Так само, як раніше, не було вирішено питання недоречного податкового блокування благодійної діяльності кредитних спілок [6]. Водночас, НБУ має плани щодо більш жорсткого регулювання стосовно кредитних спілок, що виявляється у намірі підвищення вимог до рівня банківських, причому як щодо приміщень [7], так і щодо показників [8]. У таких доволі складних умовах кредитним спілкам необхідна зміна парадигми – нова модель функціонування, що дозволила б уникнути доволі критичних проблем та пережити трансформації на ринку.

Мета статті

Метою цього дослідження є опис нової моделі функціонування кредитних спілок в Україні та аналіз запропонованої моделі, використовуючи SWOT-методологію. На основі отриманих результатів передбачається можливість сформулювати пропозиції для системи кредитних спілок щодо необхідних кроків у відстоюванні власних інтересів у нових умовах на ринку фінансових послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження

Перед системою кредитних спілок в Україні постала серйозна проблема виживання у найближчий час, спричинена як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. Серед зовнішніх можна назвати такі:

- агресивна конкурентна боротьба з боку банківського сектору;

-
- несприятливий регуляторний вплив (ДФС, Держфінмоніторинг, НБУ) та «зарегульованість» кредитних спілок неузгодженими нормативними актами;
 - слабкість діючого регулятора у відстоюванні інтересів підзвітних йому суб'єктів;
 - відсутність державного розуміння цінності кредитної кооперації загалом.
 - До внутрішніх чинників можна віднести такі:
 - економічна слабкість КС;
 - консервативність КС у методах та засобах роботи;
 - консервативність та реактивність системи ухвалення рішень;
 - складна та «неповоротка» внутрішня організаційна структура КС;
 - відсутність ефективної системи взаємодії між КС.

Оскільки названі зовнішні чинники кредитним спілкам буде вкрай складно подолати, то основну увагу варто звернути на подолання внутрішніх. Зрештою, досягнення кредитними спілками, наприклад, кращих економічних показників могло б дозволити більш впевнено говорити із державними структурами та ефективніше впливати на державне регулювання ринком для дотримання власних інтересів. На жаль, за більш ніж 20 років свого існування в Україні кредитні спілки не зуміли досягнути достатнього рівня капіталізації чи частки на ринку фінансових послуг, щоб можна було говорити про можливість їх помітного впливу. Більшість великих кредитних спілок, що досягнули «всеукраїнського» статусу і такого ж масштабу діяльності, не змогли подолати спокусу працювати «як банки» і не змогли протистояти кризам. Водночас малі та середні кредитні спілки, що правильно використали переваги своєї структурної стійкості (якої, як виявили кризи останніх років, не мають банки), змогли без втрат пройти крізь періоди криз в Україні. Шкода, звичайно, що для більшості державних чиновників, навіть причетних до регулювання системи кредитних спілок, здатність останніх долати кризи досі залишається загадкою на рівні парадоксу – більшість кредитних спілок вже тривалий час стабільно працюють на ринку фінансових послуг і не припиняють надання фінансових послуг навіть у найтяжчі часи, на відміну від банківської системи. Хоча, насправді, пояснюється усе дуже просто – кредитні спілки володіють властивістю структурної стійкості, що походить від способу їх утворення та мети діяльності. Тим не менше, зараз кредитні спілки опинилися перед складним вибором щодо шляхів подальшого існування.

Аналізуючи внутрішні чинники можна дійти висновку, що частково вони забезпечують ту структурну стійкість, яка дозволяє кредитним спілкам долати кризові періоди. Проте у нинішніх умовах, коли кредитні спілки зазнають безпрецедентного тиску з боку окремих державних органів, виникає потреба змінювати методики своєї діяльності і шукати нові рішення для надання фінансових послуг своїм членам. Ускладнюють життя кредитним спілкам із консервативними методами роботи і нові інформаційно-комунікаційні технології, що дуже активно проникають у побут та бізнес. І тут на заваді стає, знову ж таки, економічна слабкість, що не дозволяє малим і середнім кредитним спілкам впроваджувати дорогі ІТ-продукти. На превеликий жаль, для України навіть більш сильна порівняно із системою кредитної кооперації банківська система здебільшого не використовує досі ефективних ІТ-продуктів – лише деякі банки із TOP-10 станом на сьогоднішній день пропонують клієнтам більш-менш цікаві рішення. Водночас у багатьох кредитних спілок не завжди є навіть власні веб-сайти. Зважаючи на зростання пропозицій фінансових послуг з боку небанківських організацій та їх орієнтація у роботі на сучасні ІТ-продукти [9], кредитним спілкам варто замислитися як боротися із конкурентами нового типу.

Зважаючи на «обслуговувальний» характер фінансових послуг, що їх надають кредитні спілки, найбільш очевидними для виживання видаються такі можливості:

- віднайти зовнішній інвестиційний ресурс для підтримки діяльності (програми іноземної допомоги, міжнародні гранти і проекти тощо);
- акумулювати більші кошти внаслідок укрупнення (шляхом об'єднання декількох КС);
- пошук можливостей діяльності у якості фінансового-сателіта (обслуговування фінансових інтересів колективів великих виробничих підприємств, обслуговування інтересів роздрібних торговельних мереж, співробітництво із банком-донором);
- використання внутрішнього інвестиційного ресурсу та збереження діяльності на мінімальних обсягах із відсутністю будь-якого зростання чи розвитку (обслуговування інтересів малої групи зацікавлених членів КС).

Якщо уважно придивитися до системи кредитної кооперації в Україні, то можна помітити, що багато кредитних спілок вже давно обрали для себе одну чи кілька із названих можливостей для виживання. Із досвіду появи та зникнення кредитних спілок можна сказати, що перший шлях мало можливості обрати досить мало кредитних спілок. Фактично деякі кредитні спілки саме так і виникли, і розвинулися. Проте такий спосіб фінансування не безмежний, і з його припиненням керівництво таких КС воліє знайти нові аналогічні проекти, інакше їх КС опиняється сам на сам із суворими реаліями фінансового ринку без достатнього фінансового ресурсу.

Другий шлях, хоча й виглядає зрозуміло і просто, проте завдяки відсутності належної ролі регулятора ринку процедура об'єднання КС погано обумовлена, і в Україні практично немає прецедентів такого об'єднання. Звичайно, це не означає, що такий шлях слід виключати. До того ж, НБУ має намір взяти курс на укрупнення кредитних спілок та доведення окремих із них до рівня кооперативних банків. Отже, рано чи пізно процедура об'єднання кредитних спілок запрацює, так само, як колись це відбулося для комерційних банків, що прагнули виконати нормативні вимоги НБУ.

Третій шлях є найбільш типовим, добре відомий в Україні і використовувався багатьма кредитними спілками. Частина з них від моменту свого заснування і дотепер працює при великих виробничих підприємствах. Такі кредитні спілки працюють досить стабільно, хоча й залежні від економічного успіху свого підприємства-покровителя. Основою їх діяльності є розрахунок на стабільний дохід працівників підприємства, що є членами однієї КС. Добре відомі й кредитні спілки, що на хвилі «кредитного буму» були утворені «при» великих торговельних мережах, надаючи кредити на купівлю товарів у такій торговельній мережі. Деякі із таких КС навіть були створені на кошти власників таких торговельних мереж, дозволяючи останнім підтримувати свою основну діяльність та отримувати додатковий заробіток від кредитування. Утім, «кредитний бум» змінився низкою криз, і залежність від інтересів торгівлі не сприяє якісному складу членства, що нівелює ефект структурної стійкості кредитної спілки, наражаючи її на небезпеку банкрутства. Зрештою, ще частина кредитних спілок або були утворені працівниками банків як незалежна від власників банків фінансова установа, або були утворені при банках для реалізації фінансових схем, що використовували неприбутковий статус КС. Перший підтип таких спілок, що стали банківськими сателітами, подібний до КС, створених колективами виробничих підприємств. За умов, що такі кредитні спілки не були перетворені на «копію» банку та зважаючи на високу фінансову кваліфікацію керівного складу, подібні кредитні спілки ефективно працюють дотепер. Другий підтип банківських сателітів виявляється нежиттєздатним, оскільки у таких кредитних спілках порушені засадничі принципи кредитної кооперації і така кредитна спілка, як і будь-який суто комерційний проект, має свій початок і обов'язково закінчення: із втратою (до цього доклалася ДФС) привабливих правових аспектів у функціонуванні такої фінансової інституції одразу ж припиняється і її ділова активність.

Четвертий шлях доволі простий, якщо у кредитної спілки є достатньо фінансово заможні члени, зацікавлені у прибутковому розміщенні вільних коштів. Такий спосіб можна вважати близьким до природного існування кредитних спілок. Проте наявність достатньо малої кількості подібних приватних інвесторів рано чи пізно призводить до їх прагнення розпоряджатися кредитною спілкою як приватною власністю – чимало таких навіть доволі успішних і великих КС були виведені з ринку із гучними скандалами.

Отже, який би із описаних чотирьох шляхів не обрали кредитні спілки для виживання з точки зору наявності у них фінансового ресурсу для здійснення основної діяльності та забезпеченні собі «ніші» на ринку фінансових послуг, проте для усіх їх залишається проблема із наростаючим і, вочевидь, надлишковим регуляторним тиском. Справді, ДФС, на відміну від кредитних спілок, не зобов'язала банки користуватися РРО для видачі кредиту чи залучення депозиту (крім випадків здійснення безготівкових операцій [4]). Також і заплановані вимоги НБУ щодо підвищення рівня безпеки приміщень [7] більше стосуються готівкових операцій, ніж безготівкових. Таким чином, у теперішніх обставинах виглядає раціональніше й простіше кредитним спілкам перейти у режим безготівкових операцій. Проте виникає питання, як цього досягнути, коли основна діяльність пов'язана із фізичними особами, людьми, що звикли оперувати готівкою. Тобто природно виникає потреба у касі і касових операціях. Допомогти тут може ідея роботи у форматі банківського сателіту, лише модифікована на користь кредитної спілки, яка зможе скористатися можливостями і ресурсами банку та працювати із своїми членами чи залучати нових на умовах фінансового онлайн-сервісу.

Основу моделі банківського сателіту (див. рисунок 1) складатимуть такі ключові вимоги:

- кредитна спілка прагне уникнути «зайвих» операцій та витрат;
- кредитна спілка володіє достатнім власним фінансовим ресурсом;
- кредитна спілка не залежить від банку (винятково комерційна співпраця);
- кредитна спілка готова працювати в режимі фінансового онлайн-сервісу;
- банк має ліцензію на роботу із коштами населення;
- банк має достатньо розвинену мережу філій та відділень;
- банк може запропонувати ефективні ІТ-продукти для взаємодії з клієнтами;
- банк достатньо стабільний та не є прямим конкурентом кредитної спілки.

Лише за умов додержання усіх перелічених вимог модель банківського сателіта може бути вигідною та цікавою для кредитної спілки. Порушення або невиконання будь-якої із зазначених вимог може стати причиною для появи конфлікту інтересів між банком і кредитною спілкою або поставити під загрозу можливість роботи КС у режимі фінансового онлайн-сервісу. Загалом механізм роботи кредитної спілки в моделі банківського сателіта передбачає, що, розмістивши кошти на рахунок у банку, спілка провадить

діяльність із надання фінансових послуг у безготівковому режимі, найімовірніше через електронні мережі зв'язку (тут мається на увазі мережа Інтернет, хоча можна припустити існування й інших варіантів, наприклад, мережі мобільних операторів і взаємодію лише через мобільні телефони). Таким чином, кредитна спілка делегує банківській установі виконання функцій каси, а собі залишає функції управління клієнтами (взаємодію з членами КС). Чималу роль, звичайно, відіграватиме готовність кредитної спілки до такого формату роботи. Це передбачатиме не лише готовність органів управління спілкою і персоналу, але й готовність членів спілки до такого нового формату взаємодії з фінансовою установою. Зважаючи на важливість у роботі кредитних спілок фактору живого спілкування зі своїми членами, не слід забувати, що кредитна спілка повинна забезпечити для своїх членів можливість, як і раніше, приходити у офіс, спілкуватися з персоналом. Також КС може обладнати в офісі робоче місце клієнта, де члени спілки могли б скористатися новими електронними сервісами, отримуючи поради та підказки кваліфікованих працівників спілки.



Рис. 1. Схема «Кредитна спілка – банк» у моделі банківського сателіта

Формалізований SWOT-аналіз запропонованої моделі банківського сателіта для кредитної спілки подано у таблиці 1.

Таблиця 1. SWOT-аналіз моделі банківського сателіта для кредитної спілки

SWOT	Позитивний вплив <i>Strengths (Сили)</i>	Негативний вплив <i>Weaknesses (Слабкості)</i>
Внутрішні фактори	Спрощення операційних дій. Зменшення частки рутинної офісної роботи. Підвищення рівня безпеки у офісі. Офісна робота стає більш мобільною. Полегшення роботи для добросовісних членів КС завдяки дистанційній взаємодії.	Необхідність перекваліфікувати касирів та кредитних інспекторів. Необхідність навчити або змінити персонал. Ускладнення роботи з недобросовісними або недисциплінованими клієнтами через послаблення очного контролю.
Зовнішні фактори	<i>Opportunities (Можливості)</i> Домовленість із банком про роботу у ніші роздрібного кредитування та у сегменті фізичних осіб (обслуговування клієнтів банку). Доступ до ресурсу банку щодо впровадження новітніх інформаційно-комунікаційних технологій на партнерській основі. Послаблення регуляторних вимог для безготівкових режимів роботи.	<i>Treats (Загрози)</i> Непорозуміння із членами, що не вміють користуватися комп'ютером. Нездоланні недоречні регуляторні вимоги або їх неочікувана зміна. Виникає конфлікт інтересів із банком, якщо банк стає прямим конкурентом. Банк «переманить» вкладників та/або позичальників. Поява більш ефективної КС-конкурента.

Висновки та перспективи подальших розвідок

На основі запропонованого SWOT-аналізу, описаних внутрішніх і зовнішніх чинників, різних шляхів розвитку та вимог до впровадження моделі банківського сателіта кожна кредитна спілка самостійно може визначити можливість чи неможливість використання цієї моделі. Одразу ж слід зауважити, що запропонована модель є більш придатною для впровадження в розвиненому міському середовищі, а менше у сільській місцевості. Хоча й тут багато чого може залежати від локальної специфіки – наприклад, з високою ймовірністю сучасні фермерські господарства можуть бути готові до роботи зі

свою КС у новому форматі, у той час, як міські пенсіонери можуть мало чим відрізнятися від сільських і бажати співпрацювати традиційно (за звичкою). Принципова перевага запропонованої моделі для кредитних спілок полягає у можливості уникнути надлишкового регуляторного тиску та подолати деякі фактичні проблеми чи загрози у поточній діяльності. Упровадження такої моделі у практичну діяльність вимагатиме також і від кредитної спілки чимало зусиль на підготовчому етапі. Тому прийняття фінального рішення щодо використання моделі банківського сателіта для кредитної спілки і відповідальність за коректну оцінку позитивного ефекту слід покладати на фаховість представників органів управління КС.

Надалі буде проведено аналіз сумісності описаної моделі банківських сателітів із мережевою моделлю функціонування системи кредитних спілок [10].

Список літератури

1. Порошенко вніс у Раду законопроект про консолідацію держрегулювання ринків фінпослуг // «РБК-Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/news/poroshenko-vnes-raduzakonoprojekt-konsolidatsii-1437411668.html>.
2. Фінкомітет Ради хоче ліквідувати Нацфінпослуг [Електронний ресурс] // «Економічна правда». – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2015/09/15/559771>.
3. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс]: закон України – 2010. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Чи застосовують кредитні спілки РРО / ДПІ у Дарницькому районі, м. Київ [Електронний ресурс] / Державна фіскальна служба України // Офіційний портал «Територіальні органи ДФС у м. Києві». – Режим доступу: <http://kyiv.sfs.gov.ua/okremi-storinki/arhiv1/215146.html>.
5. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг [Електронний ресурс]: закон України. – 1995. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80>.
6. Алексеев, В. І. Благодійна діяльність кредитних спілок: можливості та перспективи [Текст] / В. І. Алексеев // Науковий вісник Херсонського державного університету: Серія Економічні науки. – ВД «Гельветика», Херсон, 2014. – Випуск 8, Частина 5. – С. 118-122.
7. Національний банк пропонує підвищити вимоги до захищеності приміщень окремих небанківських фінансових установ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=23766936.
8. Пашко, І. Нацкомфінуслуг – это большая система с очень слабыми возможностями [Електронний ресурс] / І. Пашко // «ДЕЛО.ua». – Режим доступу: http://delo.ua/finance/pashko-nackomfinuslug-eto-bolshaja-razreshitelnaja-sistema-s-och-301850/?supdated_new=1448422402.
9. Демінський, С. Хто розвиває ринок фінансових послуг в Україні поки реформується банківський сектор [Текст] / С. Демінський // «Forbes-Україна». – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1405363-hto-rozvivaie-rinok-finansovih-poslug-v-ukrayini>.
10. Алексеев, В. І. Модель стійкого ринку фінансових послуг України на основі системи кредитної кооперації [Текст] / В. І. Алексеев // Стратегії економічного розвитку: держава, регіон, підприємство: колективна монографія / За заг. ред. К. С. Шапошникова та ін. У 2 томах. – Херсон: ВД «Гельветика», 2015. – Т. 1. – 416 с. – С. 16-29. – Том 1, Розділ 1.

References

1. Poroshenko offers to Rada a bill on consolidation of state governance of financial services markets. (2015). Retrieved from: <http://www.rbc.ua/ukr/news/poroshenko-vnes-raduzakonoprojekt-konsolidatsii-1437411668.html>.
2. Financial committee of Rada admits Nats Com Fin Poslug dismissal. (2015). Retrieved from: <http://www.epravda.com.ua/news/2015/09/15/559771>.
3. Law of Ukraine "Tax Code of Ukraine". (2010). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Do credit unions have to use cash registers? (2015). Retrieved from: <http://kyiv.sfs.gov.ua/okremi-storinki/arhiv1/215146.html>.
5. Law of Ukraine "About implementation of cash registers in trade, public catering and services". (1995). Retrieved from: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80>.
6. Alekseyev, V. I. (2014). Charitable activities of credit unions: opportunities and prospects. Scientific herald of Kherson State University: Economics Series, 8 (5), 118-122.
7. National bank offers raising requirements for offices arming of some non-banking financial institutions. (2015, November 16). Retrieved from: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=23766936.

-
8. Pashko, I. (2015). NatsComFinPoslug is a big system having very weak abilities. Retrieved from: http://delo.ua/finance/pashko-nackomfinuslug-eto-bolshaja-razreshitelnaja-sistema-s-och-301850/?supdated_new=1448422402.
 9. Deminskii, S. (2015). Who develops the financial services market in Ukraine while banking sector is under reformation? Retrieved from: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1405363-hto-rozvivae-rinok-finansovih-poslug-v-ukrayini>.
 10. Alekseyev, V. I. (2015). Model of stable market of financial services in Ukraine based on credit cooperation system. *Strategies of economic development: state, region, enterprise*, 1, 16–29.

Стаття надійшла в редакцію 29.11.2015 р.