

УДК 368.02

Ерастов В. І.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У ВИРОБНИЧІЙ, ЗБУТОВІЙ ТА СТРАХОВІЙ СФЕРАХ ДІЯЛЬНОСТІ

Визначено основні подібності та відмінні риси в процесі реінжинірингу бізнес-процесів у різних сферах господарської діяльності. Зроблено висновки щодо можливості використання досвіду інших компаній у процесі реінжинірингу страхової діяльності.

Ключові слова: реінжиніринг, бізнес-процес, страхування, just-in-time, інформаційні технології.

Постановка проблеми. Глобалізація електронної економіки спричинила помітне зростання світового ринку бізнес-послуг. Останні досягнення інформаційних технологій та Інтернет змінили уявлення про межі використання та технології ведення бізнесу. Стрімкий ріст інформаційних технологій відкриває перед страховими компаніями нові можливості та ставить нові завдання. Насичення традиційних товарних ринків вимагає повсякчасного пошуку нових підходів до споживача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематика реінжинірингу страхових бізнес-процесів загалом майже не досліджувалася вітчизняними вченими, оскільки законодавство України чинить значні перепони його розвитку. Зміни в чинному законодавстві створюють підґрунтя для переосмислення бізнес-процесів та використання Інтернет-аквізиції. Поштовхом до розробки систем реінжинірингу стали плани МТСБУ щодо спрощення системи адміністрування ОСЦПВВНТЗ та переходу на електронну систему аквізиції та обігу полісів.

Лише останніми роками ця проблематика стає об'єктом наукових публікацій та дисертаційних досліджень. Великий внесок у розвиток даної проблематики внесли такі вітчизняні вчені, як В. Базилевич, О. Залетов, С. Науменкова, Р. Пікус, Н. Приказюк, розглядаючи існуючі на українському ринку приклади впровадження реінжинірингу та порівнюючи їх із зарубіжними.

Переважну кількість праць із даної тематики розробили зарубіжні фахівці: Г. Каприо, С. Кол, А. Деміргус-Кант, І. Кірцнер, А. Оперкент. Їхні дослідження є основою для розуміння реінжинірингу бізнес-процесів в окремих країнах або галузях, кожна з яких характеризується певним рівнем розвитку та власними історичними аспектами функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Галузь короткострокового страхування в Україні є чітко законодавчо визначеною та врегульованою. На ринку можуть функціонувати лише організації, що зареєстровані та отримали ліцензію на провадження відповідних видів страхування.

Дуже важливою складовою організації взаємодії на фінансовому ринку є своєчасність отримання клієнтом інформації про зміни в умовах як безпосереднього його обслуговування, так і функціонування ринку в цілому. Упровадження реінжинірингу бізнес-процесів вимагає розробки відповідних шляхів комунікації з клієнтом для забезпечення своєчасного та повного надання інформації про всі зміни, наприклад, надавати такі документи через мережу Інтернет.

Вимоги щодо обов'язкової наявності письмового варіанту більшості документів, особливо договорів страхування та всіх документів системи врегулювання, мають бути переглянуті для впровадження нових бізнес-процесів. При пере-

осмисленні страхових бізнес-процесів необхідно автоматизувати окремі етапи проходження потоку документів і замінити підпис та мокру печатку на аналогічні засоби захисту, але в електронному варіанті, створюючи можливість для клієнтів контролювати процес проходження процесів урегулювання та ін. [1].

На будь-якому етапі функціонування страхової організації, а особливо на етапі реінжинірингу страхових бізнес-процесів, необхідно забезпечити наявність кваліфікованих кадрів, що зможуть в умовах швидких змін направляти клієнтів та втримати їх від переходу до конкурентів.

Перестраховання є невід'ємною частиною бізнес-процесів страхової компанії, основним завданням якого є зниження впливу ризиків, що їх приймає страховик від клієнта. Проте перестраховання, або цесія, жодним чином не впливає на розмір та характер зобов'язань перед клієнтом, що їх має виконати страхова компанія.

На перестраховання можуть бути передані як індивідуальні ризики (на факультативне перестраховання), так і групи ризикових договорів (у формі облігаторного перестраховання) залежно від домовленостей між страховиками.

Протягом процесу імплементації реінжинірингу бізнес-процесів компанії необхідно забезпечити механізм управління прийнятими ризиками та автоматизувати процес передачі їхніх надлишкових значень на вторинне розміщення. Процеси забезпечення правильної автоматизованої системи перестраховання є критичними для розробки та впровадження реінжинірингу бізнес-процесів.

На сьогодні страхові операції все більше йдуть через агентську та брокерську мережі, оскільки такий варіант взаємодії є більш комфортним для страховальників. Страхові посередники, своєю чергою, намагаються надавати клієнтам максимально індивідуальні страхові продукти в максимально комфортних умовах, змушуючи страхові компанії коригувати власний асортимент. Значний відсоток продажів за рахунок страхових посередників необхідно також урахувувати при реінжинірингу бізнес-процесів, оскільки виключення цього каналу аквізиції на перших етапах змін через повільне прийняття технологічних інновацій клієнтами може сильно знизити конкурентні переваги страховика.

Сучасні ринкові умови диктують необхідність підвищення частки прямих продажів та використання Інтернет-технологій, оскільки з кожним роком використання клієнтами всесвітньої мережі та їхня обізнаність зростають, створюючи передумови для ведення електронних форм бізнесу. З кожним роком роль новітніх технологій на будь-якому ринку, зокрема страховому, швидко зростає. Інтернет стає одним із каналів розповсю-

дження страхових послуг та механізмом зв'язку із стратегічними партнерами [4].

Для розуміння реінжинірингу страхових бізнес-процесів необхідно розглянути основні бізнес-процеси, що мають місце у бек-офісі страхової компанії.

Комплексні зміни під час реінжинірингу мають дозволити використовувати та контролювати якомога більшу кількість каналів збуту залежно від цільового сегменту ринку. Так, наприклад, якщо страхова компанія спеціалізується на нетрадиційних та низькодохідних видах страхування, використання мережі Інтернет та прямих телефонних продажів є надлишковим. За таких умов компанії доцільніше сфокусуватися на розвитку взаємовідносин із брокерськими структурами та продовжувати використання паперового документообігу (крім певних стандартизованих форм).

Збір даних про страхувальника може проходити як безпосередньо самим страхувальником, на етапі заповнення електронної форми запиту в мережі Інтернет, так і брокером або працівником контакт-центру страхової організації в разі прямого телефонного звернення. Проте немає жодних підстав для створення різних форм внесення інформації в остаточну базу даних. Таким чином, і клієнт, і брокер, і представник страхової компанії будуть мати однакові керуючі елементи з деякими обмеженнями прав доступу, та різниця між формами обробки інформації буде лише через різні види страхування, що вони їх обслуговують.

Координація та часові рамки процесу андеррайтингу будуть залежати від складності адміністрування продукту страхування. Зазвичай процес підписання договору страхування для фізичних осіб є значно спрощеним та може бути повністю або частково автоматизованим.

Залежно від обраного продукту страхування автоматизований збір страхової премії може варіюватися у часі, бути як щомісячним, так і одним річним платежем.

Критично важливим є правильне інвестування коштів для отримання максимальної фондовіддачі від операцій із наявними вільними ресурсами. Автоматизація цих бізнес-процесів є дуже складною, оскільки вимагає створення систем прийняття рішень, що зможуть аналізувати великі об'єми інформації та у режимі реального часу реагувати на кон'юнктурні коливання [9].

Ризики, що перевищують рівень, який установила для себе страхова компанія, мають бути обов'язково перестраховані. Дуже важливим є швидке перестраховування прийнятих ризиків, тобто побудова бізнес-процесів таким чином, що процес перестраховування проходить автоматично після прийняття на страхування ризику, що виходить за рамки встановлених норм.

Розрахунок комісії за послуги брокерів має відбуватися відповідно до домовленостей між страховиком та страховим посередником. Важливим є контроль односторонності проведення оплати цих послуг, тобто контроль проходження коштів від страховика до брокера із підтвердженням на кожному етапі. Окремим важливим фактором є правильний вибір брокерів, оскільки вони, у межах своїх повноважень, є представниками страховика та діють від його імені в момент укладення договору страхування та при настанні страхового випадку.

У разі настання страхової події страхувальник у межах договору страхування може звернутися з вимогою до страхової компанії. страхова організація має створити умови, за яких клієнти мають

доступ до інформації щодо процедури та основних вимог до оформлення звернень та проходження процедури урегулювання збитків. У процесі врегулювання збитків може відбутися зміна споживчої цінності відшкодування та самого процесу страхування через певні очікування клієнтів. Надання інформації про страховий випадок та подальша процедура його урегулювання мають бути максимально простими та представлені кількома варіантами взаємодії з експертами страхової організації. Дослідники підтверджують такий феномен, стверджуючи, що кожен клієнт шукає декілька шляхів отримання продуктів та послуг, що його цікавлять, у будь-який час та у будь-якому місці відповідно до його індивідуальних потреб [5].

Оцінка збитків, завданих страховою подією, є важливою частиною взаємодії страховика та клієнта. Страхувальник бажає отримати відшкодування якомога скоріше та у найбільш можливому розмірі, у той час як страхова компанія хоче переконатися в правдивості та точності оцінки отриманих вимог. Як тільки процес оцінки було завершено, страховик повинен відшкодувати страхувальникові отримані збитки або у разі відмови повідомити клієнта про причини відмови у наданні страхового відшкодування. Якщо ризик був перестрахований, страхова організація має звернутися з вимогою до перестраховика.

Концепція реінжинірингу бізнес-процесів зародилася більше 20 років тому в Японії для оптимізації діяльності підприємств виробничої галузі разом із принципом just-in-time. Протягом 90-х років успішному реінжинірингу піддалися багато різноманітних підприємств різних форм власності та організації. Проте більшість успішних історій запровадження новітніх бізнес-процесів після процесу реінжинірингу відносяться до виробничих та збутових підприємств, що часто було пов'язано із управлінням запасами. Для отримання інформації щодо можливості та доцільності реінжинірингу страхових бізнес-процесів необхідно розглянути приклади бізнес-процесів виробничої та збутової галузі, порівняти основні концепції побудови та реінжинірингу.

Основним процесом будь-якого виробничого підприємства є отримання від постачальників матеріалів, що беруть участь у процесі виробництва. Дуже важливим є забезпечення відповідної кількості та якості матеріалів, а також вибір каналів постачання, що матимуть найнижчі ціни та вчасно зможуть задовольнити попит підприємства. Важливим для відділу постачання є підтримання відносин із постачальниками для їхньої мотивації виконувати поставлені умови в найкоротші строки та за найменшу можливу ціну [7].

Після отримання матеріалів відділом управління запасами постає проблема правильного зберігання та використання отриманих ресурсів. На цьому етапі розробляють механізми найбільш ефективного використання сировини та матеріалів, що дозволяє зменшити кількість відходів та зіпсованої сировини. Ще одним завданням відділів виробництва та управління запасами є забезпечення необхідної гнучкості виробництва та загальної структури підприємства. Це є важливим завданням, особливо в умовах швидкоплинних економічних процесів, що можуть сильно змінювати кон'юнктуру ринку, змінюючи значення попиту та пропозиції на ринку.

Відділ продажів має взаємодіяти з існуючими та можливими клієнтами з метою продати якомога більшу кількість продукції, що її виробляє підприємство. У процесі продажу продукції клієнтам

необхідно чітко слідкувати за правильністю та вчасністю проведення всіх операцій, контролювати якісні та кількісні показники продукції, що їх отримує покупець.

Останнім етапом бізнес-процесу виробничого підприємства є контроль оплати клієнтом товарів, що були відвантажені.

Крім наведених вище основних процесів, у виробничому секторі є ще низка другорядних, проте саме наведені є основними ланками, що потребують реінжинірингу в першу чергу. Реінжиніринг бізнес-процесів може значно підвищити частку доходів за рахунок імплементації наступних принципів:

- організацією постачання сировини та матеріалів має займатися команда, що складається з спеціаліста з боку постачальника та спеціаліста з боку виробника. Такий підхід дозволяє цим двом особам контактувати по всіх можливих питаннях, тобто оплата, доставка, комплектація, заміна товарів тощо;

- організація командної роботи на виробництві, що дозволяє не тільки розподілити обов'язки та зменшити затрати часу, а й навчати персонал виконанню усіх можливих виробничих процесів за рахунок ротації в межах компетенцій;

- організація процесу продажу таким чином, щоб із клієнтом мав справу лише один спеціаліст компанії, що буде вести клієнта від моменту його появи через всі етапи замовлення, комплектування, доставки, оплати та обслуговування обраних товарів, так само як і при роботі з постачальниками [4].

Збутові організації мають схожий кістяк бізнес-процесів. Основною відмінністю є те, що збутові підприємства не виробляють продукцію самостійно. Основними відмінностями цих видів діяльності з точки зору побудови бізнес-процесів є наступні:

- порядок процесів, що виникають у виробничій та збутовій сферах, є інвертованим по відношенню до процесів у страховій сфері. Виробництво/збут спочатку купують у постачальника, а вже потім надають клієнтові готовий продукт та отримують відповідні платежі. Страховик спочатку отримує грошові ресурси у вигляді премій та, можливо, на більш пізніх етапах змушений купувати у постачальників певні товари для забезпечення ними клієнта;

- різниця безпосередньо у продукті, а саме той факт, що страховики беруть на себе певні ризики та відповідним чином оцінюють вартість їхнього утримання. Виробники та збутові компанії продають товари матеріального характеру;

- у страхових компаній завжди існує потреба у висококваліфікованих кадрах, особливо у відділах андеррайтингу, оцінки ризиків та урегулювання. Менше професійних вимог до працівників двох інших досліджуваних галузей;

- у процесі страхування існує значний часовий лаг між продажем страхового покриття та можливим відшкодуванням збитків за ним;

- купівля товарів у постачальника є одним із процесів, що формують кістяк загального бізнес-процесу виробничих та збутових структур, у той час як для страхових організацій це є другорядним процесом. Для страхової справи взагалі немає жодної необхідності самостійно займатися купівлею запасних частин та матеріалів, оскільки можна провести відшкодування у цілковито грошовій формі. Для компаній, що самостійно забезпечують запасні частини та необхідні матеріали, існує можливість передання цього процесу на аутсор-

синг, оскільки він не є критичним для діяльності організації;

- перестрахування характерно лише для страхової діяльності та не має аналогів в інших видах діяльності. Перестрахування є критичним для підтримки платоспроможності страхової організації;

- страхування є чітко регламентованим та має відповідати значній низці законодавчих вимог [8].

Оцінка можливості впровадження реінжинірингу страхових бізнес-процесів є дуже специфічною та вимагає глибокого розуміння страхової галузі в цілому.

Реінжиніринг бізнес-процесів – це фундаментальний аналіз та радикальне переосмислення кожного процесу та діяльності, що мають місце в межах обраного бізнесу, тобто загальні бізнес-практики, системи управління, опис компетенцій відповідно до посади, організаційна структура, вплив на поведінкові аспекти та переконання співробітників. Метою даного процесу є результативні зміни продуктивності, що задовольняють сучасним вимогам, інформаційні технології у даному процесі розглядаються як ключовий фактор початку змін.

Основними принципами реінжинірингу бізнес-процесів, що можуть бути застосовані й до страхування, є наступні:

- переконання та поведінка співробітників мають бути скориговані для концентрації на задоволенні потреб клієнтів у межах їхніх основних завдань;

- функціональна структура має бути скоригована таким чином, щоб отримати командну роботу на всіх етапах бізнес-процесу, а не формувати жорсткі групи, поділені за принципом виконуваних завдань;

- завдання в межах компанії мають ставати все більш загальними, а співробітники мають підвищувати свої компетенції для участі в процесах прийняття рішень;

- відповідальні за окремий процес мають замінити менеджерів середньої ланки, робота яких не завжди створює додаткову вартість. Відповідальні за процес мають володіти лідерськими навичками, проте не обов'язково вони будуть отримувати найбільшу оплату серед членів групи;

- бізнес має орієнтуватися таким чином, щоб клієнт завжди працював із визначеним фахівцем компанії;

- оптимізація взаємодії в межах компанії;

- розподіл винагороди має базуватися як на досягненнях індивідуального працівника, так і на досягненнях команди загалом;

- зменшення значення назви посади. Назва посади в межах організації має відображати лише коло завдань, що їх виконує індивід, та приховувати його становище в рамках кар'єрної сходишки;

- запровадження адекватної системи оцінювання продуктивності бізнес-процесів для перевірки правильності внесених коригувань відповідно до специфіки об'єктів змін та вимог до результативності [5].

Запровадження принципів реінжинірингу бізнес-процесів на ринку короткострокового ризикового страхування є не лише можливим, а й необхідним кроком. Зміна переконань та поведінки працівників для концентрації на потребах клієнтів стане одним із ключових факторів конкурентної боротьби на ринку короткострокового страхування. Орієнтація на потреби клієнта є дуже важливою як на етапі урегулювання збитків, так і при розробці нових продуктів.

Команди та процеси мають замінити завдання та підрозділи, створивши можливість для прямого контакту клієнта з визначеним співробітником.

Проте є низка процесів, де основні принципи реінжинірингу бізнес-процесів мають бути дещо скориговані відповідно до специфічних вимог страхової галузі. Принципи побудови команд базуються на великій кількості факторів. Наприклад, якщо страхова компанія покладається значною мірою на брокерську мережу для аквізиції, то групи мають створюватись із прив'язкою до окремого брокера.

Основною відмінністю страхування та виробництва чи збуту є невизначений часовий лаг між процесом укладення договору та процесом урегулювання збитків. При використанні прямих продажів як основного каналу збуту страхової послуги виникає можливість передання клієнта різним фахівцям залежно від необхідного варіанту обслуговування. Співробітники все ще можуть працювати визначеними групами, проте немає необхідності та практичної користі одному працівнику повністю вести клієнта від моменту надходження заяви про страхування до кінця строку дії договору страхування, ураховуючи усі можливі процеси урегулювання та змін. При використанні прямих продажів постійний контакт клієнта з одним і тим самим співробітником не є необхідним. Проте процес урегулювання, що починається із подачі заяви про страховий випадок, більш комфортний для клієнта проходить при контактуванні з однією особою з боку страховика, а не з численними спеціалістами з різних відділів [7].

Більш комплексні завдання мають підштовхувати працівників до підвищення компетентності та залучення їх до процесу прийняття рішень. Цей аспект реінжинірингу є досить критичним для страхової сфери. Це також висвітлює необхідність проведення постійних тренінгів та підвищення кваліфікації персоналу.

Більшість зарубіжних компаній, зокрема і страхових, визначають персонал як основний стратегічний ресурс, що пояснює значні витрати на підготовку, перекваліфікацію та тренінги для співробітників. Такі компанії починають залучен-

ня співробітників до процесу прийняття рішень з розкриття відповідної інформації. Прикладом може бути розповсюдження серед відділу андеррайтингу результатів актуарних розрахунків за окремим видом страхування для створення серед співробітників розуміння тенденцій та трендів ринку.

З кожним роком компанії все більше розуміють необхідність вступати в конкурентну боротьбу на основі компетенцій співробітників. Такий стан речей сприяє підвищенню кваліфікованості кадрів, збільшенню інвестицій у персонал, розвитку відповідних навичок, достойній ринковій оплаті праці та ефективному управлінню продуктивністю.

Процес заміни менеджерів середньої ланки на відповідальних за окремий процес має реалізовувати концепцію виключення з діяльності компанії більшості задач, що не створюють додаткової вартості, на шляху до підвищення прибутковості. Проте не слід забувати про необхідність відповідної підготовки працівників, особливо в умовах прийняття значної відповідальності. Це проявляє всю важливість в умовах процесу урегулювання збитків, особливо при боротьбі зі зростанням рівня страхового шахрайства.

Інші принципи реінжинірингу бізнес-процесів, такі як оптимізація комунікацій, прив'язка оплати праці як до результативності індивіда, так і до продуктивності команди, зниження значущості посад, важливість адекватної оцінки процесів, також мають місце у страховій діяльності, так само як і в будь-якій іншій.

Висновки. На основі визначення подібностей та відмінних рис між обраними галузями було зроблено висновок про значну їхню схожість. Виходячи із виявлених подібностей реінжиніринг страхових бізнес-процесів може бути запроваджений до короткострокового ризикового страхування. Виходячи із отриманих відмінностей окремі принципи реінжинірингу мають бути скориговані відповідно до особливостей страхової діяльності.

Отже, реінжиніринг бізнес-процесів може бути запроваджений до страхової діяльності, проте слід урахувати специфіку страхової галузі, використовуючи досвід реінжинірингу з традиційних для нього галузей.

Список літератури:

1. Базилевич В.Д. Страхова справа / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич; 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, КОО, 2009. – 250 с.
2. Базилевич В.Д. Страхування: [підручник] / В.Д. Базилевич. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
3. Орлов А., Ананьев А. Во Всемирной торговой организации нет согласия по электронной торговле / А. Орлов, А. Ананьев // Business. – 2001. – № 1–2.
4. Пікус Р.В. Страхування: практикум: [навч. посіб.] / Р.В. Пікус [та ін.]; ред. В.Д. Базилевич; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка; 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2011. – 607 с.
5. Расшивалов Д. Посередницькі послуги у страхуванні / Д. Расшивалов // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2008. – Вип. 106. – С. 35–37.
6. Ринок фінансових послуг: [навч. посіб.] / С.В. Науменкова [та ін.]. – К.: Знання, 2010. – 532 с.
7. Insurance Industry Institute [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iii.org/stat/sandbox/>.
8. Kirzner I. Competition and Entrepreneurship / I. Kirzner. – Chicago, 1973. – 523 p.
9. Operkent A. Global Economy&Electronic Commerce/ A. Operkent. – London: Business School Press, 1999.
10. Wall Street Journal [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://online.wsj.com/sandbox/archive/admin/>.
11. Who lesale distribution of internet-insurance forhumanuse // Official Journal of the European Communities EN – L113 – 30.04.1992 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/oj/direct-access.html>.

Эрастов В. И.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ, СБЫТОВОЙ И СТРАХОВОЙ СФЕРАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Резюме

Определены основные сходства и отличительные черты в процессе реинжиниринга бизнес-процессов в разных сферах хозяйственной деятельности. Сделаны выводы о возможности использования опыта других компаний в процессе реинжиниринга страховой деятельности.

Ключевые слова: реинжиниринг, бизнес-процесс, страхование, just-in-time, информационные технологии.

Erastov V. I.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ANALYSIS OF REENGINEERING BUSINESS-PROCESSES FEATURES IN PRODUCTION, SALES AND INSURANCE BRANCHES

Summary

The article identifies the main similarities and distinctive features in the process of business processes reengineering in different spheres of economic activity. The conclusions about the possibility of using the experience of other companies in the process of re-engineering of the insurance activities are made.

Keywords: re-engineering, business process, insurance, just-in-time, Information Technology.

УДК 336.711

Кияк А. Т.

Фонд гарантування вкладів фізичних осіб

ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджено теоретичні питання визначення економічної сутності фінансової стабільності банківської системи, виділено її ключові риси. Надано аналітичну оцінку рівня фінансової стабільності вітчизняної банківської системи на основі базових показників банківської діяльності. Обраховано рівень фінансової стабільності банківського сектору України з використанням Z-статистики.

Ключові слова: фінансова стабільність, фінансова нестабільність, системно важливі банки, ризики, криза, Z-оцінка.

Постановка проблеми. Іманентною ознакою сучасної банківської системи України є постійні флуктуації рівня фінансової стабільності, що негативно впливає на рівень конкурентоспроможності банків та економічне зростання в країні. Ключовими факторами сталого економічного зростання є довготривала макроекономічна збалансованість, стабільність національної валюти, ефективне функціонування фінансової системи та її здатність протистояти негативним шокам. Зважаючи на зростаючу актуальність та недостатню розробленість, вважаємо за доцільне детальніше розглянути сутність категорії «фінансова стабільність», її зв'язок із суміжними поняттями та місце системно важливих банків у системі забезпечення стабільності фінансової системи в цілому та банківської зокрема.

Особливої гостроти та актуальності питання забезпечення належного рівня фінансової стабільності набуває, урахувавши активну фазу посилення інтеграції банківської системи України до світової банківської спільноти. Це обумовлено наявністю значної кількості не тільки внутрішніх дестабілізуючих факторів та ризиків, а й посиленням впливу зовнішніх шоків системного характеру. Про посилення впливу зовнішніх факторів на фінансову стабільність говорять експерти МВФ. У звіті про

фінансову стабільність за жовтень 2015 р. виділено триаду політичних проблем: уразливість країн із ринками, що формуються; успадковані кризові проблеми в країнах із розвинутою економікою; слабка системна ліквідність ринку. Останні події на світовому ринку, такі як різке падіння цін на сировинні товари, розрив боргового міхуру Китаю і тиск на обмінний курс тільки їх підкреслюють. Тим самим загрози фінансової стабільності знаходяться сьогодні у зовнішньому середовищі, не зважаючи на які неможливо і які коштують занадто дорого (рис. 1). Недостатня увага до проблем управління макроекономічними і фінансовими ризиками на глобальному рівні призводить до виникнення фінансово-банківських криз [1, с. 132].

На думку експертів, стабільність підтримується багато в чому завдяки природнім циклічним умовам розвитку економік та адитивній грошово-кредитній політиці центральних банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему забезпечення фінансової стабільності банківського сектору намагалися вирішити у своїх працях багато науковців та дослідників, зокрема Ф. Джонсон, Дж.Е. Доллан, Р. Коттер, П. Роуз, Л. Примостка, І. Краснова, О. Дзюблук, В. Іванов, В. Іфтемичук, В. Коваленко, О. Корнієнко, Р. Михайлюк, Г. Фетісов та ін. Значний вклад у