

УДК 334.732.2(477)

## ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ НА РИНКУ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ

Вон Романов К.О.О.

*Розглянуто кооперацію різних за напрямками діяльності економічних суб'єктів – комерційних банків та інвестиційних фондів. Показано актуальність такої співпраці що пов'язана із динамічним розвитком ринку спільного інвестування.*

**Ключові слова:** кооперація фінансових інститутів, спільне інвестування.

Провідні позиції та найвищу рентабельність мають ті фінансово-кредитні установи, які є новаторами у своїй сфері – за рахунок нововведень вони або знижують загальні витрати порівняно з конкурентами, або виступають монополістами у забезпеченні потреб своїх клієнтів новими видами фінансових продуктів. Особливо активно на сучасному етапі цей підхід використовується установами банків, які постійно розширюють спектр пропонованих послуг та підвищують якість їх надання. Одним із механізмів досягнення переваг над конкурентами є співпраця зі суб'єктами взаємопов'язаних ринків, де за рахунок ефекту масштабу відбувається економія витрат та підвищується рентабельність бізнесу.

Ціль даної статті - виявлення особливостей типу кооперації різних за напрямками діяльності економічних суб'єктів – комерційних банків та інвестиційних фондів. Актуальність такої співпраці пов'язана із динамічним розвитком ринку спільного інвестування. Оскільки інвестиційні фонди виступають активними учасниками фінансового ринку і працюють на суміжних із банками сегментах, залучаючи тимчасово вільні кошти інвесторів, виникає питання можливості досягнення синергетичного ефекту від взаємодії цих ринкових суб'єктів, що зумовлює актуальність дослідження даного питання, що потребує окремого аналізу. Зауважимо, що в цій статті аналізується діяльність так званих публічних інвестиційних фондів, діяльність яких спрямована на залучення тимчасово вільних коштів необмеженої кількості інвесторів – фізичних та юридичних осіб, за які ведеться конкурентна боротьба на організованому фондовому ринку.

Банківський сектор виступає є найбільш розвинутим з усіх секторів фінансового ринку України, в межах якого функціонує 170 банків зі сумою активів у 340,2 млрд. грн. (станом на 1 січня 2007 року), що становить 63,5% від валового внутрішнього продукту України. У структурі пасивів банківської системи України переважають кошти населення – 106078 млн. грн., з яких 581850 млн. грн. – строкові кошти. Відповідно до проведених розрахунків, за останні два роки 70% приросту фінансових активів населення України зберігалися на банківських депозитах. В Росії аналогічний показник становить близько 30%. Отже, банківський сектор здійснює вагомий вплив на розвиток національної економіки.

Інститути спільного інвестування за обсягами активів та значенням у процесі розміщення заощаджень населення суттєво поступаються банкам. На початок 2007 року в Україні функціонувало 109 інвестиційних фондів (невенчурного спрямування), сукупні активи яких склали 1373,4 млн. грн., а чисті активи – 1176,9 млн. грн. З цих коштів населенню належало 389,1 млн. грн., що є у 275 раз менше від обсягу депозитів фізичних осіб у банківських установах (табл. 1).

Таблиця 1

### Обсяги чистих активів інвестиційних фондів, сформованих за рахунок коштів населення та депозити фізичних осіб в Україні станом на 1.01.2007 року (Млн. грн.)

| Дата       | Сукупна вартість чистих активів | Вартість чистих активів, що належить населенню |       | Депозити населення | Перевищення депозитів над внесками в інвестиційні фонди, раз |
|------------|---------------------------------|------------------------------------------------|-------|--------------------|--------------------------------------------------------------|
|            |                                 | Сума                                           | %     |                    |                                                              |
| 01.01.2007 | 1176,86                         | 389,13                                         | 33,07 | 106078             | 275                                                          |

Результати таблиці 1 свідчать про те, що інститути спільного інвестування аолодіють незначними обсягами активів. Проте аналіз динамічних показників розвитку банківської системи на рин-

ку спільного інвестування свідчить про значний потенціал розвитку цих установ, темп приросту активів за якими суттєво перевищує аналогічний показник по банках (табл. 2).

Якщо в майбутньому темпи приросту активів двох сегментів матимуть подібні значення, ринок спільного інвестування не тільки скоротить розрив між обсягами активів банків та інститутів спільного інвестування, а й масштабно розширить свій вплив на фінансовому ринку країни та гратиме активну роль у інвестиційному процесі національної економіки.

Тим більше, що практика розвинених країн та Росії свідчить, що саме таку тенденцію матиме вітчизняний ринок спільного інвестування. Як видно з табл. 3, в деяких розвинених країнах чисті активи інвестиційних фондів перевищують розміри банківських депозитів фізичних осіб.

Таблиця 2

**Обсяги та приріст активів банківської системи та інвестиційних фондів в Україні  
впродовж 2004 – 2006 рр. (Млн. грн.)**

| Дата       | Банківські активи, млн. грн. | Приріст банківських активів, разів | Активи інвестиційних фондів, млн. грн | Приріст активів інвестиційних фондів, разів |
|------------|------------------------------|------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------------|
| 01.01.2005 | 134348,0                     | -                                  | 119,5                                 | -                                           |
| 01.01.2006 | 213878,0                     | 1,592                              | 448,8                                 | 3,754                                       |
| 01.01.2007 | 340179,0                     | 1,591                              | 1379,3                                | 3,073                                       |

В інших країнах перевагу мають банківські депозити, однак розрив у сумах визначається відсотками, а не десятками раз. Навіть Росія, маючи подібні стартові умови розвитку фондового ринку з Україною, проте раніше запустивши систему спільного інвестування, характеризується більшими розмірами та динамічністю зростання інститутів спільного інвестування.

Таблиця 3

**Порівняння вартості чистих активів (ВЧА) ІСІ та депозитів фізичних осіб в різних країнах світу станом на 01.01.06 р. [5]**

| Країни    | Вартість чистих активів, млн. \$ | Депозити фізичних осіб, млн. \$ | У % до ВВП              |          | Відношення вартості чистих активів інвестфондів до банківських депозитів населення, % |
|-----------|----------------------------------|---------------------------------|-------------------------|----------|---------------------------------------------------------------------------------------|
|           |                                  |                                 | Вартість чистих активів | Депозити |                                                                                       |
| США       | 8905174                          | 5927879,3                       | 71,5                    | 47,6     | 150,23                                                                                |
| Франція   | 1362671                          | 1152089,1                       | 63,9                    | 54,0     | 118,28                                                                                |
| Німеччина | 296787                           | 763331,7                        | 10,6                    | 27,2     | 38,88                                                                                 |
| Польща    | 17652                            | 112696,4                        | 5,8                     | 37,1     | 15,66                                                                                 |
| Росія     | 8280                             | 91710,0                         | 1,1                     | 11,9     | 2,64                                                                                  |
| Україна   | 9,6                              | 14495,4                         | 0,012                   | 17,5     | 0,066                                                                                 |

Отже, Україна має всі шанси сформувати розвинену систему спільного інвестування, де інвестиційні фонди відіграватимуть одну з провідних ролей. За таких умов, коли в інвестиційних фондах накопичиться достатня кількість фінансових ресурсів, інститути спільного інвестування (ІСІ) можуть стати привабливими контрагентами для комерційних банків. Аналогічну зацікавленість про-являють суб'єкти спільного інвестування до співпраці з комерційними банками.

В чому ж полягає співпраця банків та суб'єктів ринку спільного інвестування, і які переваги, а також можливі недоліки від співпраці матимуть ці сегменти фінансового ринку?

Згідно умов діяльності інвестиційних фондів, закріплених законодавчою та нормативною базою України, банки можуть виступати учасниками системи спільного інвестування в ролі зберігача. Зберігаючи активи інвестиційних фондів, комерційні банки отримують комісійну винагороду за надані послуги. Вже навіть ця обставина стимулює комерційні банки активно співпрацювати з суб'єктами ринку спільного інвестування. Однак, як показує практика функціонування ІСІ в Україні, віддача від співпраці несуттєва: винагорода зберігачу невенчурних ІСІ в 2006 році склала лише 0,059% від вартості чистих активів інвестиційних фондів [5]. Зважаючи на незначні обсяги ринку спільного інвестування, такий результат несе малу вигоду комерційним банкам. З іншої сторони, виконуючи функції зберігача для інвестиційного фонду, банк має додаткові переваги, а саме:

банк-зберігач може відкривати рахунок для розміщення грошових коштів ІСІ. Більш того, інвестиційні фонди зацікавлені у відкритті рахунків саме у банку-зберігачу, що спрощує процедуру як визначення вартості чистих активів, так і управління портфелем фонду. В такому випадку, банки отримують ще одне джерело формування ресурсної бази. І якщо врахувати, що грошові кошти в структурі активів інститутів спільного інвестування складають понад 27% [5], співпраця ІСІ та банків дозволить останнім отримати значні суми стабільних та довгострокових ресурсів.

Проте найбільшу перевагу від співпраці з інвестиційними фондами комерційні банки можуть отримати, виступаючи агентами з розміщення цінних паперів ІСІ. Згідно закону України, що регулює діяльність інститутів спільного інвестування [6], розміщення та викуп розміщених цінних паперів ІСІ здійснюються компанією з управління активами безпосередньо або через торговців цінними паперами ІСІ, з якими компанія з управління активами уклала відповідні договори. За розміщення та викуп розміщених цінних паперів ІСІ торговці отримують комісійну винагороду, яка коливається в середньому від 0 до 2% від вартості розміщених або викуплених цінних паперів інвестиційних фондів. Зважаючи, що оборот цінних паперів ІСІ більший за суму розміщених цінних паперів [7], перевага для банків від надання агентських послуг очевидна. В свою чергу, зацікавленість ІСІ до співпраці з банками в ролі агентів з розміщення цінних паперів проявляється в бажанні розширити територію продажу власних продуктів ІСІ. Жодний суб'єкт ринку спільного інвестування не спроможний побудувати таку філійну мережу, яку мають банківські установи. Більш того, через вузьку спеціалізацію, побудова розгалуженої власної агентської мережі економічно не вигідна для суб'єкта спільного інвестування. Тому використання ресурсів банків (за відповідну плату) є найбільш ефективним методом просування послуг ІСІ, що активно практикується у розвинених країнах світу.

На жаль, цей вид співпраці ІСІ та банків в Україні розвинутий найгірше. Лише незначна кількість банків, в основному невеликих за розміром, надає агентські послуги з розміщення цінних паперів ІСІ. Опитування представників комерційних банків показало, що основними перешкодами в цьому процесі є: сприйняття банками продуктів інвестиційних фондів як продуктів-конкурентів банківським депозитам; небажання втратити репутацію стабільної установи через продаж у своїх офісах ризикових продуктів ІСІ; фінансово не вигідно співпрацювати ІСІ з банками тощо [8].

З цією точкою зору не погоджуються банкіри розвинених країн, де основий обсяг цінних паперів ІСІ розміщується та викупується через агентську мережу комерційних банків. А в Росії банки навіть проводять агресивну рекламну та заохочувальну кампанію з придбання цінних паперів ІСІ у їхніх офісах, надаючи покупцям певні преференції. Так, наприклад, при купівлі цінних паперів пайового фонду банк надає можливість покупцю відкрити депозит з підвищеною процентною ставкою [11].

Різницю у поведінці українських та іноземних банків можна пояснити, спираючись на дослідження відомого американського вченого в галузі банківської справи Джозефа Сінкі-молодшого [9]. Він вказує, що у минулому банки розглядалися виключно як посередники в процесі розподілу фінансових ресурсів. З традиційної точки зору банки беруть участь в двох процесах (укладають два типи контрактів): 1) залучення депозитів (перший процес або контракт), 2) видача кредитів (другий процес або контракт). Тим часом сучасна економіка вважає їх підприємствами, зайнятими генерацією інформації і забезпеченням виконання операцій. Суть роботи сучасного банку набагато точніше може бути представлена через образ підприємства, що бере участь як в інформаційному процесі, так і в процесі виконання самих різних операцій (банківське обслуговування інвестицій, фінансування корпорацій, страхування, трастове і пенсійне обслуговування). До того ж, інструменти грошового ринку і ринку капіталу (комерційні папери і корпоративні облігації) поступово відтісняють комерційні банки з міжбанківського грошового ринку в область малого бізнесу, роботу з індивідуальними клієнтами і нетрадиційними банківськими продуктами, зокрема взаємними фондами, банківським обслуговуванням інвестиційних проектів і страхуванням. Таким чином, активна співпраця з інститутами спільного інвестування є складовою сучасної моделі функціонування банків розвинених країн. Вітчизняна банківська система розвивається дещо повільнішими темпами, ніж банки розвинених країн, і в основу її сучасного функціонування покладена традиційна модель ведення банківського бізнесу: мобілізація коштів суб'єктів господарювання та населення на депозитні рахун-

ки та видача кредитів. Крім того, реальний стан фінансової системи країни стимулює банківських установ до відповідної поведінки: фондовий ринок, як механізм залучення додаткових дешевих ресурсів, в Україні майже не працює, відповідно, основні грошові потоки протікають через банківську систему. В таких умовах зрозуміла реакція банків на діяльність інвестиційних фондів, які потенційно можуть зменшити ресурсну базу банківської системи, і, відповідно, негативно вплинуть на традиційну модель функціонування банків.

На нинішній день існує об'єктивна необхідність зміни стереотипів функціонування банківської системи України та приведення її до стандартів діяльності банків у розвинених країнах світу.

Перший чинник - поступове зменшення ролі банківських кредитів у фінансуванні господарської діяльності підприємств. Як видно з табл. 4, вітчизняні підприємства швидкими темпами освоюють альтернативні джерела фінансування своєї діяльності - випуск боргових цінних паперів (облігацій). Якщо в 2000 році емісія облігацій складала лише 0,9% від суми приросту виданих банківських кредитів у не фінансовий сектор за відповідний рік, то в 2006 році підприємства емітували облігацій на суму, що склала 31,2% від приросту суми кредитів, наданих банками у не фінансовий сектор за 2006 рік.

Таблиця 4

**Динаміка приросту кредитів у нефінансовий сектор та випуску облігацій підприємств (окрім банків та страхових компаній) за 2000-2006 р. [1, 10] (млн.грн)**

| Показники                                                                                 | 2000 р.  | 2001 р.  | 2002 р.  | 2003 р.  | 2004 р.  | 2005 р.   | 2006 р.   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|-----------|
| Випуски облігацій (окрім банків та страхових компаній)                                    | 64,89    | 620,88   | 4162,09  | 3905,71  | 3776,66  | 10141,65  | 16991,80  |
| Кредити у нефінансовий сектор                                                             | 18263,00 | 26603,00 | 38153,00 | 57403,00 | 71589,0  | 106078,00 | 160503,00 |
| Приріст суми кредитів                                                                     | 7500,00  | 8340,00  | 11550,00 | 19250,00 | 14186,00 | 34489,00  | 54425,00  |
| Питома вага суми випуску облігацій у структурі приросту кредитів у нефінансовий сектор, % | 0,9      | 7,4      | 36,0     | 26,6     | 26,6     | 29,4      | 31,2      |

Це призводить до того, що банківська система втрачає надійних клієнтів-позичальників, які самостійно можуть вийти на ринок запозичень. Як наслідок, банки мобілізують фінансові ресурси без відповідного розміщення їх у високодохідні активи, що збільшує рівень ліквідності банківської системи.

Таблиця 5 є практичним підтвердженням сказаного: за шість місяців 2007 року кредитний портфель українських банків зріс на 28,7% у той час як середньоденний залишок коштів на кореспондентських рахунках банків - на 38,4%.

Таблиця 5

**Приріст суми банківських кредитів та середньоденного залишку коштів на кореспондентських рахунках банків за 6 місяців 2007 року [1] (Млн. грн.)**

| Показник                                                  | 2006     | Червень 2007 | Приріст, % |
|-----------------------------------------------------------|----------|--------------|------------|
| Вимоги за кредитами                                       | 245226   | 315692       | 28,7       |
| Середньоденний залишок коштів на коррахунках банків       | 14251,25 | 19725        | 38,4       |
| Відношення коштів на коррахунках до вимог за кредитами, % | 5,81     | 6,25         | -          |

Виходом з даної ситуації для банків є пошук високодохідних об'єктів розміщення залучених коштів (збільшує рівень ризику неповернення розміщених коштів) або зменшення вартості залучення коштів. А оскільки строкові депозити фізичних осіб є одними з найдорожчих ресурсів для банку, на першому місці стоїть питання ефективної оптимізації саме цього виду зобов'язань банку. Важливість зваженого підходу до оптимізації полягає в тому, що депозити населення, будучи дорогими

ресурсами, одночасно є відносно стабільними, які при незмінних економічних та політичних умовах виступають основним джерелом фінансування довгострокових активів банків. Тому політика суттєвого зниження відсоткових ставок за депозитами фізичних осіб може негативно вплинути на стабільність банку. Виходом з ситуації є механізм сек'юритизації активів банку, що дозволить отримати останньому дешеві та довгострокові ресурси. На даний момент потенціал сек'юритизації активів вимірюється десятками мільярдів і має тенденцію до зростання на фоні активного росту ринку нерухомості країни.

Якщо банківська система зможе запустити ефективний механізм сек'юритизації, суттєво зменшиться вартість залучених коштів, в першу чергу, від населення. В такому випадку, щоб остаточно не втратити кошти вкладників, банкам потрібно буде перепрофілюватись з депозитних установ на обслуговуючі установи, формуючи доход за рахунок комісійної винагороди.

Отже, даний аналіз показав, що рано чи пізно банківська система змушена буде змінити свою точку зору на діяльність інститутів спільного інвестування, де останні виступатимуть не конкурентами, а партнерами, співпраця з якими принесе додаткове джерело доходів. Таким чином, перший фактор низької співпраці банків та ІСІ, визначений опитуванням [8], з часом втратить свою актуальність. І чим раніше це усвідомлять банківські установи, тим більше шансів вони матимуть на зайняття вільних ніш цього сегменту послуг.

Тому, з нашої точки зору, більш актуальною проблемою для банків від співпраці з ІСІ виступає саме проблема втрати репутації стабільної установи через продаж у своїх офісах ризикових продуктів ІСІ. Справді, без належної підготовки співробітників банків до продажу цінних паперів інститутів спільного інвестування, неякісний сервіс з реалізації продуктів інвестиційних фондів може зашкодити репутації банківським установам. Проте, ця проблема характерна не лише банкам, а навіть більш актуальна саме суб'єктам спільного інвестування, оскільки неякісний продаж продуктів ІСІ через агентську мережу (неналежне інформування клієнтів про специфіку продуктів інвестиційних фондів) негативно впливає не тільки на репутацію ІСІ, а може стати причиною виведення коштів вкладників з фонду, і, як наслідок, погіршення результатів діяльності ІСІ. Вихід з цієї ситуації - активне включення суб'єктів ринку спільного інвестування у процес розробки стандартів просування продукту на фінансовому ринку.

Частково ця проблема вирішується шляхом створення «Мережі фондових магазинів» [7]. Ціль створення мережі - побудова самостійної агентської мережі з просування продуктів багатьох інвестиційних фондів. Основна ідея проекту [7]: створення торгової марки об'єднаної мережі магазинів, які поширюють продукти і послуги відомих і авторитетних суб'єктів ринку спільного інвестування; розробка або запозичення в учасників проекту технологій і стандартів обслуговування індивідуальних інвесторів-покупців цінних паперів ІСІ; організація створення нових або залучення існуючих регіональних ліцензованих торговців цінними паперами в мережу магазинів, яка надасть населенню можливість інвестувати в інструменти ІСІ на всій території України; забезпечити рівень і стандарти обслуговування в територіальних магазинах не нижчі за тих, які діють у учасників даного проекту в їх центральних офісах, зокрема по інформаційному забезпеченню інвесторів.

Для досягнення поставленої мети «Мережа фондових магазинів» («МФМ») повинна: створити власну торгову марку, розробити і відпрацювати на практиці стандарти обслуговування індивідуальних інвесторів – покупців інструментів ІСІ; забезпечувати контроль виконання контрагентами-магазинами вимог стандартів обслуговування інвесторів; забезпечувати пропаганду ІСІ і просування продуктів ІСІ на регіональні ринки; сумісно з контрагентами-магазинами проводити активну рекламну кампанію в регіонах.

В даному проекті акцент було зроблено на взаємодію «МФМ» з невеликими регіональними торговцями цінними паперами, які через поступове зниження обсягів операцій з цінними паперами, будуть зацікавлені в розширенні власного бізнесу шляхом продажу продуктів ІСІ під торговою маркою «Мережі фондових магазинів». Недолік даного проекту – непублічність діючих регіональних торговців, відсутність достатньої інформації про них у населення, що потенційно зменшує кількість зацікавлених осіб придбати цінні папери інвестиційних фондів.

З нашої точки зору, проект «Мережі фондових магазинів» доцільно розширити, включивши у

перелік агентів з розміщення та викупу цінних паперів ІСІ комерційні банки з особливим статусом: комерційним банкам не потрібно працювати під торговою маркою «Мережі фондових магазинів» - бренд банку набагато потужніший. Основна роль «Мережі фондових магазинів» – встановлення стандартів обслуговування індивідуальних інвесторів - покупців інструментів ІСІ, навчання персоналу банків ефективно реалізовувати продукти ІСІ, надання необхідної інформаційної підтримки персоналу банку та забезпечення контролю виконання банками вимог стандартів обслуговування інвесторів.

Мотиваційним фактором взаємодії банків та «Мережі фондових магазинів» є комісійна винагорода, яка передбачена умовами функціонування «Мережі фондових магазинів» [7]. Винагорода регіонального фондового магазину (в нашому випадку - це комерційний банк) при розміщенні і викупі цінних паперів інвестиційних фондів розраховується таким чином: 80% від агентської винагороди, виплачуваної при розміщенні/викупі цінних паперів ІСІ - винагорода регіонального фондового магазину (банку); 20% від агентської винагороди - винагорода «Мережі фондових магазинів».

## ВИСНОВКИ

Даний підхід корисний всім сторонам проекту: по-перше, банки збільшать доходну частину без суттєвих витрат на формування робочого місця з продажу цінних паперів ІСІ - реалізацію цінних паперів можна організувати в межах діючих операційних залів банків. Кваліфікований підхід до продажу інструментів інвестиційних фондів, забезпечений навчанням персоналу банку у «Мережі фондових магазинів», знизить ризик втрати репутації банку як стабільної установи через продаж у своїх офісах ризикових продуктів ІСІ. По-друге, за рахунок часткових надходжень комісійної винагороди від операцій з цінними паперами ІСІ, «Мережа фондових магазинів» матиме джерело фінансування витрат на проведення навчальних заходів, роз'яснювальної роботи, рекламних акцій тощо. По-третє, участь інвестиційних фондів у проекті «Мережі фондових магазинів» дозволить суб'єктам ринку спільного інвестування збільшити обсяги активів в управлінні без суттєвих витрат на створення власної агентської мережі та рекламних заходів на розширення клієнтської бази. В даному випадку, основне завдання суб'єктів ринку спільного інвестування для збільшення обсягів продаж – підвищення якості управління активами з метою покращення конкурентоспроможності власних продуктів. Тим більше, що така конкуренція між продуктами інвестиційних фондів корисна як окремому вкладнику ІСІ, так і ринку в цілому. Отже, активна кооперація банків та суб'єктів спільного інвестування, описана вище, позитивна обом сегментам фінансового ринку України. Таким чином, проведені дослідження показали, що взаємодія комерційних банків і суб'єктів ринку спільного інвестування корисна обом сегментам фінансового ринку України. Тому вже найближчим часом потрібно чекати активізації процесу співпраці між цими сегментами.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Інформаційні дані з сайту Національного банку України – [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).
2. Інформаційні дані з сайту комітету статистики України – [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
3. Інформаційні дані з сайту Центрального банку Росії – [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru).
4. Інформаційні дані з сайту комітету статистики Росії – [www.gks.ru](http://www.gks.ru).]
5. Інформаційні дані з сайту Української асоціації інвестиційного бізнесу – [www.uaib.com.ua](http://www.uaib.com.ua)
6. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 15.03.2001 № 2299-III
7. Інформаційний сайт компанії з управління активами «КІНТО» - [www.kinto.ua](http://www.kinto.ua)
8. Павлюченко Т. Банки приторгуют бумагой // Газета «ДЕЛО» – [www.delo.ua](http://www.delo.ua).
9. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Джозеф Синки-мл.: Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.-1018 с.
10. Річний звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2006 рік – [www.ssmcs.gov.ua](http://www.ssmcs.gov.ua)
11. Милевская Л. Приманка для пайщика. Банки повышают ставку по вкладам при покупке паев. // Ведомости - 27.07.2007.