

ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
“УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ”

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Збірник тез доповідей
XII Всеукраїнської науково-практичної конференції
(12-13 листопада 2009 р.)

У 2 томах

Том 2

Суми
ДВНЗ “УАБС НБУ”
2009

УДК 336.71(477)
ББК 65.9(4 укр)262.1
П78

Рекомендовано до друку вченою радою Державного вищого навчального закладу “Українська академія банківської справи Національного банку України”, протокол № 1 від 02.10.2009

Редакційна колегія збірника:

д-р екон. наук, проф. А.О. Єпіфанов
(головний редактор);
д-р екон. наук, проф. С.М. Козьменко;
канд. екон. наук, доц. Л.П. Чижов;
канд. екон. наук, доц. Т.О. Семененко
(відповідальний секретар)

П78 Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України
[Текст] : збірник тез доповідей XII Всеукраїнської науково-практичної конференції (12-13 листопада 2009 р.) : у 2 т. / Державний вищий навчальний заклад “Українська академія банківської справи Національного банку України”. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2009. – Т. 2. – 119 с.

Видання містить тези доповідей учасників XII Всеукраїнської науково-практичної конференції “Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України” (м. Суми, 2009 р.).

Розраховане на фахівців банківської та фінансової систем, керівників і спеціалістів підприємств усіх форм власності, науковців та студентів навчальних закладів.

УДК 336.71(477)
ББК 65.9(4 укр)262.1

© ДВНЗ “Українська академія банківської справи
Національного банку України”, 2009

ЗМІСТ

Башлай С.В. CRM-ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ КЛІЄНТСЬКОЮ БАЗОЮ БАНКУ	7
Боярко І.М. ВИКОРИСТАННЯ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН В ОЦІНКАХ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ	9
Буряк А.В. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВ З ТОЧКИ ЗОРУ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА ...	10
Веремчук Д.В., Гусєв М.Є. НАПРЯМКИ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ ПОДОЛАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В УКРАЇНІ	11
Гольцова С.М. МЕТОДИКА РОЗРОБКИ ЕЛЕМЕНТІВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	14
Гончарова М.Л., Розкошна О.А. РОЛЬ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ УКРАЇНИ	16
Гордєєва Д.В., Гордєєв О.О. МЕТОДОЛОГІЯ МВФ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ	17
Гриценко Л.Л., Дмитренко Д.М. РОЛЬ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА ПРИ ФІНАНСУВАННІ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕСІЙНИХ ПРОЄКТІВ.....	20
Гриценко К.Г. ПОБУДОВА ЕФЕКТИВНОГО ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ НА ОСНОВІ ГЕНЕТИЧНОГО ПОШУКУ	21
Д'яконова І.І., Єпіфанова М.А. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ОЗНАК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	23
Єріс Л.М. БЮДЖЕТНЕ ПЛАНУВАННЯ В БАНКУ	25
Жулінська К.М. КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....	26
Журавка О.С. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ІНФРАСТРУКТУРИ СТРАХОВОГО РИНКУ	28
Карбівничий І.В. МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ ЗА ДОПОМОГОЮ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ.....	30
Кобичева О.С. АНАЛІЗ ВІДПОВІДНОСТІ ПРИНЦИПІВ БАНКІВСЬКОГО ПРОЄКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ЗАГАЛЬНОПРИЙНЯТИМ ПРИНЦИПАМ КРЕДИТУВАННЯ.....	31
Коваленко В.В. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ КОНТРОЛЮ ЗА ФІНАНСОВИМИ ОПЕРАЦІЯМИ, ПОВ'ЯЗАНИМИ З ВІДТОКОМ КАПІТАЛІВ ЗА МЕЖІ УКРАЇНИ.....	33

Конопліна Ю.С. СТИМУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК НАПРЯМОК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ.....	34
Костюк О.В. ПРАКТИКА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПРОБЛЕМНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ.....	36
Кубах Т.Г. ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ	38
Лисянська О.О. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	39
Марчук В.П. ДО ПРОБЛЕМИ ЗБІЛЬШЕННЯ ЧАСТКИ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ У МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕКАЗАХ ІЗ-ЗА КОРДОНУ.....	41
Мелешко О.В. ОСНОВНІ КРИТЕРІЇ ДЛЯ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ	43
Назаренко З.В., Пилецький А.С. УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЕЛЕКТРОПОСТАЧАННЯ.....	44
Остапенко І.О. ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ.....	46
Пігуль Н.Г. ПРИБУТОК ЯК ВНУТРІШНЄ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА	48
Петренко Ю.М., Ващенко О.М. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ	49
Подлесна В.Г. ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ПРИМУШЕННЯ ТА СТИМУЛЮВАННЯ.	51
Ребрик М.А. ДОГОВІРНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ.....	53
Ребрик Ю.С. РИЗИК ЛІКВІДНОСТІ: ПРОБЛЕМА МІНІМІЗАЦІЇ У БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	54
Рекуненко І.І. РЕКАПІТАЛІЗАЦІЯ БАНКІВ ЯК ОДИН ІЗ СПОСОБІВ ПІДВИЩЕННЯ ДОВІРИ ВКЛАДНИКІВ.....	56
Савченко А.С. БАНКІВСЬКА АЛЬТЕРНАТИВА СИСТЕМАМ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ У МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ	58
Савченко Т.Г. НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ.....	60
Самойленко Є.А. ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ЗЕМЕЛЬНОГО (ІПОТЕЧНОГО) БАНКУ УКРАЇНИ: ПРАВОВИЙ АСПЕКТ	61

Семенов А.Ю. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ	63
Ситенко Б.В. ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ.....	64
Сорокіна Л.В. ЗАСТОСУВАННЯ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ В УПРАВЛІННІ ВНУТРІШНЬОЮ СКЛАДОВОЮ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	66
Терехов Є.М. СИНЕРГЕТИКА ЯК МЕТОД ДОСЛІДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ УМОВАХ.....	68
Ткаченко А.О., Савостян Н.В. ОСОБЛИВОСТІ ЗМІСТУ НОРМ У БАНКІВСЬКОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ В УМОВАХ ДЕРЖАВОТВОРЕННЯ (1917-1920 РР.).....	69
Фіронова В.М. РОЗВИТОК НЕОІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В БАНКУ	72
Чайковський Я.І. УДОСКОНАЛЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ УКРАЇНИ ЗА УМОВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ	74
Чернадчук В.Д. БЮДЖЕТНІ КОШТИ ЯК ОБ'ЄКТ ПРАВОВІДНОСИН ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТУ	75
Чернадчук Т.О. ІНФОРМАЦІЙНІ ПРАВОВІДНОСИНИ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ: ОКРЕМІ ПИТАННЯ	77
Школьник І.О. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ	79
Ярошенко А.С. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ КОНКУРЕНЦІЇ.....	81
Баріда Н.П. ПОПИТ НА ГРОШІ ЯК ЕКОНОМІЧНА МЕЖА ГРОШОВОЇ ЕМІСІЇ	82
Гаркуша Ю.О. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	84
Грищенко О.С. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВ.....	85
Гузь М.М. АНАЛІЗ МЕТОДІВ ВИЗНАЧЕННЯ БЮДЖЕТУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ.....	87
Дудченко В.Ю. МЕХАНІЗМ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ В УМОВАХ ДІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	88
Євченко Н.Г. АНАЛІЗ РІВНЯ СПЛАТИ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ.....	90
Крухмаль О.В. ДЕПОЗИТНА СТРАТЕГІЯ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ.....	92
Люта О.В. ПРОБЛЕМИ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	93

Медвідь Т.В. МОНЕТАРНІ ІМПУЛЬСИ У МОДЕЛІ ФІНАНСОВИХ, ТОВАРНИХ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ.....	95
Слобода Л.Я. ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНЦЕНТРАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ НА ОСНОВІ ПРОЦЕСІВ РЕОРГАНІЗАЦІЇ	96
Циганов С.А., Циганова Н.В. СТАБІЛІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ЯК ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР ПОДОЛАННЯ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ.....	98
Шевцова М.Ю. АУТСОРСИНГ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ У МЕЖАХ РОЗПОДІЛУ РЕСУРСІВ.....	100
Шевцова О.Й. СКЛАДОВІ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ СТРУКТУРНИХ ПІДРОЗДІЛІВ БАНКІВСЬКОЇ МЕРЕЖІ	101
Шевцов Ю.О. БАНКІВСЬКА КОНКУРЕНЦІЯ ЯК ФОРМА ПРОЯВУ РИНКОВИХ ВІДНОСИН НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ.....	103
Багмет К.В. КІЛЬКІСНА ОЦІНКА ЯКОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В БАНКУ	104
Верней О.Є. БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ.....	106
Долгалева М.А. ТРАНСАКЦИОННИЙ БАНКІНГ В УКРАЇНСЬКІЙ БАНКІВСЬКІЙ ПРАКТИКЕ	107
Китаєва А.Е. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕЙ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА С УЧЕТОМ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ОЦЕНКИ.....	109
Сисоєва Л.Ю. ДОСЛІДЖЕННЯ МОДЕЛІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	110
Циганов С.С., Квачан О.С. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ	112
Балацький Є.О. КОНТРОЛЬ ЗА ВИКОНАННЯМ БЮДЖЕТУ МІСТА	113
Кравчук Г.В., Пахненко О.М. РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК СКЛАДОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ	114
Фролов С.М. ПРОБЛЕМИ І ПРОЦЕДУРА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ.....	116
Подоляка О.І. ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ МЕТОДИК ЕКСПРЕС-ДІАГНОСТИКИ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИХ УСТАНОВ	117

*С.В. Башлай, канд. екон. наук, доц.,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

CRM-ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ КЛІЄНТСЬКОЮ БАЗОЮ БАНКУ

Жорстка конкуренція на ринках фінансових послуг визначила одним із дієвих способів виживання застосування в банках клієнт-орієнтованих технологій. Зміни маркетингових пріоритетів вимагає сам клієнт, адже його лояльність стає сьогодні ключовим фактором, що визначає життєздатність банку. Все більше кредитних установ України орієнтуються на споживачів банківських послуг, їхні запити та сподівання. Технології залучення та утримання банками клієнтів постійно удосконалюються. Утримання клієнта, створення для нього комфортних умов обслуговування – пріоритетна функція в роботі служб клієнтських відносин сучасних банків. Порівняно із залученням клієнтів чи їхнім поверненням утримання є найбільш дешевим видом клієнтських дій.

У сучасному управлінні у відносинах з клієнтом банки активно застосовують інформаційні технології. Без чітко структурованої системи, що передбачає наявність детальної інформації про клієнта, спектр послуг, які надаються йому банком, набір інструментів аналізу та планування відносин з ним, завдання утримання клієнта для банку стає практично нереальним для виконання.

Створення та функціонування CRM-системи (Customer Relationship Management) передбачає розробку бізнес-процесів відносин з клієнтами, визначену технічну базу та відповідні організаційні рішення керівництва банку. При цьому впровадження CRM – процес комплексний, який, окрім технологічної та апаратної складових, містить у собі також ідеологічну складову (зміна в підходах до відносин з клієнтами в головах менеджерів та “продавців” банку, зміна самої філософії ведення бізнесу). Така структура сприйняття CRM-системи в банку покликана забезпечити максимально міцне “прикріплення” потрібного клієнта. Загальновідомо, що “80 % прибутку приносять 20 % клієнтів”, тому є сенс більше приділяти їм уваги. Якісна робота з клієнтами визначається вмінням проводити сегментування клієнтури та працювати з кожною із визначених груп, приділяючи особливу увагу роботі з цінними клієнтами (VIP-клієнтами). CRM-система дозволяє банку визначити тих самих 20 % найприбутковіших клієнтів, а також спрямувати дії менеджерів на збереження та примноження їх складу, дотримуючись головного принципу роботи з VIP-клієнтами – формування партнерських

відносин. CRM-систему банку можна визначити через комплекс трьох функцій та відповідних завдань:

1. Створення єдиного інформаційного простору банку:

- формування єдиної методологічної бази (єдині регламенти роботи з клієнтами, зміст дій, шаблони документів);
- збереження історії відносин з клієнтами в єдиній базі даних;
- формування єдиної клієнтської бази шляхом об'єднання баз підрозділів (зокрема й функціональних, філій, відділень, торговельних площадок);
- отримання оперативної інформації за існуючими клієнтами (облікова система).

2. Створення аналітичних інструментів за окремими клієнтами та їх групами:

- сегментування клієнтів за різними параметрами (статус, галузь, значущість);
- отримання інструментів впливу при роботі з клієнтами та їх групами;
- формування статистичних та аналітичних звітів за окремими клієнтами та групами клієнтів.

3. Створення інструментів для планування та контролю роботи менеджерів:

- автоматизація бізнес-процесів із залучення клієнтів, розподілу завдань менеджерам;
- формування необхідних документів за створеними шаблонами та формами;
- формування звітів для контролю роботи менеджерів.

Зважаючи на ресурсні можливості банку та стан технологічних (продуктових) його потужностей, функціональний зміст досягнення спектра основних цілей впровадження CRM-технологій може бути таким:

- залучення нових клієнтів банку завдяки визначеним (передбаченим) бізнес-процесам та здійснення цільового маркетингового впливу на клієнтів;
- підвищення лояльності клієнтів через забезпечення індивідуального підходу до кожного клієнта та швидкої реакції на його звернення (запити);
- підвищення ефективності роботи менеджерів банку шляхом управління часом співробітників та організації командної роботи;
- підвищення прибутковості клієнтів (перехресний продаж та сегментування);
- управління розвитком банку (контроль за роботою, підтримка управлінських рішень).

*І.М. Боярко, канд. екон. наук,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

ВИКОРИСТАННЯ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН В ОЦІНКАХ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ

Сучасна методологія оцінки ефективності інвестицій побудова на використанні дисконтування, тобто визначення поточної вартості майбутніх доходів та витрат. Оперування винятково прогнозними значеннями можливих обсягів чистих грошових надходжень від інвестицій у певні періоди часу в майбутньому пов'язане з необхідністю врахування фактора ризику та невизначеності для достовірної оцінки інвестиційних пропозицій та прийняття правильних управлінських рішень в інвестиційній діяльності будь-яким суб'єктом господарювання.

На нашу думку, актуальним напрямом розвитку методологій оцінки ефективності інвестицій у сучасних умовах є використання апарата теорії нечітких множин, яка дозволяє певною мірою нівелювати принциповий недолік класичних ймовірнісних підходів – зменшення адекватності отриманих прогнозних оцінок у міру збільшення невизначеності.

В умовах невизначеності прогнозні обсяги очікуваних доходів та витрат, пов'язаних з певними інвестиційними вкладеннями, а також очікуваний необхідний рівень їх доходності, що закладається у значенні норми дисконту при визначенні поточної вартості, не мають однозначної оцінки. Однак завжди можна приблизно визначити діапазон, у межах якого будуть варіювати вказані очікувані показники при сприятливих та несприятливих інвестиційних умовах, і виділити найбільш ймовірні їх значення. Це дозволяє сформулювати нечіткі трикутні множини очікуваних доходів, витрат та норми дисконту у вигляді векторів інтервальних значень, приналежність до кожного підінтервалу якого характеризується деякою мірою невизначеності.

Проведення низки арифметичних операцій з такими нечіткими інтервалами за правилами нечіткої математики, враховуючи існуючі об'єктивні обмеження на можливі значення параметрів та ступінь їх мінливості, а також їх функціональний зв'язок у моделях формування чистої поточної вартості інвестицій, дозволяють отримати в результаті нечіткий інтервал для даного цільового показника, що характеризує інтегральний економічний ефект від реалізації інвестиційних рішень.

З огляду на наявність нечіткого вектора з трьома значеннями для прогнозної величини всіх вхідних параметрів, що формують динамічні показники ефективності інвестицій, їх оцінка вимагає від аналітиків

проведення комплексу розрахунків за кожним із показників ефективності, в якому доцільно враховувати всі можливі комбінації поєднання нечітко визначених значень доходів, витрат та норми дисконту. На нашу думку, це дозволить інвесторам більш адекватно оцінювати ризиковість своїх вкладень. При цьому рівень ризиковості інвестицій доцільно визначати на основі оцінки за традиційними алгоритмами варіації отриманих значень показників ефективності.

Таким чином, використання нечітко інтервального підходу для урахування невизначеності в оцінках ефективності інвестицій дозволить:

- забезпечити більш високий рівень достовірності та якості ухвалених управлінських рішень, оскільки цей підхід враховує та формалізує всю доступну неоднорідну інформацію – детерміновану, інтервальну, статистичну, лінгвістичну;
- визначати повний комплекс можливих сценаріїв зміни показників ефективності при різній комбінації факторів її формування та отримувати якісну оцінку ризиковості інвестицій.

А.В. Буряк, аспірант

ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВ З ТОЧКИ ЗОРУ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА

На сучасному етапі розвитку фінансового сектора України ключова роль у фінансовому посередництві залишається за банками, частка в загальних активах яких на 01.01.2009 становить близько 90 %. Тому в нинішніх умовах ефективність банків є не тільки важливим фактором стійкості фінансової системи України, але й необхідним фактором існування на ринку. “Ефективність банків” як економічна категорія постійно знаходиться в розвитку, а її зміст змінюється та ускладнюється.

Оцінка ефективності будь-якої економічної системи являє собою комплексне завдання, і особливості проведення такої оцінки визначаються змістом, який вкладається в поняття ефективності банків. Для відображення підходів до оцінки ефективності банків запропоновано три рівні з точки зору :

- власників (як портфельних інвесторів, так і інституційних) та менеджерів банку;
- регулятора банківської системи;
- фінансового посередництва в економіці країни.

Якщо для оцінки ефективності банку власниками, менеджерами, регулятором вже сформовані (та активно використовуються) методики та інструменти визначення ефективності, то з точки зору ефективності банків як фінансових посередників – спостерігається недостатня увага до даного питання.

Ефективність фінансового посередництва означає здатність фінансових посередників (зокрема банків) акумулювати фінансові ресурси в конкурентному середовищі та забезпечувати максимальну віддачу розміщених ресурсів з точки зору економічного зростання країни.

Одним із можливих інструментів оцінки ефективності банків як фінансових посередників є модель, заснована на побудові “межі ефективності” для виявлення відносно ефективних банків. У результаті застосування моделі виявляються банки, які відзначаються високим рівнем управління питаннями, які пов’язані із залученням ресурсів та їх найбільш ефективним розміщенням.

Важливість оцінки ефективності банків як фінансових посередників зумовлена сучасними глобалізаційними процесами та необхідністю забезпечення реального сектора економіки необхідними фінансовими ресурсами, інтеграцією у світовий фінансовий простір без загроз національним інтересам та економічній безпеці України.

*Д.В. Веремчук, здобувач, М.Є. Гусєв, здобувач,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

НАПРЯМКИ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ ПОДОЛАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В УКРАЇНІ

Сьогодні увесь сучасний глобалізований світ охоплений світовою фінансовою та економічною кризами. Транснаціональні компанії зупиняють свої підприємства, великих збитків зазнають фінансовий та банківський сектори всієї світової економіки. Ці процеси охопили й Україну, де виникнення кризових явищ стало очевидним у 2008 р., після погіршення ряду економічних показників та оголошень ЗМІ про фінансові проблеми декількох системних банків країни. Істотне скорочення попиту на металургійну і хімічну продукцію призвело до зменшення обсягів експорту та валютних надходжень до вітчизняної економіки, а падіння цін на нерухомість спричинило зупинення понад 80 % будівельних проектів. У той же час гривня зазнала значної девальвації, а економіка України – стрімкої інфляції.

Кризові явища стали більш очевидними у 2009 р. Вітчизняна економіка, яка суттєво інтегрована у світову, під впливом світової фінансово-економічної кризи зазнала значних втрат порівняно з попереднім періодом минулого року: значно скоротилися обсяги промислового виробництва, будівництва, перевезень вантажів, оптової і роздрібною торгівлі, інвестицій в основний капітал, а несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура зумовила зменшення обсягів експорту товарів.

Україна зіткнулася із серйозними негативними явищами також у бюджетно-податковій сфері. Безумовно, вони обумовлені об'єктивними чинниками, що є наслідками глобальної фінансової та економічної криз. Але вважаємо, що більшою мірою ці проблеми є результатом прийняття незбалансованого бюджету на 2009 р., а також не завжди ефективними податковими заходами державної влади щодо стабілізації ситуації в економіці. Така стратегія спричинена політичними факторами, але вона мала і певний економічний зміст, що полягає у необхідності підтримки ефективного сукупного попиту на товарну продукцію, яка виробляється вітчизняною економікою.

Падіння ВВП, доходів населення й прибутків вітчизняних підприємств скоротило податкові надходження бюджету. Але, незважаючи на формування значного розриву між доходами та видатками, Уряд країни анонсує перевиконання бюджетних планів у повному обсязі. Незважаючи на постійні коригування планів надходжень, у першому півріччі 2009 р. вони виявилися на 3,7 млрд. гривень меншими, ніж за цей же період 2008 р. Податкові надходження скоротились на 12,9%. Цю ситуацію влада частково намагалася компенсувати підвищенням податкового тиску на економіку. Для створення додаткових джерел фінансування поточних видатків парламент ухвалив підвищення ставок акцизного збору на алкогольні, тютюнові вироби і пальне, ставок транспортного податку і страхових внесків приватних підприємців. Були здійснені спроби підвищити ставки ринкового збору і впровадити податок на нерухомість, але вони не отримали законодавчої ініціативи. Очевидно, що більшість заходів, спрямованих на підвищення податкового навантаження, є обґрунтованими в умовах кризи, але коригування податкового законодавства посеред фінансового року не узгоджується з вимогами Бюджетного кодексу. Необхідно відмітити, що проект бюджету на 2010 р. майже з точністю копіює прорахунки у бюджетно-податковій політиці, що зроблені державною владою у поточному році, плануючи податкові надходження на незрозумілій макроекономічній основі, нарощуючи зовнішні борги держави.

Для подолання окреслених проблем необхідно максимально активізувати практику використання непрямих методів втручання в економіку. В умовах економічного спаду й дефіциту бюджету особливу увагу необхідно приділити такому непрямому методу регулювання, як податкова політика. Саме податкова реформа під час кризи здатна створити нові стимули для економічного розвитку, заохочення інвестицій, оскільки система оподаткування – одна із найважливіших складових ділового клімату країни, що надалі відіграватиме визначальну роль у залученні необхідних для виходу із кризи грошових ресурсів.

На наш погляд, у контексті подолання кризових явищ в Україні основними напрямками використання інструментів податкової політики повинні бути:

- поетапне зниження податкового навантаження на реальний сектор економіки з одночасною його оптимізацією шляхом розширення бази оподаткування, зменшення кількості податків, запобігання ухиленню від податків і формування доходів бюджету на основі збалансованої бюджетної політики;
- поступове підвищення ставок акцизного збору до тих, що діють у державах – членах ЄС, що забезпечить додаткові податкові надходження до держбюджету;
- впровадження податку на нерухомість, що створить додаткове джерело фінансування для місцевих бюджетів, дотримуючись при цьому принципу соціальної справедливості, оскільки основний тягар ляже на заможних громадян, а кошти можуть бути направлені на відновлення комунальної інфраструктури;
- введення єдиного соціального податку за прогресивною шкалою з поетапним підвищенням його фіскальної достатності і соціальної справедливості;
- запровадження цільових інноваційно-інвестиційних пільг і негайне скасування пільг за операціями, що проводяться на ринку фінансових послуг;
- адаптація вітчизняного митного законодавства до вимог ЄС, недопущення надання тарифних пільг та преференцій за суб'єктивним принципом;
- перехід на електронну форму звітності, зменшення кількості контролюючих органів з одночасним створенням єдиного регламенту податкового контролю;
- обмеження фіскального адміністрування бізнесу з одночасним впровадженням ефективних методів податкового контролю і простих правил податкового обліку;

- негайне ухвалення Податкового кодексу України, що створить єдине зрозуміле джерело податкового права, а також усуне суперечливість й неоднозначність норм податкового законодавства.

Зазначені напрямки податкової політики є першочерговими в контексті подолання кризи в Україні. Безумовно, комплексна стратегія реформування вітчизняної податкової системи повинна бути цілеспрямованою, системною, відкритою, обґрунтованою реальними макроекономічними показниками і поступовою у часі. При цьому метою реформування повинно стати досягнення якісно нової податкової політики в Україні, за якої будуть створені сприятливі умови ведення бізнесу, здійснення інвестицій, зростання споживчого попиту при одночасному динамічному збільшенні податкових надходжень бюджетів усіх рівнів.

*С.М. Гольцова, канд. екон. наук, доц.,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

МЕТОДИКА РОЗРОБКИ ЕЛЕМЕНТІВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Бухгалтерський облік в Україні регулюється державою з метою створення єдиних правил ведення обліку і складання звітності для всіх підприємств. Важливим інструментом реалізації державного регулювання системи бухгалтерського обліку є облікова політика підприємства. Вона є правовою основою роботи бухгалтера і важелем управління обліковим, контрольним та аналітичним процесами.

Основу формування облікової політики становлять об’єкти та елементи. Об’єкти облікової політики – це складові частини активів і пасивів, витрати, доходи та фінансові результати. Стосовно трактування поняття “елемент облікової політики” серед авторів публікації немає єдиної думки.

В основу власної думки ми покладаємо визначення облікової політики в чинному законодавстві: облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Елементи облікової політики, на наш погляд, – це конкретні принципи, методи і процедури для ведення обліку, складання та подання фінансової звітності за кожним її об’єктом. Інакше кажучи, елементи облікової політики – це складові, які потрібно відобразити в наказі про облікову політику. Перелік складових за кожним об’єктом облікової політики формується на основі П(С)БУ та інших нормативно-правових актів.

Слід підкреслити, що зовнішній користувач фінансовими звітами може визначитись з обліковою політикою підприємства, ознайомившись з відповідним наказом про її концепцію. Тому в наказі про облікову політику слід дотримуватись більш повного відображення її елементів. У цьому полягає мета методики розробки елементів облікової політики.

Для досягнення мети потрібно ретельно опрацювати норми відповідного стандарту та інших нормативних документів. Насамперед до переліку елементів включаємо ті пункти стандарту, в яких містяться альтернативні підходи до вибору принципів, методів і процедур ведення обліку. Наприклад, у П(С)БУ 9 “Запаси” альтернативними нормами є:

- пункт 7, який передбачає вибір одиниці бухгалтерського обліку запасів (їх найменування або однорідна група);
- пункт 9, який передбачає вибір способу розподілу транспортно-заготівельних витрат (прямий або непрямий);
- пункти 16-22, які передбачають вибір методів оцінки і списання виробничих запасів (ідентифікованої собівартості, середньозваженої собівартості, ФІФО, нормативних витрат, ціни продажу).

Крім того, даний стандарт вимагає визначення таких елементів облікової політики запасів:

- порядок відображення в обліку запасів, що не принесуть підприємству економічної вигоди в майбутньому (п. 5);
- основні критерії визначення малоцінних та швидкозношуваних предметів (п. 6);
- порядок списання вартості МШП при їх передачі в експлуатацію та оперативного кількісного обліку таких предметів за місцями експлуатації і відповідальними особами протягом строку їх фактичного використання (п. 23).

При виборі методу оцінки запасів, які вибувають, треба проаналізувати переваги та недоліки кожного методу, обґрунтувати доцільність вибраного методу, зробити розрахунки впливу його використання на фінансовий результат діяльності підприємства.

Таким чином, у процесі розробки облікової політики або її удосконалення рекомендуємо бухгалтеру підготувати перелік її елементів, які повинні бути відображені у внутрішньому нормативному документі – наказі про облікову політику.

*М.Л. Гончарова, канд. екон. наук, доц.,
О.А. Розкошна, канд. екон. наук, доц.,
ДВНЗ "Українська академія банківської справи НБУ"*

РОЛЬ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Вагому роль у формуванні об'єктивних передумов стійкого розвитку економіки України та її регіонів відіграє ефективність процесу іноземного інвестування.

Іноземні інвестиції мають велике значення для економіки країни, що їх одержує, оскільки вони забезпечують ефективну інтеграцію національної економіки у світову завдяки виробничій та науково-технічній кооперації, слугують джерелом капіталовкладень, причому у формі сучасних засобів виробництва, залучають вітчизняних підприємців до впровадження передового закордонного досвіду, сприяють поширенню інновацій, запозиченню найкращої ділової практики розвинутих країн, збільшенню продуктивності праці та підвищенню доброту населення.

Так, загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України за станом на 1 січня 2008 р. становив 29 млрд. 489,4 млн. дол. США, що на 36,5 % більше порівняно з 2007 роком.

За I квартал 2009 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 1 175,5 млн. дол. США прямих інвестицій. Чистий приріст іноземного капіталу в I кварталі 2009 р. становив 819,5 млн. дол. США, що на 75,6 % менше приросту у I кварталі 2008 р. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій на 01.04.2009 становив 36 526,6 млн. дол. США, що на 2,3 % більше обсягів інвестицій на початок 2009 року. У середньому на душу населення України припадає всього 792,7 дол. США іноземних інвестицій, що значно менше, ніж, наприклад, у країн-сусідів (у Польщі – 3 300 дол. США, в Болгарії – 2 700 дол. США). За I квартал 2009 р. інвестиції надійшли зі 125 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, які формують понад 81 % загального обсягу прямих інвестицій, входять Кіпр (21,6 % від загального обсягу інвестування), Німеччина (17,6 %), Нідерланди (9,2 %), Австрія (6,7 %), Сполучене Королівство (6,2 %), Російська Федерація (5,8 %), США (3,8 %), Віргінські Острови, Британські (3,7 %), Швеція (3,4 %), Франція (3,3 %).

Актуальною щодо вкладання іноземних інвестицій залишається фінансова сфера, в якій зосереджено 20,4 % від загального обсягу інвестицій.

Інвестиційно привабливими залишаються підприємства, що належать до функціональної складової інфраструктури інвестиційного ринку, а саме: фірми-ріелтери, консалтингові, інжинірингові компанії

та інші (10,5 % від загального обсягу інвестицій); підприємства торгівлі; з ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 10,3 %; будівельні підприємства – 5,4 %. На підприємствах промисловості зосереджено 22,3 % загального обсягу інвестицій (зокрема й на підприємствах переробної промисловості – 18,9 %, добувної – 3 %). Серед галузей переробної промисловості найбільші обсяги інвестицій зосереджені на підприємствах з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (4,7 % від загального обсягу інвестицій), металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів (3,7 %), машинобудування (2,8 %), хімічної та нафтохімічної промисловості (2,7 %).

Незважаючи на позитивні зрушення, інвестиційний клімат України є недостатньо сприятливим. На практиці іноземці-інвестори стикаються з неймовірними труднощами, намагаючись вкласти капітал в українську економіку. Недосконале правове поле, наявність бюрократичних перепон у здійсненні комерційної діяльності, невідповідність більшості вітчизняних компаній стандартам ведення бізнесу, які прийняті на Заході, відсутність чітких перспектив розвитку та інші фактори гальмують процеси іноземного інвестування в Україні.

Сучасна світова економіка успішно розвиватиметься тільки за умови залучення іноземного капіталу. Більшість країн світу активно інвестують свої кошти в економіку інших країн, отримуючи відповідний дохід. Відсутність належної діагностики як вітчизняного, так і світового інвестиційного ринку, несприятливість інвестиційного клімату можуть стати причиною кризових явищ у розвитку країни.

Вважаємо, що процес підвищення ефективності інвестиційної діяльності в економіці України потребує комплексного підходу насамперед з боку державних інституцій у визначенні нормативно-регулюючих основ інвестування, чіткої інвестиційної політики з відповідними механізмами реалізації як на державному, так і регіональному рівнях.

*О.О. Гордєєв, канд. техн. наук, Д.В. Гордєєва, аспірантка,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

МЕТОДОЛОГІЯ МВФ І НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ

Методологія складання платіжного балансу (ПБ) визначається за допомогою міжнародного стандарту – “Керівництво з платіжного балансу” (5 видання), що розробляється МВФ. Прийнята МВФ система класифікацій статей ПБ використовується всіма країнами – членами

фонду. Але, наприклад, платіжні баланси промислово розвинутих країн та країн, що розвиваються, суттєво відрізняються як за методикою складання, так і за змістом. Через те, що рівень розвитку статистичних систем у різних країн неоднаковий, перелік стандартних компонентів та класифікаційні схеми, запропоновані МВФ, можуть бути для деяких країн занадто деталізованими, а для інших – рівень деталізації не буде відповідати їх потребам. Тому методологічна основа МВФ має гнучкий характер і дає змогу кожній країні вносити свої корективи.

За сучасною методологією ПБ України складається з двох розділів: рахунку поточних операцій і рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій. У структурі поточного рахунку виділяються чотири основні компоненти: товари, послуги, доходи та поточні трансферти. Рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій фіксує рух капіталу, за допомогою якого фінансується експорт та імпорт товарів і послуг, і поділяється на рахунок операцій з капіталом і фінансовий рахунок.

Операції між резидентами та нерезидентами заносяться до ПБ, виходячи з принципу подвійного запису, тому ПБ теоретично завжди має нульове сальдо, оскільки дебетові записи урівноважуються кредитовими та навпаки. Однак на практиці такого врівноваження не буває, тому до складу ПБ введена стаття “Помилки та упущення”, яка включає як статистичні похибки, так і невраховані операції.

Разом зі **стандартною** формою ПБ (сальдо дорівнює нулю) спеціалісти МВФ рекомендують складати альтернативну версію ПБ (аналітичну форму). Цей варіант полягає в перекласифікації та перегрупованні статей таким чином, щоб відокремити первинні, автономні операції від вторинних балансуєчих записів. Таким чином виводять активне або пасивне сальдо ПБ.

Практично всі щорічні публікації ПБ України відрізняються від попередніх. Це пов’язано з розширенням інформаційної бази та поліпшенням методів збору та обробки початкових даних. Систематизовані матеріали про інформаційну базу ПБ вперше були опубліковані в 1998 р. Публікація поточних відомостей на поновленій основі зазвичай супроводжується переглядом показників, що були відображені в попередніх виданнях, тому в документацію про ПБ почали вносити перелік основних змін, що були внесені до ПБ попередніх періодів, із зазначенням причин виправлення або коригування даних.

МВФ пропонує різні методики розрахунку окремих статей ПБ. Кожен укладач обирає той чи інший метод залежно від джерел первинної інформації. Так, наприклад, при складанні рахунку “Товари”

більшість укладачів ПБ використовують як основну інформаційну базу статистику зовнішньої торгівлі, але укладачі можуть самостійно вносити необхідні дорахунки, пов'язані з відмінностями у ступені охоплення, класифікаціях, часі реєстрації операцій та методах їх оцінки. Так НБУ коригує дані Держкомстату за ступенем охоплення (неформальна торгівля) та класифікацією (перерахунок імпорту з цін CIF на ціни FOB, ремонт товарів). Експорт та імпорт товарів відображується в момент переходу права власності від нерезидентів до резидентів (або навпаки) за ринковими цінами. Вартість як експорту, так і імпорту товарів обліковується за цінами FOB. Держкомстатом при складанні торговельного балансу імпорт обліковується за цінами CIF. Так, наприклад, МВФ при обстеженні укладачів ПБ виявлено, що 75 % країн, що взяли участь в обстеженні, вимірюють імпорт в цінах CIF, а інші – в цінах FOB.

Наприклад, щоб оцінити витрати за статтею “Подорожі”, МВФ пропонує 4 способи. Перший полягає у вимірюванні вартості фінансових інструментів, що використовуються для оплати поїздок (використовувався в Україні до 2004 р.), другий заснований на визначенні видів товарів та послуг, придбаних приїждженими, третій – базується на даних країн-партнерів, а четвертий припускає побудову моделі даних (використовується в Україні з 2004 р.).

Наприкінці 2008 року МВФ опублікував “Керівництво з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції” (шосте видання). Воно було розроблене з урахуванням останніх подій у процесі глобалізації (наприклад, створення валютних союзів, складної структури міжнародних компаній, а також проблем, пов'язаних з міжнародною мобільністю робочої сили, зокрема, грошовими переказами). Нове Керівництво відображує зростання інтересу до аналізу на основі балансу для розуміння міжнародної еволюції економіки в плані вразливості і стійкості. Також було покращене та оновлене керівництво з питань нових фінансових інструментів та фінансової діяльності, пов'язаних з інноваціями. МВФ планує протягом 2009-2011 років перекласти Керівництво на різні мови і підготувати робочі матеріали, необхідні укладачам платіжного балансу. За попереднім рішенням перетворення щорічника МВФ зі статистики платіжного балансу здійснюватиметься в 2012-2013 роках.

Саме тому НБУ з метою переходу на шосте видання необхідно вже зараз здійснювати перегляд форм статистичної звітності щодо платіжного балансу, продовжувати покращувати методики розрахунку окремих статей, але вже з урахуванням нових рекомендацій.

Л.Л. Гриценко, канд. екон. наук, ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”, Д.М. Дмитренко, аспірант Інституту політології і права Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова

РОЛЬ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА ПРИ ФІНАНСУВАННІ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕСІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Однією із важливих умов забезпечення стійкого економічного зростання є ефективне функціонування банківської системи. Участь банків в інвестиційних процесах, як правило, здійснюється в умовах стабільного економічного розвитку та спрямована на отримання прибутку при допустимому рівні ризику. На сьогодні роль банківського сектора в інвестуванні економіки країни досить незначна, оскільки обсяг банківських кредитів та інвестицій знижується, погіршується ліквідність та платоспроможність підприємств. При цьому відбувається зростання кредитних та інвестиційних ризиків, що, у свою чергу, стримує інвестиційну діяльність банків та призводить, відповідно, до збільшення розміру відсоткових ставок та зменшення рентабельності виробництва.

У сучасних умовах господарювання досить актуальними виявляються питання інвестування в концесійні інфраструктурні проекти. Це пов'язано з тим, що для таких проектів особливо гострою є проблема недостатності фінансових ресурсів, зумовлена нестійким положенням банківської системи та відповідним зменшенням обсягів банківського кредитування реального сектора економіки і погіршенням фінансового стану підприємств. При цьому саме використання кредитних ресурсів та удосконалення форм і способів їх надання банківським сектором є необхідною умовою фінансування та реалізації інвестиційних проектів у рамках проектного фінансування.

Рішення вказаних проблем потребує належної організації роботи з проектного фінансування, яке повинно займати важливе місце в кредитній діяльності банків. Взагалі, слід зазначити, що саме створення досконалої системи проектного фінансування, з одного боку, дозволить банку підвищити свою конкурентоздатність порівняно з іншими банками і мати високий рівень дохідності за проектами, а з іншого – надасть можливість ефективного вкладання коштів інвесторів в концесійні проекти. При цьому участь банківських установ у фінансуванні стратегічних інвестиційних проектів може бути як активною, так і пасивною. Активна робота спрямована на безпосередню участь банків у проведенні експертизи та здійсненні оціночних процедур щодо доцільності фінансування та реалізації концесійних проектів, а також

контролю за реалізацією інвестиційного кредитного портфеля проектів. Пасивна стратегія проектного фінансування передбачає надання кредитних ресурсів за високою відсотковою ставкою та проведення тільки поточного моніторингу, тобто банк не контролює поетапного впровадження проектів і не бере безпосередньої участі в їх реалізації.

Головними чинниками, що перешкоджають активізації банківського інвестування в концесійні інфраструктурні проекти, є такі:

- високий рівень ризику інвестиційних вкладень у довгострокові концесійні проекти в секторі інфраструктури;
- недостатність ресурсної бази банків;
- втрата можливостей залучення кредитів від іноземних кредитних інститутів та фінансових компаній;
- припинення міжбанківського кредитування; зниження рівня банківського капіталу та порушення фінансової стійкості банків;
- відсутність сформованого ринку ефективних інвестиційних проектів та ін.

В Україні необхідно створити систему державної підтримки проектного фінансування, оскільки держава зацікавлена в інвестуванні вкладень у проекти, що спрямовані на підтримку та розвиток стратегічно значущих галузей, але не має відповідного ресурсного потенціалу і не бажає втратити контроль над такими сферами господарської діяльності.

*К.Г. Гриценко, канд. техн. наук, доц.,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

ПОБУДОВА ЕФЕКТИВНОГО ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ НА ОСНОВІ ГЕНЕТИЧНОГО ПОШУКУ

Забезпечення інформаційної прозорості ринку цінних паперів є однією з передумов створення ліквідного, надійного та ефективного вітчизняного фондового ринку, що забезпечує умови накопичення коштів і трансформації накопичень в інвестиції. У цьому зв'язку виникає необхідність удосконалення методології оцінки інвестиційної привабливості цінних паперів і побудови ефективного портфеля.

Фундаментальний аналіз фондового ринку, що виконується аналітичними відділами інвестиційних компаній, полягає у визначенні місця розташування активів на площині “очікувана прибутковість – ризик”. Макроекономічний аналіз дозволяє прогнозувати очікувану прибутковість ринкових індексів, аналіз галузей і компаній – ризик і прибутковість окремих активів (акцій і облігацій). Побудова портфеля цінних паперів є складовою частиною інвестиційного процесу і містить

у собі оцінку інвестиційної якості активів, а також визначення пропорцій розподілу капіталу, що інвестується, між активами.

Комплексну оцінку інвестиційної якості активу автором пропонується виконувати на основі розробленого генетичного алгоритму оптимізації. Сучасна теорія ефективного портфеля, викладена в роботах Марковіца, полягає в досягненні компромісу між очікуваною прибутковістю та ризиком. Автором показано, що задача побудови ефективного портфеля цінних паперів з якісних активів на основі моделі Марковіца також може бути розв'язана методами генетичного пошуку. Останні надають можливість знаходження наближених (субоптимальних) розв'язків і мають такі суттєві переваги перед традиційними методами багатовимірної оптимізації:

- відсутність необхідності в специфічних знаннях про задачу;
- простота кодування вхідної та вихідної інформації. Некритичність до виду параметрів досліджуваних систем (можливість використання експертної, емпіричної, довідкової та іншої інформації про об'єкт, поданої різними типами даних);
- менша ймовірність попадання і зациклення в локальному оптимумі, яка досягається за рахунок використання популяційного підходу.

Формально генетичні методи можуть бути подані у вигляді функції $GM(P_0, N, L, f, \Omega, \Psi, \nu, T)$, де $P_0 = \{H_1^0, H_2^0, \dots, H_N^0\}$ – початкова популяція – множина рішень задачі, поданих у вигляді хромосом; $H_j^0 = \{h_{1j}^0, h_{2j}^0, \dots, h_{Lj}^0\}$ – j -та хромосома популяції P_0 – набір значень незалежних змінних, поданих у вигляді генів; h_{ij}^0 – i -й ген j -ї хромосоми популяції P_0 – значення i -го оптимізованого параметра задачі, що входить у j -те рішення; N – кількість хромосом у популяції; L – довжина хромосом (кількість генів); f – цільова функція (фітнес-функція); Ω – оператор відбору; Ψ – оператор схрещування; ν – оператор мутації; T – критерії зупинення.

Як фінансові індикатори інвестиційної якості акції (гени хромосоми) обрано такі фактори: відношення ціни акції до її прибутковості в річному вираженні (P/E), капіталізація емітента акції (Cap), рентабельність власного капіталу (ROE), коефіцієнт відношення поточної ринкової капіталізації емітента акції до його балансової вартості (P/B). Кожен ген хромосоми подається бінарним рядком, що описує статус фінансового індикатора (від 0 (дуже поганий) до 7 – дуже добрий). Фітнес-функція сконструйована таким чином, щоб мінімізувати середньоквадратичну похибку між отриманим ранкінгом активів у попередньому періоді та реальним ранкінгом активів у наступному періоді.

Результати моделювання в пакеті Matlab з використанням бібліотеки Genetic Algorithm and Direct Search Toolbox підтвердили ефективність запропонованого генетичного підходу до побудови ефективного портфеля цінних паперів.

*І.І. Д'яконова, д-р екон. наук, доц., М.А. Єпіфанова, аспірант,
ДВНЗ "Українська академія банківської справи НБУ"*

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ОЗНАК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Обрання методології теорії систем як наукового підґрунтя дослідження особливостей функціонування банківської системи дозволило визначити межі відповідності основних характеристик організації банківської діяльності в Україні ідентифікаційним ознакам системи.

Риси детермінованої системи слід розглядати як якісну характеристику банківської системи. Вважаємо, що стабільність розвитку банківської системи в цілому і її елементів – комерційних банків, визначається безліччю чинників, які з великим ступенем ймовірності передбачити неможливо. У даному контексті мова йде про такі явища, як зміна цін на банківські продукти та послуги, динаміка процентних ставок, валютних курсів, рівень інфляції тощо.

Банківська система зберігає свою цілісність за рахунок адекватного виконання визначених пріоритетів, функцій, дії механізму захисту депозитів. В іншому випадку виникає велика загроза системного ризику та колапсу.

Інтегративність банківської системи України проявляється, зокрема, в тому, що НБУ та банки другого рівня банківської системи в процесі взаємодії виконують головну функцію забезпечення стабільності національної грошової одиниці.

Якісний та кількісний склад банківської системи України змінюється внаслідок зміни внутрішніх та зовнішніх чинників. Як приклад, можна навести перехід від однорівневої до дворівневої побудови та відповідну зміну функцій при переході від командно-адміністративної до ринкової економіки, що доводить відповідність банківської системи динамічним ознакам.

Банківська система України на сучасному етапі розвитку не повною мірою відповідає ознакам системності, що проявляється, наприклад, у такому:

- у законодавстві України відсутнє чітке визначення цілей та функцій банківської системи в цілому. Оскільки банківська система визначається як дворівнева, то в законах визначені цілі для кожного

рівня окремо, причому чітко визначена лише мета Національного банку України. Цей факт підтверджує гальмування дієвості принципу цілеспрямованого розвитку банківської системи України;

- існують очевидні проблеми в реалізації принципу саморегуляції банківської системи України. Національний банк України в рамках конституційних норм завжди вчасно та адекватно реагує на зміни параметрів економічної системи за допомогою грошово-кредитної політики, але внутрішні проблеми банківської діяльності та їх вирішення часто залежать від зусиль лобіювання інтересів окремими банківськими установами;
- недостатньо розвинутими є процедури раннього визначення та попередження чинників, що можуть загрожувати стабільності системи, відсутній механізм визначення системних загроз та оцінка здатності банківської системи протистояти цим загрозам;
- принцип саморегуляції недостатньо чітко проявляється в реалізації наглядової функції. Банківський нагляд, на думку автора, повинен забезпечувати якісний зворотний зв'язок із зовнішнім середовищем функціонування банківської системи України та мати ознаки системності.

Для підтримки власної цілісності система повинна запобігати виникненню структурних елементів, що можуть значно порушити її єдність, стабільність, рівновагу. Такими елементами і можуть бути системоутворюючі банки.

Однак інтегративність, активність, детермінованість та ймовірність системи доводять необхідність перманентного регулювання визначеного критерію для запобігання ризикам. Автор наголошує на розробці науково обґрунтованої методики розрахунку цього нормативу, яка на сьогодні відсутня.

На нашу думку, значна кількість проблем, що порушують ознаки системності банківської системи, може бути вирішена шляхом посилення дії важелів самоорганізації, що здебільшого входять до компетенції банківського нагляду. Все це потребує розробки та обґрунтування принципово нових концептуальних та методологічних засад розвитку банківського нагляду з урахуванням системної організації банківської діяльності в Україні.

Навіть в умовах ефективної організації банківської справи та професійності нагляду загрози форс-мажорних обставин залишаються. Завдання, яке потребує вирішення, полягає у визначенні суті банківського нагляду, його функцій та принципів, на яких базується його організація та проведення.

БЮДЖЕТНЕ ПЛАНУВАННЯ В БАНКУ

Планування банківської діяльності є ключовою функцією управління в процесі прийняття рішень банком щодо досягнення основних цілей та з метою підвищення його конкурентоспроможності та ефективності діяльності.

Оскільки управління банком складається з двох підсистем – управління фінансами та управління персоналом, то для цілей процесу планування виділяється окрема складова – фінансове планування.

Важливою складовою фінансового планування в банку є формування бюджетів, виконання яких забезпечує досягнення поставлених цілей, дозволяє вчасно виявити недоліки в роботі банку і прийняти відповідні рішення щодо їх усунення, ефективно мотивувати персонал банку.

Бюджетування являє собою розробку оперативних фінансових планів у розрізі фінансової структури банку, що в кінцевому підсумку сприяє чіткій координації зусиль та забезпечує єдність цілей для усіх підрозділів банку. Бюджет розробляється для банку загалом, для кожного центру відповідальності чи підрозділу, взаємоузгоджує діяльність усіх структурних одиниць банку та допомагає контролювати його діяльність.

Бюджетування можна визначити як технологію, що забезпечує своєчасне прийняття управлінських рішень та координацію роботи різних підрозділів, орієнтує персонал на досягнення цілей банку через планування системи показників, виходячи зі стратегічних цілей банку, а також контроль за виконанням планових завдань, аналіз відхилень та причин можливого невиконання планів.

Бюджетування дає змогу керівництву банку постійно отримувати інформацію про загальну картину функціонування банку та його фінансовий стан, прогнозувати фінансовий результат діяльності, контролювати можливі ризики та оптимізувати витрати, ставити перед підрозділами чіткі цілі, пов'язані з досягненням конкретних показників. Також бюджетування є основою для аналізу співвідношення доходів і витрат як в рамках окремих підрозділів, так і банку в цілому, а також для визначення рентабельності окремих підрозділів, бізнес-напрямоків, продуктів тощо.

Але поряд із надзвичайною важливістю бюджетного планування в банку варто зазначити те, що й досі не існує єдиної комплексної методики бюджетування в банку, розробки бюджетних показників, єдиного підходу до перерозподілу ресурсів, автоматизації бюджетного

процесу. Саме тому впровадження системи бюджетування досить часто супроводжується рядом проблем, які знижують очікуваний ефект від системи бюджетування. Розробляючи схему бюджетного процесу, керівництво банку не завжди враховує такий вагомий чинник, як мотивацію при виконанні бюджетних планів, існуючу в банку систему управлінського обліку, розробку нормативних положень тощо. Крім того, досить часто не приділяється достатньо уваги аналізу виконання бюджету. Це пояснюється насамперед тим, що українським банкам бракує накопиченого досвіду щодо бюджетного планування. Саме розроблення методики бюджетування в банках та методичних підходів, спрямованих на підвищення його ефективності, є актуальним завданням сучасності.

Отже, бюджетне планування не можна трактувати лише як процес складання бюджету банку, адже воно має широке коло різних завдань, які дозволяють досягти основної мети бюджетного планування – оптимального розподілу ресурсів для забезпечення ефективної діяльності банківської установи. Тому дотримуємося думки, що бюджетування слід визначати як технологію, що забезпечує вчасне прийняття управлінських рішень та координацію роботи різних підрозділів, орієнтує персонал на досягнення цілей банку через планування системи показників, виходячи зі стратегічних цілей банку, а також на контроль за виконанням планових завдань, аналіз відхилень та причин можливого невиконання планів.

*К.М. Жулінська, аспірантка
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Монетарна політика є основним засобом макроекономічної стабілізації в провідних країнах світу. Вона набуває все більшого значення для країн, що розвиваються. Саме тому важливим є аналіз її ефективності в процесі досягнення цілей загальнодержавного розвитку.

Вважаємо, що до найсуттєвіших критеріїв ефективності грошово-кредитної політики належать своєчасність здійснення регулятивних заходів Національного банку України, їх дієвість та передбачуваність.

Для аналізу своєчасності дослідимо реакцію НБУ в сфері процентної політики на спадну динаміку ВВП, яка спостерігається ще з серпня 2008 р. Так, корегування облікової ставки як орієнтира вартості ресурсів грошово-кредитного ринку в Україні відбулося лише в червні 2009 р., коли центральні банки країн Європи та США відреагували

на погіршення ринкової кон'юнктури на початку жовтня минулого року. Несвоечасність заходів НБУ, як визначальної складової загальнодержавної політики, стала однією з причин розвитку рецесійних явищ в Україні.

Наведемо такий приклад. Відомо, що в жовтні 2008 р. відбувся різкий девальваційний стрибок гривні. Для поповнення дефіциту валюти, посиленого панічними настроями суб'єктів економіки, НБУ вдавався до значних обсягів валютних інтервенцій, виснаживши за жовтень 2008 р. міжнародні резерви на 17,6 %. Проте відчутні ознаки стабільності на валютному ринку з'явилися лише при введенні з 27.02.2009 механізму продажу валюти фізичним особам за пільговим курсом для погашення кредитів в іноземній валюті. Порівняно з лютим 2009 р. у березні готівковий курс продажу гривні девальвував на 1,3 %, враховуючи його попередній тривалий спад.

Хоча і є певне запізнення в прийнятті вищезазначеного рішення, проте заслуговує на увагу сам факт його розробки та дієвості при застосуванні.

Для дослідження дієвості монетарної політики визначимо рівень виконання головної функції НБУ. Незважаючи на труднощі фінансової системи та складну економічну ситуацію, з січня до серпня 2009 р. в країні скорочувалися темпи інфляції, лише у вересні відбулося зростання на 1 в.п. До того ж темпи зростання рівня цін у 2009 р. є нижчими порівняно з попереднім роком.

Аналізуючи зовнішню стабільність гривні, зазначимо, що з січня до червня 2009 р. відбувалося незначне поступове посилення позицій гривні, проте з липня спостерігається відновлення девальваційних тенденцій. У даному випадку варто враховувати зовнішні фактори, що перебувають поза межами впливу НБУ. Таким чином, вагомою причиною здешевлення гривні є розрахунки за російський газ в обсягах 605 та 667 млн. дол. США в липні та серпні 2009 р. відповідно.

На динаміку ринкових процесів впливає характер дії інструментів монетарної політики та їх передбачуваність, що визначає її ефективність. Нормативи обов'язкового резервування, які є заходом прямої дії, в 2009 р. змінювалися вже тричі, що негативно впливає на ресурсну базу банків і в розвинутих країнах використовується вкрай рідко.

При аналізі ефективності грошово-кредитної політики варто враховувати також коротко- та довгостроковий ефект від прийнятих рішень. Дія постанови Правління НБУ від 10.11.2008 № 319 на певний час зупинила відтік депозитів з банківської системи, проте відкрила простір для кола маніпуляцій деяких банків у цьому питанні. Це на сьогоднішній

день є суттєвою причиною обмеженої кількості залучених ресурсів банків та низької довіри до них з боку суб'єктів економіки.

Загалом варто позитивно оцінювати якість монетарної політики НБУ, враховуючи її здійснення на тлі світової кризи, політичної нестабільності держави та значної економічної невизначеності.

О.С. Журавка,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ІНФРАСТРУКТУРИ СТРАХОВОГО РИНКУ

При дослідженні проблем розвитку страхового ринку актуальним є вивчення його інфраструктури. Проте дана проблематика знаходиться поза увагою більшості авторів. Визначення “інфраструктура страхового ринку” можна знайти далеко не в кожному підручнику або монографії зі страхування. Вважаємо цікавим визначення професора Д.Е. Турбіної: “інфраструктура страхового ринку – це система відносин і взаємодій між професійними учасниками страхового ринку і фахівцями інших видів діяльності, яка сприяє ефективному функціонуванню страхування та якісному наданню страхових (перестраховальних) послуг. При цьому до представників страхової інфраструктури відносять аварійних комісарів, сюрвейерів, диспашерів, актуаріїв, страхових аудиторів, спеціалізованих і багатопрофільних консультантів, у той же час відокремлюючи від поняття “інфраструктура страхових посередників (брокерів і агентів)”. Іншої точки зору дотримується М.М. Александрова, елементами інфраструктури вона визначає прямих посередників (страхові агенти та брокери), непрямих (андерайтери, сюрвейери, аварійні комісари та інші) і нестрахових посередників.

Ґрунтуючись на аналізі наукової літератури, слід зазначити, що до інфраструктури страхового ринку слід відносити організації, які сприяють страховій діяльності, підвищують її ефективність, але не займаються власне страхуванням і, відповідно, не створюють страхових фондів. Слід виділяти посередницьку, ділову та інституційну інфраструктури страхового ринку.

Посередницьку інфраструктуру страхового ринку становлять збутові структури: страхові агенти, брокери та організації – нові канали просування страхових послуг. Іншим елементом інфраструктури страхового ринку є організації по забезпеченню страхової та перестрахової діяльності, а саме: організації, що займаються попередженням випадків страхового шахрайства і веденням відповідних баз даних, аутсорсингом деяких функцій діяльності страховиків; інвестиційні компанії,

організації, що займаються оцінкою майна, ризиків і збитків; організації, що спеціалізуються на наданні консалтингових і рекламних послуг страховикам, наукові й освітні установи, а також інформаційні агентства (ділова інфраструктура страхового ринку).

Серед інституційної інфраструктури страхового ринку, що забезпечує функції суспільного і державного регулювання страхового ринку, слід відзначити державні наглядові органи, товариства із захисту прав та інтересів страхувальників та застрахованих осіб, а також гарантійні фонди. Віднесення гарантійних фондів до організацій інституційної інфраструктури страхового ринку викликано тим, що вони відіграють на страховому ринку важливу роль у підвищенні довіри страхувальників до самого інструмента страхування. Гарантійні фонди можуть створюватися як за рішенням державних органів, так і бути результатом прояву саморегулювання страхового ринку, коли їх створюють за рішенням союзів або асоціацій страховиків. Важливу роль у розвитку інфраструктури страхового ринку відіграють не лише державні органи, відповідальні за стан страхового ринку, але й об'єднання страховиків, страхових посередників, дослідників страхового ринку, які також належать до інституційної інфраструктури.

Слід відмітити, що інфраструктура страхового ринку досить різномірідна за родом своєї діяльності, вона може бути проявом функцій різних організацій страхового ринку, а окремі її елементи розвинені різною мірою.

До функцій інфраструктури страхового ринку слід віднести такі: створення умов для більш ефективної діяльності страхових компаній;

- забезпечення збалансованості попиту та пропозиції на страховому ринку;
- формування умов для створення страхового бізнесу (освітні послуги, незалежний аудит, актуарне оцінювання тощо);
- забезпечення інформаційно-посередницьких послуг для основних суб'єктів ринку: страхувальника та страховика;
- створення наукового супроводу розвитку страхового ринку.

Таким чином, можна запропонувати таке визначення: інфраструктура страхового ринку – це система інститутів сприяння створенню, купівлі-продажу і споживанню страхових послуг і відповідних цим інститутам різних регулюючих механізмів, таких, що забезпечують економічно вигідні умови для ефективної взаємодії між страхувальниками і страховиками на страховому ринку.

*І.В. Карбівничий, аспірант
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ ЗА ДОПОМОГОЮ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ

У банківському бізнесі важливу роль відіграє організація ризик-менеджменту, який повинен базуватись на науково обґрунтованій методології, банківських технологіях та досвіді управління ризиками. В умовах фінансової кризи, жорсткої конкуренції та збільшення вірогідних ризиків кредитної безпеки перед керівництвом поставлені завдання підвищення фінансової надійності та стійкості банку.

Основним критерієм для визначення якості кредитної діяльності є якість управління кредитним ризиком. Прийняття управлінських рішень у сфері кредитної діяльності банків повинно базуватись на основі розробленої ними кредитної політики, що, безумовно, зменшує кредитні ризики, сприяє поліпшенню їхньої ліквідності та рентабельності, а також дає змогу знайти оптимальне співвідношення конкуруючих характеристик “ризиків та дохідності”.

На практиці банківський ризик-менеджмент повинен ще до виникнення ризикових позицій ідентифікувати та оцінити всі кредитні ризики та дозволити взяти на себе банкам лише ті ризики, які знаходяться в допустимих межах, визначених кредитною політикою, можуть бути контрольованими та відповідають їх фінансовим можливостям.

У США та Західній Європі банки активно розробляють та застосовують на практиці ризик-менеджмент щодо регулювання своєї кредитної діяльності та розробки на її основі кредитної політики. Це дозволяє більш успішніше функціонувати в банківському середовищі, ефективно управляти кредитними ризиками та вдосконалювати власне кредитний процес.

Сучасний ризик-менеджмент у сфері управління кредитними ризиками виступає як стратегічний компонент оптимізації використання капіталу з врахуванням ризику.

Процес управління кредитними ризиками можна поділити на декілька етапів: розробка стратегії, ідентифікація, оцінка, управління та контроль за управлінням ризиками. Кожен з цих етапів виконує відповідні завдання та функції, що в сукупності формує методологію управління кредитними ризиками та стратегічний рівень аналізу.

Стратегічне управління кредитними ризиками являє собою діяльність з розробки ризикових кредитних стратегій банку, формування цілей та вибору методів їх досягнення. В основі стратегічного управління лежить аналіз факторів, які впливають на кредитні ризики, стратегічне планування, механізми ув'язки стратегічних та тактичних рішень,

контроль за реалізацією стратегії та можливість своєчасного її коригування.

Головним функціональним призначенням кредитної політики є ефективне стратегічне управління кредитними ризиками, що дозволяє забезпечити банківському капіталу постійний потенціал прибутковості, в той час як підрозділи банківської установи, які займаються здійсненням кредитних операцій та тактичним управлінням кредитними ризиками, перетворюють цей потенціал у прибуток.

Кредитний ризик-менеджмент займає домінуюче становище в управлінні банківськими ризиками, тому застосування його здійснюється системно, комплексно та поетапно на стратегічному та тактичному рівнях всіма банківськими підрозділами, які реалізують та контролюють кредитний процес.

Кредитна політика створює основу процесу стратегічного управління кредитною діяльністю банку відповідно до її місії, загальної концепції розвитку та кредитної стратегії, оскільки визначає пріоритети, цілі, завдання, принципи, стандарти, засоби та методи їх досягнення, організацію кредитного процесу, порядок прийняття рішень за кредитами, якими повинні керуватися у своїй діяльності всі працівники, які задіяні в кредитному процесі. Зважена кредитна політика дозволяє поєднати стратегічне та тактичне управління кредитною діяльністю, що забезпечує створення механізму узгодження тактичних та стратегічних рішень, а також можливість контролю за їх реалізацією та своєчасним корегуванням.

О.С. Кобичева,

ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

АНАЛІЗ ВІДПОВІДНОСТІ ПРИНЦИПІВ БАНКІВСЬКОГО ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ЗАГАЛЬНОПРИЙНЯТИМ ПРИНЦИПАМ КРЕДИТУВАННЯ

Дослідження теоретичних основ та досвіду практичного впровадження проектного фінансування в банках дало нам змогу дійти висновку, що його необхідно розглядати окремо від традиційних механізмів кредитування, оскільки воно має ряд специфічних особливостей. У зв'язку з цим певний інтерес становить порівняльний аналіз цих двох напрямків діяльності банку на фінансовому ринку з метою визначення потенціалу їх взаємодії.

На основі дослідження російської практики впровадження механізмів проектного фінансування ми дійшли висновку, що, на думку російських економістів та науковців, вживання терміна “проектне фінансування” є некоректним, оскільки фінансування виражає односторонній

та безвідплатний рух коштів, у той час як відносини у процесі проектного фінансування формуються фактично на класичних принципах кредитування. У зв'язку з цим ряд російських науковців пропонують замість терміна “проектне фінансування” використовувати термін “проектне кредитування”, оскільки реалізація проектного фінансування здійснюється за принципами кредитування.

У вітчизняній економічній літературі окремо розглядаються механізми банківського кредитування та проектного фінансування. Поняття “проектне фінансування” у вітчизняній економічній термінології не існує, однак є термін “кредитування під інвестиційний проект”, що за своєю суттю відповідає поняттю “проектне фінансування”. Також слід зазначити, що, описуючи механізм проектного фінансування, вітчизняні науковці зазвичай зазначають, що банківське кредитування є найбільш поширеною формою фінансового забезпечення в межах даної фінансової операції.

Аналіз відповідності принципів проектного фінансування загальноприйнятим принципам кредитування дозволяє зробити такі висновки:

1. Принцип зворотності коштів, який означає своєчасне повернення наданих коштів у термін, визначений кредитною угодою, в проектному фінансуванні не виконується (порушується за рахунок участі банку у власному капіталі проектної компанії).
2. Принцип терміновості, який означає, що кредит повинен бути не просто повернений, а повернутий у чітко визначений термін, не виконується (здатність позичальника виконувати платіжні зобов'язання повністю залежить від доходів проекту, а дотримання графіка платежів при відхиленні від планових (прогнозних) значень доходів не може бути забезпечене за рахунок залучення інших джерел).
3. Принцип платності, який припускає сплату позичальником кредитору винагороди у формі банківського відсотка, виконується частково (частка премії за ризик істотно вища, тому що банк бере на себе високі ризики, внаслідок чого й вартість проектного фінансування значно підвищується, тобто банк отримує не лише відсотки, але й свого роду підприємницький дохід).
4. Принцип забезпеченості, який означає, що кредит повинен бути забезпечений заставним майном або гарантіями третіх сторін, виконується частково (з одного боку, масштаби інвестиційних проектів не дозволяють представляти по них застави, однак, з іншого боку, забезпеченням за такими проектами є активи проекту, розподіл ризиків між учасниками проектного фінансування).

5. Принцип цільового характеру, який передбачає необхідність цільового використання коштів, отриманих від кредитора, виконується (знаходить практичне вираження у відповідному розділі кредитної угоди, де зазначається мета надання грошових коштів).

Підсумовуючи вищезазначене, зауважимо, що, окрім невідповідності принципів проектного фінансування загальноприйнятим принципам кредитування, існують ще й інші відмінності даних фінансових операцій, зокрема, існує термінологічна неузгодженість, різняться механізми реалізації даних схем фінансування, а також механізми оцінки банком ефективності інвестиційного проекту при проектному фінансуванні та традиційному кредитуванні. Тому, враховуючи вищезазначене, розмежування даних понять є цілком обґрунтованим.

***В.В. Коваленко**, канд. екон. наук, доц.,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ КОНТРОЛЮ ЗА ФІНАНСОВИМИ ОПЕРАЦІЯМИ, ПОВ'ЯЗАНИМИ З ВІДТОКОМ КАПІТАЛІВ ЗА МЕЖІ УКРАЇНИ

Розвиток інтеграційних процесів, що спостерігається в сучасному фінансовому просторі, провокує певною мірою проведення суб'єктами господарської діяльності фінансових операцій за певними схемами, які дають підстави вважати їх такими, що можуть бути пов'язані з відтоком капіталів та легалізацією доходів, одержаних злочинним шляхом.

Так, основними схемами, які використовуються для вищезазначених цілей, є вивіз капіталу за кордон через фірми з ознаками фіктивності або транзитні фірми, а також різні схеми, пов'язані з виведенням з банку готівки.

До найбільш поширених належать схеми, пов'язані з такими операціями, як:

- повернення нерезидентам інвестицій (портфельних, майнових у грошовій формі);
- імпорт товарів без їх увезення на митну територію України;
- переведення коштів за кордон шляхом здійснення фінансових операцій з цінними паперами;
- зняття фізичними особами через касу банку значних сум готівкової іноземної валюти, використання коштів, отриманих від нерезидента у вигляді передплати за експортним контрактом, та використання застави майнових прав на валютні цінності на депозитному рахунку юридичної особи;

- зняття фізичною особою через касу банку значних сум готівкової іноземної валюти, використання коштів, отриманих від нерезидента у вигляді кредиту.

Слід зазначити, що, як правило, щодо вищерозглянутих фінансових операцій із переказу коштів за кордон або зняття готівкових коштів фінансовий моніторинг банком не здійснюється, інформація щодо вказаних операцій до реєстру фінансових операцій, які підлягають фінансовому моніторингу, банком не вноситься. Іноді банк підходить формально до проведення аналізу таких фінансових операцій щодо їх відповідності фінансовому стану та суті діяльності клієнтів.

Таким чином, з огляду на актуальність питання ліквідності та фінансової стійкості банку, а також на необхідність запобігання непродуктивному виведенню капіталів за кордон, зокрема, за умов фінансової кризи, доцільно приділяти підвищену увагу виявленню проведення банками за дорученням клієнтів операцій, подальше здійснення яких є ризиковим і створюватиме загрозу інтересам кредиторів і вкладників, за схемами, зазначеними вище.

*Ю.С. Конопліна, канд. екон. наук, доц.,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

СТИМУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ СУБ’ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК НАПРЯМОК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

У сучасних умовах соціальна активність суб’єктів господарювання, зокрема банків, має виходити за межі реалізації благочинних заходів, бути частиною їх основної діяльності і здійснюватися спільними зусиллями їх структурних підрозділів, оскільки соціальні інвестиції формують ділову репутацію та стабільність.

Соціальна відповідальність суб’єктів господарювання в широкому розумінні включає в себе створення робочих місць з високим рівнем заробітної плати і соціальних гарантій з боку роботодавця, вирішення проблем соціальної інфраструктури регіону, благочинність. Основними принципами соціальної відповідальності суб’єктів господарювання мають бути такі: самостійний пошук суб’єктом господарювання напрямків для соціальних інвестицій; перехід від благочинності до створення умов для економічно ефективного функціонування об’єктів соціальної сфери; залучення населення регіону до вирішення соціальних проблем.

У провідних країнах світу економічні та соціальні очікування громадян від суб'єктів господарювання досить високі. Це – гідна заробітна плата, надання індивідуальної адресної соціальної допомоги, забезпечення соціальної та економічної безпеки, боротьба з бідністю, підтримка системи охорони здоров'я, освіти науки, мистецтва та культури, що змушує суб'єктів господарювання надавати своїй діяльності соціального спрямування.

На сучасному етапі розвитку системи соціального страхування в Україні доцільно передбачити додаткове стимулювання комерційних організацій в частині фінансування соціальних витрат у вигляді пріоритетного надання кредитних ресурсів за більш низькими процентами, мінімізації ставок існуючих податків за досягнення суб'єктом господарювання визначеного рівня витрат соціальної спрямованості. Критерієм оцінки вказаного рівня може стати коефіцієнт соціальних витрат K_{CB} , що відображає соціальну спрямованість бізнесу.

$$K_{CB} = \frac{CB}{B_{\Phi P}}, \quad (1)$$

де CB – соціальні витрати, які пов'язані з адресними додатковими виплатами за об'єктами соціальної сфери;

$B_{\Phi P}$ – витрати, що формують фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання за певний період.

Якщо значення запропонованого коефіцієнта більше за визначений рівень, наприклад, 5-10 %, суб'єкт господарювання може отримати статус підприємства з високим рівнем соціальної відповідальності. Це дозволить йому претендувати на певну державну підтримку свого бізнесу та отримання кредитних ресурсів на пільгових умовах.

Підвищена соціальна активність бізнесу позитивно позначається на оцінці соціально-економічного стану регіону, яка визначається за допомогою розрахунку коефіцієнта K_{CEC} , виходячи із сукупності економічного і соціального становища окремих суб'єктів господарювання.

$$K_{CEC} = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m K_{ECij} + \sum_{i=1}^n \sum_{x=1}^y K_{CCij}, \quad (2)$$

де K_{EC} – коефіцієнт економічного стану суб'єкта господарювання;

K_{CC} – коефіцієнт соціального стану суб'єкта господарювання;

i – суб'єкт господарювання;

n – число суб'єктів господарювання;

j – параметри оцінки економічного стану суб'єкта господарювання;

- m* – кількість параметрів оцінки економічного стану суб'єкта господарювання;
- x* – параметри оцінки соціального стану суб'єкта господарювання;
- y* – кількість параметрів оцінки соціального стану суб'єкта господарювання.

О.В. Костюк, канд. екон. наук, доц.,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

ПРАКТИКА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПРОБЛЕМНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Перебіг кризових подій у валютно-фінансовій сфері України продемонстрував масштаб економічних проблем, обумовлених неефективною стратегією банківської діяльності, а також важливість ролі банківської системи для відновлення економічної діяльності. Ситуація, в якій нині опинилася банківська система України, вимагає активного пошуку шляхів виходу з кризи на основі реорганізації банківського сектора.

У світовій практиці існує декілька підходів до реанімації банківського сектора, а саме: націоналізація банків державою (як системне рішення); додаткове державне фінансування банків з метою підвищення ліквідності банківської системи і створення окремого санаційного банку, який акумулює проблемні активи.

Створення спеціалізованої установи для роботи з токсичними активами (іноді і пасивами) неліквідних банків є одним із перспективних напрямків розв'язання цієї проблеми. Він полягає в тому, щоб очистити банк, який санують, від “поганих” (токсичних) активів і “гарячих” прострочених зобов'язань. Проблемні активи кількох банків окремо чи разом із адекватними їхніми зобов'язаннями можуть бути переведені в одну банківську структуру, яка залежно від виконуваних функцій і структури може називатися по-різному: *bad bank* (“поганий”, або госпітальний, банк), спеціально створене агентство (фінансова компанія) з управління проблемними активами. Така структура може послідовно проводити діяльність із погашення кредитів, реалізації заставного майна та повернення вкладів. Активи та зобов'язання цієї установи можуть бути оформлені у вигляді цінних паперів, що дасть змогу спростити, формалізувати та легалізувати процеси дисконтування та взаємозаліків за банківськими активами і зобов'язаннями.

Відомий досвід застосування таких механізмів при санації проблемних банків у Швеції, США, Швейцарії. Американське законодавство досить докладно регламентує процедури переведення токсичних активів з одного банку до іншого. Нині можливість використання “поганих” банків для оздоровлення великих банків розглядається у Великобританії та Німеччині.

Створення санаційного фінансового закладу в Україні стало можливим із прийняттям Закону України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо особливостей проведення заходів з фінансового оздоровлення банків” від 24.07.2009 № 4630 та завдяки зусиллям МВФ у контексті перспектив виділення валютних траншів для оздоровлення економіки України. За своєю сутністю – це державний небанківський фінансовий заклад, що спеціалізується на роботі з проблемними активами. Не будучи учасником Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, він повинен на виконання свого основного завдання захищати інтереси вкладників (кредиторів) банку (ст. 86-1).

Як зазначається у цьому Законі, депозити проблемних фінансових закладів (банків з тимчасовою адміністрацією) будуть передаватися у форматі передачі прав вимоги санаційному банку одночасно з якісними активами. По суті це суперечить ідеї санації – відділення поганих активів від якісних з подальшою мінімізацією збитків за “токсичними” активами через їх продаж з дисконтом санаційній установі. У результаті специфіка вітчизняної практики полягає в тому, що реалізується така ж адміністрація, але з більшим державним контролем, без надання банківських функцій, із зняттям відповідальності з Фонду гарантування вкладів.

На нашу думку, створений певний прецедент для термінологічної плутанини, оскільки під вивіскою санаційного закладу реалізується ідея перехідного банку (*bridge-банк*), коли в рамках операцій купівлі активів і ухвалення на себе зобов’язань, здоровий у фінансовому відношенні банк бере на себе частину зобов’язань або всі зобов’язання і купує якісну частину активів або всі активи неспроможного банку. Активи, які отримує покупець, зазвичай включають прибуткові кредити та інші інвестиції високої якості. Ті з активів, які не були продані покупцеві у процесі реструктуризації, в подальшому з метою їх реалізації передаються керівникові конкурсною масою (ліквідатору).

Отже, вітчизняна стратегія реструктуризації банківського сектора у більшій мірі є формалізованою, ніж конструктивною, яка дозволяє вирішувати проблеми неліквідних банків.

*Т.Г. Кубах,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Прямі іноземні інвестиції відіграють все більшу роль в соціально-економічному розвитку України. Їхнє надходження поліпшує стан і результати національного господарювання, сприяє залученню інноваційних технологій, створенню робочих місць, нарощенню експертного потенціалу тощо. Як основна рушійна сила глобалізації міжнародний рух капіталу в цілому та іноземні інвестиції, зокрема, сприяють розвитку міждержавних соціально-економічних зв'язків.

Водночас прямі іноземні інвестиції становлять певну небезпеку не тільки для фінансового ринку, а й для національного господарства та суверенітету держави. Слід звернути увагу на те, що іноземні інвестиції виникають спочатку як тимчасове явище, а згодом набувають стійкого характеру.

Але незважаючи на негативні аспекти залучення іноземного капіталу, враховуючи процеси входження держави до світової спільноти, нестачу внутрішніх інвестиційних ресурсів, відсутність широкого впровадження інновацій та неповне використання промислового і аграрного потенціалу, саме залучення іноземних інвестицій можна розглядати як один із потенційно дієвих каталізаторів соціально-економічних перетворень.

Зазначимо, що вирішення проблеми залучення іноземних інвестицій в Україні пов'язані передусім із світовими тенденціями руху капіталу, інвестиційним іміджем держави на міжнародному ринку капіталу, місцем у світових рейтингах, а також рівнем впливу держави на інвестиційні процеси.

Враховуючи останні тенденції розвитку міжнародного ринку капіталу, можна підтверджувати існування керованості процесу вкладання капіталу. Хоча про остаточну стабілізацію не можна говорити, адже інвестиційним потокам притаманна зміна вектору руху, яка пояснюється політичними мотивами, а їх інтенсивність – соціально-економічними процесами. Хвилеподібна динаміка прямих іноземних інвестицій виникає внаслідок чутливості ринку капіталу до політичних та економічних криз.

На початку 90-х років ХХ ст. чергова активність на ринку капіталу спричинила відтік інвестиційних потоків до країн Центральної та Східної Європи. Згодом така активність дещо зменшилася. У цей період абсолютні обсяги інвестицій зростали, а темпи приросту – знижувалися. Після 2003 р. почалося зростання.

Аналізуючи тенденції залучення прямих іноземних інвестицій в Україну, необхідно зауважити, що за період 2000-2008 рр. максимальний темп зростання спостерігався у 2005 р. і становив 196 %. З 2001 по 2005 рр. спостерігалася тенденція до збільшення даного показника, а з 2006 р. відбувається його зменшення. У 2008 р. він досяг значення 2002 р. – 121 %. Зауважимо, що за період, що аналізується, загальний обсяг інвестицій збільшився на 31 848,4 млн. грн.

Поряд із збільшенням обсягів прямих іноземних інвестицій з різних країн світу спостерігається зміна у структурі країн походження капіталу. Якщо в 2000 р. найбільша частка залученого капіталу, тобто 16,4 %, належала США, то вже у 2008 р., вона знизилася до 4 %. Також зменшилася частка Російської Федерації – з 8 до 5 %, тоді як частка з країн Західної Європи збільшилася. Відбулося збільшення частки в загальній структурі Кіпру та Німеччини – з 9 до 21 %, та з 6 до 17 % відповідно. Якщо розглядати частку кожної країни щодо загального обсягу інвестицій, однозначними лідерами виступають Кіпр (19 %), Німеччина (16 %) та США (7 %).

Отже, з огляду на отримані результати аналізу, можна зробити висновок про активну позицію України у сфері залучення іноземних інвестицій. При цьому слід враховувати як позитивний, так і негативний вплив не тільки на вітчизняний фінансовий ринок, а й на соціально-економічний розвиток держави.

О.О. Лисянська, аспірант

ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ефективність банківської системи України визначається дієвістю її впливу на процес макроекономічної стабілізації та створення умов для соціально-економічного зростання. Особливістю даного процесу є визначення пріоритетів в ієрархічній структурі стратегічних орієнтирів банків як об’єктивної умови подальшого розвитку банківської системи з відповідним фінансовим механізмом та інфраструктурною базою. Саме такий підхід до визначення сутності та ролі банківської системи дозволяє створити дієвий механізм її впливу на сучасні економічні процеси, що дасть реальні практичні результати.

Створення дієвого фінансового механізму визначає необхідність його взаємозв’язку з тактичними і проміжними цілями економічної політики держави та практичної реалізації відповідних пріоритетів у структурі цілей банківської установи.

Метою реалізації фінансового механізму є забезпечення фінансової стійкості як умови отримання стабільних доходів комерційного банку.

Проблема фінансової стійкості комерційного банку останнім часом знаходиться в центрі уваги при проведенні досліджень у банківській сфері. Аналіз напрацювань у цій галузі дозволяє зробити висновок про те, що дослідження зосереджуються на певних напрямках без їх синтезованого подання.

При дослідженні питань фінансової стійкості комерційного банку враховується категорія часу. Ретроспективний аналіз, аналіз поточних станів і тенденцій, прогнозування – важливі динамічні характеристики для розуміння потенціалу комерційного банку як щодо його фінансової стійкості, так і перспектив успішного розвитку.

Фінансову стійкість комерційних банків прийнято аналізувати в контексті факторів, що зумовлюють позитивну чи негативну ситуацію як у банківській сфері в цілому, так і в діяльності окремих банків.

Зазначені напрями дослідження фінансової стійкості як умови дохідності комерційних банків мають бути об'єднані в рамках цілісної моделі стратегії банківського маркетингу. Реалізувати зазначений підхід можливо у рамках реалізації фінансового механізму.

Глобальними особливостями фінансового механізму банківської діяльності є такі: вплив на процес макроекономічної стабілізації; визначення пріоритетних напрямів дії; сприяння стабілізації національної грошової одиниці; сприяння розвитку інфраструктури грошово-кредитного ринку; сприяння розвитку і стабілізації кредитного ринку України.

До особливостей фінансового механізму на мікрорівні можна віднести такі: врахування суттєвих ознак банків як суб'єктів фінансового ринку; аналіз банківських ризиків; забезпечення надійності комерційного банку; створення інформаційної бази про поточну ліквідність та платоспроможність банку; рейтингові оцінки; забезпечення фінансової стійкості комерційного банку; підвищення ефективності інноваційної діяльності; узгодженість із наявними можливостями і ресурсами банку; забезпечення пріоритетів інвестування; кредитування провідних галузей економіки; здійснення стратегічного контролю.

Таким чином, створення дієвого фінансового механізму визначає необхідність його взаємозв'язку з тактичними і проміжними цілями економічної політики держави та практичної реалізації відповідних пріоритетів у структурі цілей банківської установи. Специфічні риси комерційного банку як суб'єкта фінансового ринку роблять забезпечення фінансової стійкості умовою отримання стабільних доходів, найбільш важливою особливістю фінансового механізму.

*В.П. Марчук, канд. екон. наук, доц.,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

ДО ПРОБЛЕМИ ЗБІЛЬШЕННЯ ЧАСТКИ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ У МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕКАЗАХ ІЗ-ЗА КОРДОНУ

В умовах глобалізації світової економіки відбувається постійна міграція робочої сили. Значна частина зароблених грошей трудових мігрантів повертається в країни-донори у вигляді грошових надходжень до рідних та близьких. За даними Світового банку, кожна десята людина у світі живе за рахунок грошових надходжень від працюючих за кордоном. Світовий обсяг валютних надходжень експерти оцінюють приблизно у 600 млрд. дол. США, що в 3 рази більше від сум, які надходять до країн, що розвиваються в рамках програм міжнародної допомоги. Наприклад, в Таджикистані грошові надходження від трудових мігрантів із-за кордону становлять 45 % ВВП країни, а в Молдові – 38 %.

Валютні надходження від трудових мігрантів надходять як через банківські установи з відкриттям відправником рахунку, так і без відкриття рахунку, тобто за допомогою міжнародних платіжних систем, а також через водіїв автобусів, які здійснюють міжнародні перевезення та знайомих, які їдуть у відпустки.

За даними українських експертів, на перекази через міжнародні платіжні системи припадає в середньому тільки 20-30 % усього транс-кордонного трафіку грошей фізичних осіб. За даними Національного банку України, у 2008 р. обсяг грошових надходжень із-за кордону за допомогою міжнародних платіжних систем склав 2,9 млрд. дол. США. Якщо поділити цю суму на кількість населення України, це буде становити близько 70 дол. США на одну людину за рік. Якщо вважати, що сума переказів за допомогою міжнародних платіжних систем складає 30 % від загальної суми валютних надходжень, то в цілому сумарний приплив валюти в Україну складає близько 10 млрд. дол. США.

Проте за даними Національного банку Молдови, через банки країни трудові мігранти у 2004-2007 рр. надсилали в розрахунок на одну людину за рік 400-1400 дол. США. При цьому поступове збільшення сум валюти, що перераховуються в Молдову, було пов'язане не тільки із підвищенням зарплат або збільшенням кількості заробітчан, а із зростанням популярності банківських переказів.

За даними Світового банку, з України до 2005 р. виїхало 13 % населення, що складає близько 4 млн. громадян. Згідно з дослідженням, проведеним у 2008 р. фондом Open Ukraine, 48,8 % трудових мігрантів виїхало до Російської Федерації, 13,4 % – до Італії, 12,8 % – до Чехії,

7,4 % – до Польщі, 3,9% – до Іспанії, 3 % – до Португалії. Відповідно у 2008 р., за даними Національного банку України, через міжнародні платіжні системи нерезидентів найбільше коштів надійшло з Російської Федерації – 48 %, а потім із США – 9 %, з Італії – 6,5 %, з Іспанії – 6 %. Висока питома вага переказів з Росії пояснюється не тільки більшою кількістю працюючих, а й тим, що в Росії більшість трудових мігрантів працює легально, знає російську мову і має доступ до банківських установ. Крім того, вартість переказів з Росії в Україну невелика (іноді до 1 % від суми). Трудові мігранти, які працюють в Європі, в основному працюють нелегально, багато з них не володіють іноземною мовою і відповідно не мають доступу до банківських установ. Крім того, вартість грошових переказів з країн Європи значно більша, ніж з Росії.

Український ринок міжнародних переказів досить цікавий для банків і міжнародних платіжних систем. За оцінками банкірів у 2008 р. сумарний дохід від роботи операторів у секторі транскордонних переказів між Україною та іншими країнами склав близько 200 млн. дол. США. Кількість міжнародних платіжних систем в Україні, які належать нерезидентам, стрімко зростає і за станом на 01.09.2009 їх було 30. За обсягами транскордонних переказів у 2008 р. лідером ринку в Україні була міжнародна платіжна система “Western Union”, частка якої становила 43 % ринку. Ця система має найбільш розгалужену мережу в Україні (17 банків-агентів та 132 банки-субагенти). Система “Юністрім” займає 16 % ринку та має 32 банки-агенти, а система “Money Gram” займає 12 % ринку та має 22 банки-агенти і 47 банків-субагентів.

Українські банки також створили дві міжнародні платіжні системи – PrivatMoney (“Приватбанк”) та Avers (банк “Фінанси та кредит”). У 2008 р. за допомогою PrivatMoney в Україну було відправлено 297 млн. дол. США, а за допомогою Avers – 5 млн. дол. США. У цілому в 2008 р. за допомогою українських міжнародних платіжних систем в Україну було відправлено 302 млн. дол. США, або біля 10 % від загальної суми відправлених переказів.

Таким чином для того, щоб зменшити ризики втрати зароблених грошей трудовими мігрантами від нелегального переміщення валюти в Україну та збільшити частку українських банківських міжнародних переказів необхідно:

- на державному рівні сприяти збільшенню частки громадян, які працюють за кордоном легально;
- широко інформувати трудових мігрантів про можливість здійснення переказів з відкриттям рахунків в банках-нерезидентах;

- українським банкам розширювати мережу закордонних філій та міжнародних платіжних систем;
- українським банкам укладати угоди з багатофілійними банками-нерезидентами про використання їх мережі для здійснення переказів через банкомати та Internet, як це зробили “Укрексімбанк” і португальський банк “Espirito Santo S.A.”.

О.В. Мелешко, здобувач

ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

ОСНОВНІ КРИТЕРІЇ ДЛЯ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ

Ефективне управління будь-якою фінансовою структурою передбачає комплексний підхід до формування пасивів та використання активів (asset-liability management, ALM). Управління фінансовими ресурсами недержавних пенсійних фондів (далі – НПФ) за методом ALM дуже активно використовується західними управлінцями НПФ. Автором пропонуються основні критерії для вибору стратегії управління фінансовими ресурсами недержавних пенсійних фондів.

Важливим етапом у процесі управління фінансовими ресурсами НПФ є їх формування. Від розроблених фондом пенсійних схем буде залежати періодичність, обсяги та строки поповнення їх за рахунок пенсійних внесків, цей етап є визначальним у процесі діяльності НПФ в цілому. У залежності від розробленої стратегії залучення фінансових ресурсів та орієнтиру на інвестиційну мету обираються методи й моделі управління фінансовими ресурсами НПФ. При виборі таких моделей слід враховувати такі критерії:

1. Зрілість НПФ. Тривалість пасивів (тобто середній час для вимоги припинення виплати пенсії) набагато довший для незрілого фонду, що має небагато пенсій у стані виплати, чим для зрілого фонду, де здійснюються великі виплати.
2. Ступінь активності учасників та вкладників НПФ. Для прогнозу надходжень пенсійних внесків до фонду потрібно знати частку неактивних учасників та вкладників, на користь яких фактично не сплачено пенсійні внески та які не сплачували пенсійні внески, у загальній чисельності учасників та вкладників НПФ.
3. Ступінь плинності учасників НПФ.
4. Сума заборгованості зі сплати пенсійних внесків до НПФ.
5. Розмір витрат на обслуговування НПФ.

На основі проведеного аналізу автором було виявлено і систематизовано чотири умовні групи недержавних пенсійних фондів щодо методів управління активами:

- 1) новостворені НПФ, які знаходяться на етапі формування фінансових ресурсів і ще не накопичили достатній їх обсяг для виконання умов диверсифікації активів;
- 2) новостворені НПФ, які знаходяться на етапі формування фінансових ресурсів і мають достатньо ресурсів, щоб диверсифікувати активи, не дотримуючись регуляторних вимог щодо такої діяльності;
- 3) НПФ з консервативною портфельною стратегією;
- 4) НПФ з активною портфельною стратегією.

На основі проведеного аналізу нами було виявлено і систематизовано основні критерії для вибору типу інвестиційної політики.

1. Розмір залучених коштів.
2. Середній вік учасників.
3. Рівень доходів учасників .
4. Очікувана дохідність НПФ.

У процесі аналізу інвестиційних стратегій доцільно порівняти структуру активів НПФ, головним чином для виявлення їхньої стратегії з використання фінансових ресурсів та для того, щоб надати оцінку типу структури портфеля у порівнянні з консолідованим портфелем. У ході дослідження ми дійшли висновку про те, що застосування пасивного управління забезпечує помірне нарощування активів. Проте в умовах кризових явищ збитки є меншими для НПФ саме з пасивним типом управління порівняно з активним.

З.В. Назаренко,

ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

А.С. Пилецький, Сумське відділення Ерсте Банку

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЕЛЕКТРОПОСТАЧАННЯ

На сучасному етапі розвитку економіки України перед вітчизняними підприємствами постає актуальне питання – не тільки визначити величину витрат, понесених ними в процесі операційної діяльності, а й забезпечити при цьому отримання максимально можливого прибутку. Отже, в оптимізації витрат на підприємстві приховані резерви розвитку виробництва, які при вмілому керівництві можуть призвести до бажаного результату. На нашу думку, це обумовлює актуальність обраної теми, яка полягає в систематизації і поглибленні теоретичних і практичних аспектів обліку та аудиту витрат в процесі операційної діяльності.

Слід зазначити, що специфічність такого товару, як електроенергія, викликає багато суперечок у вищих інстанціях стосовно того, яким саме стандартом слід керуватися при обліку витрат на її придбання: П(С)БО 9 “Запаси”, як вимагає ДПАУ, чи П(С)БО 16 “Витрати” за рекомендаціями МФУ та Мінпаливенерго. Неможливість складування електроенергії та визначення її залишків на початок та кінець періоду не дозволяє оприбутковувати її як запаси на рахунках 2-го класу плану рахунків, тому підприємство повинне орієнтуватися на рекомендації Мінпаливенерго. Внаслідок цього підприємство не застосовує для обліку виготовленої продукції рахунок 26 “Готова продукція”, а для обліку збутових витрат – рахунок 93 “Витрати на збут”. Витрати на покупну електроенергію відразу відносяться на рахунок 90 “Собівартість реалізації”. Загальновиробничі витрати у повній сумі, без розподілу їх на постійні та змінні, також списуються на собівартість реалізованої продукції.

У цілому надання послуг електропостачання пов’язане з великими витратами ресурсів, якими необхідно управляти. Проблема вирішується з допомогою внутрішнього звіту про витрати, що надається періодично в будь-який момент на запит керівництва. До нього вносяться витрати з більшою питомою вагою, за якими визначається найбільше відхилення. Вищезазначені статті витрат розмежовуються як досягнута економія та допущені перевитрати, що є досить зручним для оцінки діяльності підприємства. Крім того, у звіті зазначаються причини відхилень та відповідальні за них особи або відділи. Можливими варіантами зниження витрат операційної діяльності для досліджуваного підприємства є перегляд статті “Інші витрати” та її скорочення у витратах (на службові відрядження, виплати на матеріальну допомогу, зв’язок тощо); вміння оптимізувати величини амортизаційних відрахувань, використовуючи різні методи, які повністю враховують особливості діяльності та фінансовий стан підприємства.

Інформацію із звіту про витрати необхідно використовувати для вивчення та аналізу поведінки витрат, тому що застосування різних методів розподілу витрат дає різні результати. Щоб визначити міру надійності функції витрат, нами було розраховано коефіцієнт детермінації, значення якого $K = 0,9136$ означає, що 91 % відхилень загальної суми витрат визначається коливаннями обсягу виробництва. Решта 9 % пояснюються впливом інших факторів та випадкових явищ. Тобто, щільність взаємозв’язку між операційними витратами та обсягом діяльності є досить високою, що підкреслює важливість проведення операційного аналізу на підприємстві. Великий вплив має

визначення програми внутрішнього аудиту операційних витрат, яка на підприємстві відсутня.

Таким чином, дані бухгалтерського обліку витрат операційної діяльності необхідно своєчасно перетворювати в оперативну інформацію для задоволення потреб управлінського обліку.

*І.О. Остапенко, аспірант
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

Поява похідних товарних інструментів у ХІХ ст. була зумовлена потребою землевласників та виробників сільськогосподарської продукції в ефективних механізмах, щоб дозволити реалізувати партії продукції з мінімальними ризиками. Ситуація, що склалася на світових товарних та фінансових ринках через 2 століття, в ХХІ ст., свідчить, що 3/4 контрактів, що котируються на біржах, є контрактами “нетоварного”, тобто фінансового типу. Розвиток похідних товарних інструментів зайняв 150 років, а похідні фінансові інструменти (ПФІ) досягли такого ж рівня розвитку набагато швидше. Сукупний обсяг торгівлі ПФІ як на позабіржовому, так і на біржовому ринку на 01.01.2009 перевищував світовий ВВП у 13 разів. ПФІ з 70-х рр. ХХ ст. стали як за-требуваними інструментами хеджування цінового, валютного, процентного та інших видів ризику, так і високодохідними спекулятивними інструментами.

Виникненню ПФІ поряд з похідними товарними інструментами сприяли декілька передумов, які можна згрупувати за такими напрямками: еволюційним, ризик-менеджменту, методологічним, регулятивним, технологічним.

Еволюція систем господарювання в різних країнах, посилення торгово-економічних зв'язків розширили потребу в ефективних інструментах управління продажами продукції, що супроводжувалась виникненням угод з відстрочкою платежу, купонів, а згодом і строків контрактів, що набули стандартизованої форми і поширення на біржах. Зміщення вектора розвитку світової економічної системи з сировинних ринків на ринки фінансових послуг знайшли своє відображення як у появі винятково фінансових продуктів, так і похідних інструментів на них. Дана передумова була односпрямованою з загальною тенденцією до глобалізації та фінансіалізації світового економічного простору.

У використанні похідних інструментів як інструментів ризик-менеджменту зросла їх необхідність внаслідок зростання ризиків на

товарних ринках, які зумовлені, передусім, значними коливаннями цін на нафту в 70-ті рр. XX ст. У той же час після краху Бреттон-Вудської валютної системи і переходу країн її учасниць від фіксованих до плаваючих валютних курсів, посилення волатильності на світових фінансових ринках створило передумову до появи перших валютних ф'ючерсів у 1972 р. на основні світові валюти. У подальшому зі зростанням процентних, цінових, інфляційних ризиків, з настанням російської, азіатської криз, кризи Dot.com були розроблені відповідні ПФІ.

Методологічними передумовами для поширення ПФІ стали розробка формули Блека-Шоулза (Black-Scholes) для оцінки опціонів у 1973 р. і розвиток фінансової інженерії у 80-х рр. XX ст., що зайняли чільне місце у світовій фінансовій науці та прикладних банківських дослідженнях. Особливу роль у розповсюдженні ПФІ відіграло впровадження облікової методології Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності та закладеної в них пріоритетної оцінки ПФІ за справедливою вартістю.

У ході лібералізації руху капіталів на міжнародних ринках, дерегулювання світової фінансової сфери в цілому наприкінці XX ст. та банківської системи США з заміною закону Гласса-Стігалла (The Glass-Steigall Act) законом Гремма-Ліча-Блайлі (The Gramm-Leach-Bliley Act) у 2000 р., зокрема, було не тільки створено наступну передумову для розвитку ПФІ, але й індустрію інвестбанкінгу поряд з нею.

Технологічною передумовою динамічного зростання обігу ПФІ, особливо позабіржового, стала поява ефективних та швидкодіючих інформаційних систем, біржових комунікацій, що полегшували процедури технічного і фундаментального аналізу поведінки котирувань ПФІ, дозволяли реалізувати технології цілодобових електронних торгів на біржі, надавали можливість брати участь у них інвесторам з різних країн і на позабіржовому ринку. Відповідно, у світовому масштабі лише близько 16 % номінальної вартості угод з ПФІ укладається на організованих біржах. А кількість цих угод на позабіржовому ринку є необмеженою, оскільки кожен інструмент максимально враховує потреби окремого клієнта.

Сучасні тенденції в розвитку ПФІ пов'язані, насамперед, з деструктивним впливом світової фінансової кризи, переосмисленням ролі фінансової складової в світовому господарстві, надмірної її фінансіалізації і, відповідно, ролі ПФІ в бік їх раціонального використання.

Отже, у процесі історичного розвитку світової фінансової системи еволюція похідних товарних інструментів, глобалізація фінансових відносин, потреба суб'єктів господарювання в ефективних механізмах

хеджування ризику, застосування фінансового інжинірингу та відповідної методології обліку фінансових інструментів, лібералізація інвестиційного простору та впровадження технічних новацій стали тими економічними передумовами, що сприяли поширенню ПФІ на організованих та позабіржових фінансових ринках.

*Н.Г. Пігуль, канд. екон. наук, доц.,
ДВНЗ "Українська академія банківської справи НБУ"*

ПРИБУТОК ЯК ВНУТРІШНЄ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Найважливішою фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і свідчить про обсяг та якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості є прибуток. Розмір отриманого прибутку має досить велике значення в діяльності підприємства. Величина прибутку підприємства впливає на формування фінансових ресурсів підприємства; збільшення ринкової вартості підприємства; ефективність виробничої діяльності підприємства; економічний розвиток держави.

Слід зазначити, що за останні три роки спостерігається позитивна динаміка розміру прибутку вітчизняних підприємств в абсолютному вимірі. Так, якщо в 2006 році прибуток усіх підприємств становив 110 648,6 млн. грн., то в 2008 році вони отримали прибуток у сумі 193 669,1 млн. грн., що на 75 % більше, ніж у 2006 році. Найбільший розмір прибутку отримали підприємства у промисловості, торгівлі, а також підприємства, що займаються операціями з нерухомим майном, фінансовою діяльністю. При цьому привертає увагу той факт, що частка прибуткових підприємств у загальній їх кількості за 2006-2008 рр. коливається, але в цілому має тенденцію до зменшення. Так, порівнюючи питому вагу підприємств, що отримали прибуток у 2008 році, з 2006 роком, можна зазначити їх зменшення на 3,6 %. Така ситуація свідчить про збільшення збиткових підприємств, що пов'язано з недостатньо ефективним управлінням прибутком підприємств.

Аналізуючи прибутковість діяльності підприємств за регіонами України за 2006-2008 рр., слід відмітити, що найбільший розмір прибутку отримують підприємства зосереджені в Дніпропетровській, Донецькій, Харківській областях, а найменший, відповідно, – в Чернівецькій, Тернопільській та Закарпатській. Така регіональна диференціація обумовлена регіональними відмінностями зосередження значної кількості потужних підприємств та галузевою специфікою кожної адміністративно-територіальної одиниці.

Значна роль прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників та працівників визначають необхідність ефективного і безперервного управління ним. Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості.

Політика управління формування прибутку підприємства повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань щодо забезпечення зростання обсягів його діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання.

Що стосується політики управління розподілом прибутку підприємства, то вона повинна відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його ринкової ціни, формувати необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників та працівників.

Система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, бо прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який, у свою чергу, є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників.

*Ю.М. Петренко, аспірант, О.М. Ващенко, аспірант,
ДВНЗ "Українська академія банківської справи НБУ"*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ

Відкритість економіки України значно підвищує важливість забезпечення та гарантування належного рівня фінансової безпеки господарюючих суб'єктів, адже остання через систему інтегрування в фінансово-кредитну сферу країни здатна значно вплинути на рівень фінансової безпеки самої держави.

Водночас серед науковців методично не затверджено комплексну структуру механізму управління фінансовою безпекою підприємств.

Змістовність досліджуваної економічної категорії до цих пір чітко не визначена. Як наслідок, чимала кількість поглядів до трактування змісту поняття “фінансова безпека” ускладнює розвиток єдиних та уніфікованих підходів до управління останньою на рівні господарюючих суб’єктів. Більшість науковців приділяють увагу питанням фінансової безпеки лише на державному рівні або з точки зору антикризового управління господарюючих суб’єктів, тобто коли рівновагу фінансової безпеки вже порушено. Питання забезпечення фінансової безпеки, наявність якої не вимагає антикризового управління, й досі залишаються актуальними.

У свою чергу, при визначенні складових елементів структури механізму управління фінансовою безпекою підприємства, таких як: інтересів та цілей підприємств, методів і принципів управління, інструментів забезпечення, критеріїв оцінки тощо, необхідність комплексного підходу та повної розробки категоріального апарату виходять на перше місце та потребують подальшого удосконалення.

Так, різноманітність існуючих підходів до системи індикаторів оцінки рівня фінансової безпеки підприємства умовно можна поділити на три групи:

- порівняння фактичних значень досліджуваних показників з попередньо затвердженим чи прийнятим індикатором;
- багатовимірне оцінювання через встановлення меж недопустимої зони значень рівня безпеки, зони підвищеного ризику та зони реалізації інтересів та цілей підприємства;
- поєднання якісних та кількісних індикаторів оцінки рівня фінансової безпеки.

На нашу думку, при визначенні єдиної системи індикаторів науковцями повинні враховуватись комплексність характеру їх дії, цілеспрямованість та інформативність, необхідність існування діапазону значень індикаторів.

Протягом останніх років у науковій літературі було чітко аргументовано положення про те, що забезпечення фінансової безпеки на рівні держави та підприємств у соціально орієнтованій ринковій економіці неможливе без достатнього рівня соціалізації самих фінансів. На нашу думку, це потребує подальшого наукового обґрунтування забезпечення фінансової безпеки суб’єктів підприємництва не лише через фінансові механізми та підсистеми. Прикладом може виступати світовий досвід впровадження стандартів корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) в діяльність господарюючих суб’єктів. У той час як в Україні актуальність цього питання лише набуває значення, в країнах

Європи вже понад 35 років тривають дослідження взаємозалежності впровадження програм КСВ та їх позитивного впливу через непрямі канали на забезпечення фінансової безпеки господарюючих суб'єктів. Особливої актуальності питання впровадження стандартів КСВ набувають в умовах поглиблення глобалізаційних процесів, за яких, як відомо, надзвичайно різко підвищується цінність нефінансових активів та їх здатність генерувати додатковий прибуток та зменшувати ризики діяльності підприємств.

Отже, можемо зробити висновок, що фінансова безпека на рівні підприємства виступає одночасно як незалежна від фінансово-кредитної сфери держави категорія та з іншого – як інтегрована в неї підсистема. Така подвійна роль, важливість розуміння механізмів взаємного впливу та поглиблення глобалізаційних процесів підкреслюють необхідність побудови комплексної структури механізму управління фінансовою безпекою підприємств.

*В.Г. Подлєсна, канд. екон. наук,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ПРИМУШЕННЯ ТА СТИМУЛЮВАННЯ

Цілеспрямована державна політика в галузі інновацій почала формуватися в країнах Західної Європи та США після Другої світової війни. Ця політика ґрунтувалася на умовах адміністративного тиску на бізнес щодо інновацій. Одночасно була створена система підтримки інноваційної діяльності, інструментами якої було пряме фінансування НДДКР, пільгове оподаткування та кредитування інноваційної діяльності. Здійснювалася державна антимонопольна політика та підтримка конкурентного середовища.

Одна з вагомих причин руйнування радянської економіки – недостатня увага до проблем модернізації економіки. Застій 70-80-х років ХХ ст. в СРСР дійсно був застоєм, а не економічною кризою. Запас міцності економіки був достатнім для того, щоб, використовуючи внутрішні ресурси та зовнішні запозичення, здійснити трансформаційні зміни в напрямі змішаної економіки. Застійні явища обумовило значною мірою те, що обладнання встановлене за часів реалізації мобілізаційного плану розвитку економіки (30-50-ті роки) застаріло, а для того, щоб його оновити необхідним було уповільнення діяльності окремих підприємств чи їх призупинення, що було неможливим в умовах, коли кожен керівник був зобов'язаний виконувати плани по валу.

Нині ступінь зносу основних засобів в Україні створює загрозу техногенних катастроф. У сільському господарстві та добувній промисловості він майже досягає 50 %, у транспорті дещо перевищує 60 %. Вітчизняні власники експортноорієнтованих підприємств, навіть за часів сприятливої кон'юнктури на зовнішніх ринках, не доклали належних зусиль для модернізації існуючих потужностей та запровадження інноваційних енерго- та ресурсозберігаючих технологій. Така ситуація свідчить на користь підходів до інноваційного розвитку економіки, що ґрунтуються не тільки на стимулюючих заходах, а насамперед, – на заходах примушення. Для країн, що не належать до постіндустріального суспільства, уповільнення темпів соціально-економічного розвитку провідних країн світу створює передумови скористатися їхніми передовими технологіями та досвідом у сфері розвитку інституційного середовища. Для України важливо не втратити такий шанс і не зосереджуватися лише на вирішенні поточних проблем, але й закласти основу ефективної інноваційної моделі соціально-економічного розвитку. Важливим напрямком примушення до інновацій є забезпечення державою конкуренції. Прикладом застосування фінансових інструментів в якості інструментів примушення до інновацій є японський досвід надання державних дотацій на розвиток технологій. У 50-60-ті роки ХХ ст. Банк Японії та Міністерство зовнішньої торгівлі і промисловості, надаючи зазначені дотації, вимагали від компаній укладання інвестиційних угод, в яких ті зобов'язувалися досягти визначених обсягів частки своєї продукції на світовому ринку. Без застосування передових технологій, підвищення ефективності господарської діяльності досягти за звичайних умов таких результатів не можливо. Якщо зазначені в інвестиційних угодах результати досягалися, то дотації списувалися, в іншому випадку одержувач дотації повинен був повернути її державі. Щодо заходів стимулювання, зокрема фінансових, то країни Західної Європи навіть в умовах фінансової кризи не залишають без уваги інноваційний напрямок державної економічної політики. До пріоритетів використання державної позики на 2010 рік у Франції президент країни закликав віднести: інвестування в економіку знань, підтримку інноваційних та експортноорієнтованих підприємств та “галузей майбутнього” (сонячна та вітрова енергетика, нанотехнології та біотехнології). Планується також посилення фінансування університетів, забезпечення кредитування малих та середніх підприємств та фінансування тих галузей промисловості, які розвивають та запроваджують нові технології.

ДОГОВІРНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ

Мінімізації негативного та підсилення позитивного впливу валютного ризику на майбутні грошові потоки банку може бути досягнуто в результаті урахування стратегії управління ризиками при розробці банківських договорів.

Найбільш відомими договірними методами управління валютним ризиком банку є вибір валюти номінації договору та валюти платежу, а також застосування валютних застережень. Використання зазначених методів може мати як хеджувальний, так і спекулятивний характер.

Проводячи активні операції, банк зацікавлений у виборі для номінації договору найбільш стійкої валюти або валюти, щодо якої прогнозується підвищення курсу. За умов проведення пасивних операцій банк, навпаки, прагне укласти договір у валюті, яка має тенденцію до девальвації протягом терміну дії договору. Однак при використанні даного методу існує ймовірність того, що напрямок зміни валютного курсу, його динаміка або розміри коливань будуть неправильно оцінені.

Валютним застереженням є включення у банківський договір положення, що обумовлює перегляд суми платежу пропорційно зміні курсу валюти застереження.

Існує думка, що банки зацікавлені у використанні односторонніх валютних застережень – від девальвації валюти номінації договору за умов проведення активних операцій та від її ревальвації – за пасивних. Однак значні коливання курсів валют через механізм реалізації непрямого валютного ризику можуть дуже негативно вплинути на кредитоспроможність контрагентів банків, що сприятиме погіршенню обслуговування боргу і зниженню якості активів банків. Це пов'язано з відсутністю у більшості клієнтів банків інструментів управління валютним ризиком. Наслідком зазначених процесів буде збільшення обсягів витрат банків. Отже, доцільним є використання двосторонніх валютних застережень.

За прямого застереження валюта платежу співпадає з валютою номінації договору, але сума за договором може знаходитися в залежності від курсу іншої валюти. Непряме валютне застереження застосовується у випадку, коли валюта платежу не співпадає з валютою номінації договору. Джерело інформації про курси валют сторони повинні обумовити заздалегідь і зафіксувати його в договорі. Дата котирування може бути встановлена в день здійснення платежу або в день, що передує йому.

На практиці поширення набули мультивалютні застереження, дію яких заснована на коригуванні суми платежу пропорційно до зміни курсу кошика валют. Кошик валют може бути стандартним (СПЗ, євро) або розрахованим за згодою сторін (симетричний/асиметричний).

Мультивалютне застереження як метод визначення середньозваженого курсу валют знижує ризик різкої зміни суми платежу. Водночас до недоліків мультивалютного застереження можна віднести складність формулювання застереження в договорі залежно від способу розрахунку курсових втрат, неточність якого призводить до різного трактування сторонами умов застереження.

Дослідження волатильності курсів окремих валют та валютних кошиків за період з 01.01.2006 по 01.10.2009 свідчить, що найменше значення коефіцієнта варіації було характерне саме для СПЗ – 20,3 %. У докризовий період (до жовтня 2008 р.) значення цього показника складало 3,6 % (для долара США – 4,8, євро – 8,06 %).

На момент укладання договору може використовуватися опціон валюти платежу. Його сума фіксується в декількох валютах, а на дату платежу банк має право вибору валюти розрахунку.

Валютним застереженням може бути передбачений пропорційний поділ ризику між контрагентами у разі виходу значення курсу валюти договору з “нейтральної зони”, тобто діапазону змін валютного курсу, у якому ризики не розподіляються.

*Ю.С. Ребрик, аспірантка
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

РИЗИК ЛІКВІДНОСТІ: ПРОБЛЕМА МІНІМІЗАЦІЇ У БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

У сучасних умовах, коли криза захопила всю фінансову систему, спостерігається погіршення платіжної позиції банків. Якщо раніше у банківській діяльності головним ризиком вважався кредитний, то в даний час все більша увага приділяється ризику ліквідності. Відповідно управління ліквідністю є не просто складовою банківського менеджменту, а його пріоритетним напрямком.

У своїй діяльності банк постійно стикається із складною дилемою: проводити неризикову, але недохідну діяльність або ж прагнути до значних доходів і приймати повною мірою ризик. При цьому відповідно до першої стратегії банк поступово почне втрачати ліквідність і платоспроможність, оскільки не отримуватиме доходів. За іншої стратегії банк у будь-який момент може стати неплатоспроможним, оскільки не справиться із значним рівнем прийнятого ризику. Саме тому

вирішення проблеми ліквідність/дохідність є першочерговим завданням у діяльності кожного банку.

Ризик ліквідності визначається як потенційна втрата доходу або збільшення витрат банку внаслідок неспроможності: своєчасно покрити потреби у грошових коштах для виконання своїх зобов'язань; та/або забезпечити необхідний приріст активів; та/або дотримуватися встановлених нормативних обмежень з боку НБУ щодо ліквідності. Відповідно до наведеного визначення у процесі управління ризиком ліквідності негативним є не лише дефіцит ліквідності, а й її надлишок, через який банк втрачає альтернативні джерела доходів від розміщення активів.

Для уникнення ризику ліквідності банк на постійній основі проводить оцінку ліквідної позиції. Важливою процедурою оцінки є аналіз факторів, що впливають на ліквідність банку. У теорії та практиці їх розподіляють в основному за місцем виникнення на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів належать такі: фаза економічного циклу, стан фінансових ринків, грошово-кредитна політика, можливість запозичення коштів у центральному банку, регулятивні обмеження та ін. До внутрішніх належать такі: масштаб та диверсифікація діяльності, стан капітальної бази, рівень ризикованості діяльності, кваліфікація персоналу, конкурентні переваги, внутрішні регламенти та процедури, стратегія управління ліквідністю, можливість та доступність додаткової мобілізації ліквідних коштів на грошовому ринку за прийнятними цінами тощо.

Оцінка факторів є обов'язковою умовою у процесі управління ліквідністю банку, оскільки їх дослідження дає можливість вчасно встановити негативні відхилення від нормальної діяльності і прийняти відповідні управлінські рішення.

Мінімізація ризику ліквідності досягається за рахунок виконання таких процедур:

- дотримання обов'язкових економічних нормативів, встановлених регулятором (нормативи миттєвої, поточної та короткострокової ліквідності);
- виконання вимог НБУ стосовно дотримання норми обов'язкового резервування залучених коштів;
- розробка, впровадження та контроль за дотриманням сукупності внутрішніх лімітів ризику ліквідності банку;
- оптимізація ліквідної позиції банку за усіма валютами в сукупності, і окремо за основними валютами, в яких банк здійснює операції;
- диверсифікація активних вкладень та джерел залучення коштів;

- здійснення постійного контролю за якістю активів банку;
- впровадження ефективної системи координації управління ризиком ліквідності тощо.

Ефективне виконання зазначених процедур у комплексі допоможе банку мінімізувати ризик ліквідності та підвищити рівень його платоспроможності і, відповідно, фінансової стійкості.

*І.І. Рекуненко, канд. екон. наук, доц.,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

РЕКАПІТАЛІЗАЦІЯ БАНКІВ ЯК ОДИН ІЗ СПОСОБІВ ПІДВИЩЕННЯ ДОВІРИ ВКЛАДНИКІВ

Як відомо, банківська система України є найпотужнішим учасником вітчизняного фінансового ринку, а банки складають основу його інфраструктури. Вони акумулюють тимчасово вільні грошові кошти у вигляді депозитів фізичних та юридичних осіб і через кредитний або фондовий ринок забезпечують ресурсами базові сфери фінансової системи.

На жаль, економічна ситуація в Україні, яка пов’язана з внутрішньою та зовнішньою макроекономічною нестабільністю, окремими негативними тенденціями на грошово-кредитному, валютному та фондовому ринках країни, негативно позначається на ліквідності та платоспроможності банківської системи в цілому. Аналіз діяльності банків свідчить про подальше загострення фінансових проблем. Особливо це стосується стану ліквідності комерційних банків, що у свою чергу вплинуло на зменшення довіри вкладників до цих фінансових установ.

Підвищенню довіри до банків сприяла розпочата урядом рекапіталізація. Як відмічають експерти, порятунок проблемних банків за рахунок державних коштів потрібний уряду не менше, ніж банкірам. Адже неповернення вкладів фізичним особам лягатиме непідйомним тягарем на Фонд гарантування вкладів. Нині на його рахунках близько 4,6 млрд. грн. Але цієї суми недостатньо, аби депозити повернув навіть один великий банк. З іншого боку, на рекапіталізації фінустанов наполягав МВФ, який допомогу банкам вважає одною з необхідних умов виділення другого траншу кредиту.

Дану процедуру щодо банків застосовували уряди більшості країн Європи, Азії, США, Росії та ін.

Щоб потрапити в категорію рекапіталізованих, банк повинен відповідати вимогам та критеріям, встановленим урядом. Вони відображені в окремих нормативних документах і є публічними для ознайом-

лення. Держава найперше підтримує і буде підтримувати системні банки, що має велике значення для економіки країни.

Як відомо, рекапіталізація, яку дехто називає націоналізацією, – це входження держави в капітал фінансової установи. Вона проводиться або шляхом купівлі акцій банку у власників, або шляхом додаткової емісії цінних паперів, які викупує держава і в результаті стає власником банку. З метою стабілізації фінансового сектора економіки уряд не викупував акцій у колишніх власників, а вкладав гроші у додаткову емісію облігацій внутрішньої держпозики, як передбачено антикризовим законом, які обмінювалися на акції таких рекапіталізованих банків, як АБ “Укргазбанк”, ПАТ “АКБ Київ” і АТ “Родовід Банку”. Під час входження держави в їхній капітал до статутних капіталів внесено 9,5 млрд. грн. При цьому АТ “Родовід” і ПАТ “АКБ Київ” стали фактично державними, тому що державі належить понад 99 % їхнього капіталу, в АБ “Укргазбанку” її частка трохи менша – 81,57 %.

На ринку існують різноманітні думки відносно націоналізації банків. Серед них є як позитивні, так і негативні. Тому можна виділити переваги та недоліки процедури рекапіталізації фінансових установ. До переваг належить те, що держава не схильна до ризикованої гри на відміну від приватних інвесторів. Державні банки краще перерозподіляють кредити в цілому по економіці і надають доступ до кредитів широкому колу позичальників. Як недолік можна відмітити те, що держава досить часто не займається ефективною експертизою дій менеджменту, особливо в період кризи. Менеджери витрачають кошти з впевненістю, що фінансування все одно нададуть. З політичних міркувань державні банки змушені приймати досить сумнівні рішення, здійснюючи кредитування нестандартних проектів.

Сьогодні рівень довіри до державних банків залишається на достатньо високому рівні і як показує практика, до одного із рекапіталізованих банків вкладники принесли більше ніж на 200 млн. грн. нових вкладів, і 400 млн. грн. перевклали кошти, керуючись тим, що держава стала власником цього банку.

У той же час, аналітики звертають увагу на відсутність чіткої процедури надання державної допомоги приватним банкам і побоюються, що бюджетні кошти можуть бути змарновані. Дехто з експертів не виключає, що напередодні рекапіталізації власники банків можуть вивести безпроблемні активи в інші, пов’язані з ними компанії, а неліквідні залишити державі.

Великою проблемою банківського сектора можна назвати надмірну увагу політиків до процесу рекапіталізації, які своїми висловами завдають великої шкоди фінансовому стану банків.

*А.С. Савченко, канд. екон. наук,
Національний банк України*

БАНКІВСЬКА АЛЬТЕРНАТИВА СИСТЕМАМ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ У МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

Розвиток інформаційних технологій повністю та значною мірою завдяки загальнодоступності послуг мережі Інтернет створили сприятливе середовище для створення принципово інших від традиційних ринків товарів та послуг – віртуальних ринків інформаційних послуг (доступ до баз даних та баз знань, інформації, сервісів з пошуку тощо), продажу товарів (перш за все тих, які можна отримати каналами зв'язку – програмне забезпечення, кінофільми, ваучери з оплати вартості для користування мобільними телефонами тощо), безготівкової оплати вартості вже отриманих послуг або їх передплата (за комунальні послуги, за банківські послуги, перекази коштів на банківські рахунки тощо).

Існуючі потреби віртуальних ринків інформаційних послуг з обслуговування грошовими розрахунками, у зв'язку зі значним відставанням банківських систем, на сьогодні намагаються вирішити за допомогою небанківських технологій грошових розрахунків побудованих на принципах “електронних грошей”.

Однак, окрім відчутних переваг, такі системи мають ряд властивих їм природі ряд недоліків, які вже і сьогодні відчутно впливають на їх подальший розвиток.

Найбільш суттєві з них такі:

- законодавча нерегульованість діяльності подібних платіжних систем;
- вкрай обмежена трансферабельність грошових знаків цих платіжних систем (розрахунки лише в межах системи, проблема “виведення” грошей з системи та переведення їх у традиційні форми);
- системні ризики функціонування таких систем.

Фахівцями департаменту Інформатизації НБУ розробляється нова технологія розрахунків у мережі Інтернет на базі технології НСМЕП із застосуванням смарт-карток, яка базується на таких основних принципах:

- швидкий (on-line) рух коштів, який передбачає швидку передачу прав та зобов'язань між платником та отримувачем (обидва можуть бути як фізичними, так і юридичними особами), технічною реалізацією цього є зменшення “ліміту” коштів платника і збільшення “ліміту коштів” отримувача на суму платежу (переказу). Значення “лімітів” платника та отримувача коштів зберігається у процесингових центрах банків-емітентів карток;
- рух коштів за цією технологією може відбуватися між власниками карток НСМЕП з уже відкритими банківськими рахунками (як доповнення до існуючої технології переказу через мережу Інтернет на будь-який банківський рахунок та через установи Укрпошти, який виконується менш оперативно);
- отримувач може відразу ж після збільшення свого “ліміту” коштів стати платником або отримати кошти (частково чи повністю) готівкою в існуючій інфраструктурі термінального обладнання НСМЕП традиційним шляхом;
- рух коштів по банківських рахунках платника та отримувача відбувається за результатами міжбанківських (внутрішньобанківських) взаєморозрахунків регламентно, приміром 1 раз на добу у банківські дні.

Процедура взаєморозрахунків між банками відбувається за існуючою кліринговою технологією (нетто-розрахунки). Усі операції включаються ГПЦ у розрахунок клірингової позиції кожного банку – учасника системи за нетто-схемою та передаються до розрахункового банку (цю функцію виконує ОПЕРУ НБУ). ОПЕРУ НБУ, після отримання цієї інформації, виставляє через СЕП дебетові платіжні документи банкам-учасникам і після отримання від них коштів на кліринговий рахунок розрахункового банку, відразу ж формує кредитові документи та відправляє кошти на рахунки банків-отримувачів.

Запропонована технологія повністю відповідає законодавству України та нормативній базі, забезпечує для платників та отримувачів швидкий рух коштів (on-line), повну їх трансферабельність (додатково використовуючи уже стандартні операції платежу, переказу, отримання готівки в існуючій інфраструктурі терміналів та банкоматів НСМЕП), дозволяє в межах поточного стану “ліміту” коштів кожному їх власнику за 1 цикл розрахунків по банківських рахунках виступати платником і отримувачем одночасно необмежену кількість разів, гарантуючи при цьому високий рівень безпеки. Цю операцію можна буде виконувати застосовуючи уже емітовані банківські картки НСМЕП.

Реалізація такої технології створить достойну альтернативу небанківським платіжним системам, які проводять платіжні операції у мережі Інтернет за технологією електронних грошей.

*Т.Г. Савченко, канд. екон. наук,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ

Спрямованість, методи та завдання наукових пошуків залежать від розуміння сутності сформульованої наукової проблеми. На нашу думку, дослідження сутності проблеми економічної рівноваги доцільно починати із вивчення рівноважних станів у різних науках. Рівновага є одним із основних атрибутів суспільних, в тому числі економічних, природних та штучних систем. Як наслідок, термін “рівновага” набув широкого застосування у суспільних та гуманітарних науках (економіка, психологія, філософія та ін.); природничих науках (фізика, хімія, математика та ін.); технічних науках (механіка, будівництво та ін.). Визначення рівноважних станів у природничих та технічних науках є досить об’єктивним і ґрунтується на виявлених закономірностях, які формалізуються за допомогою математичного апарату і часто підтверджені експериментально.

Будь-який предмет досліджень у гуманітарних та суспільних науках у підсумку зводиться до вивчення окремих індивідуумів та різноманітних форм і способів взаємодії між ними. Таким чином, глибинна природа усіх наукових проблем, що досліджуються зазначеними науками, суб’єктивна. Як наслідок, більшість базових термінів є абстрактними та мають суб’єктивний характер. Наведені думки повною мірою стосуються базових економічних термінів, зокрема, терміна “економічна рівновага”. Таким чином, будь-яка вербальна, математична чи інша формалізація терміна “економічна рівновага” буде досить суб’єктивною і повинна розглядатися із застереженнями, у контексті відповідних економічних теорій та концепцій.

Дослідження економічної рівноваги є одним із ключових напрямків наукових пошуків економістів в усі часи. Вони були представниками різноманітних наукових шкіл. У роботах кожного вченого-економіста можна віднайти наукові ідеї, пов’язані із дослідженням економічної рівноваги, які можуть виражатися у вигляді теорій рівноваги, окремих наукових положень щодо рівноваги; латентному врахуванні певних аспектів економічної рівноваги у дослідженнях. Цілісні теоретичні концепції економічної рівноваги є основним науковим

здобутком таких вчених, як Леон Вальрас, Вілфредо Паретто, Моріс Алле та ін.

Дослідження рівноважних станів в економіці не втратили своєї актуальності у XX та XXI століттях. Зокрема, ряд вчених отримали Нобелівську премію з економіки за дослідження, спрямовані на вивчення економічної рівноваги. Серед них:

- Джон Хікс та Кеннет Ерроу – за новаторський вклад у загальну теорію економічної рівноваги і теорію добробуту;
- Жерар Дебре – за розробку проблем з теорії загальної економічної рівноваги;
- Джон Харсаньї, Джон Неш, Райнхард Зелтен – за аналіз рівноваги в теорії некоаліційних ігор.

Слід зазначити, що систематизацію здобутків науковців щодо економічної рівноваги доцільно здійснювати за такими критеріями: хронологія виникнення наукових концепцій; використання як методології досліджень доробку певних науковими шкіл; рівень врахування суб'єктивної природи індивідуумів при обґрунтуванні та формалізації наукових результатів.

Подальше дослідження наукового доробку засновників та представників наукових шкіл, які ґрунтовно досліджували економічну рівновагу, дозволить поглибити розуміння сутності рівноважних станів в економіці та сформулювати власне бачення даної проблеми.

Є.А. Самойленко,

ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ЗЕМЕЛЬНОГО (ІПОТЕЧНОГО) БАНКУ УКРАЇНИ: ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

Серед низки чинників, що заважають розвитку системи іпотечного кредитування, вчені виділяють відсутність відповідних інститутів. Тому аналіз доцільності створення та діяльності Державного земельного (іпотечного) банку України (ДЗБ) в сучасних умовах видається особливо актуальним. На нашу думку, даний банк може ефективно здійснювати свою діяльність за наявності інституційних та організаційно-правових передумов.

Інституційні передумови полягають у побудові чіткої, прозорої, оптимальної та ефективної системи державного регулювання земельних відносин в країні у сфері іпотечного кредитування. Створення ДЗБ не повинно спричинити дублювання функцій подібних державних

установ. В першу чергу це стосується розмежування сфер діяльності майбутнього банку та Державної іпотечної установи (ДІУ). Згідно з постановою КМУ “Про Державну іпотечну установу” від 17.07.2009 № 768 ДІУ здійснює операції з надання кредитів на придбання (будівництво) житла. Наукова доктрина відносить ДІУ до учасників системи житлової іпотеки, водночас для розвитку повноцінної аграрної іпотеки інституційних передумов не створено. Отже, ДЗБ має стати учасником системи аграрної іпотеки, тим більше що ця функція за земельними банками була закріплена історично.

З інституційних передумов випливає необхідність визначення цілей діяльності ДЗБ та його функцій. Банк повинен сприяти розвитку системи кредитування господарств агропромислового комплексу через використання аграрної іпотеки, адже остання забезпечує рух внутрішніх інвестицій в аграрний сектор економіки, збільшуючи виробничий потенціал сільського господарства. На особливий статус ДЗБ має вказувати новий зміст його кредитних операцій в межах грошово-кредитної функції. Основним видом цих операцій банку повинні бути іпотечні операції, а саме кредитування вітчизняних сільськогосподарських підприємств, установ та організацій під заставу землі, зокрема сільськогосподарського призначення та іншого нерухомого майна.

Організаційно-правові передумови функціонування ДЗБ полягають у створенні необхідної законодавчої бази для його діяльності. У першу чергу, слід прийняти Закон України “Про Державний земельний (іпотечний) банк”. Однак тільки прийняття цього закону недостатньо для функціонування даного банку. В обов’язковому порядку необхідно скасувати мораторій на відчуження земель сільськогосподарського призначення. Неможливість застосування іпотечних механізмів щодо земель сільськогосподарського призначення значно ускладнює кредитування сільського господарства внаслідок вилучення з господарського обігу землі як основного активу, під забезпечення якого може здійснюватися довгострокове фінансування. Однією з умов зняття мораторію на продаж земельних ділянок в Україні є прийняття Верховною Радою України законів України “Про державний земельний кадастр” та “Про ринок земель”.

Таким чином, створення та ефективне функціонування Державного земельного (іпотечного) банку в Україні можливе лише в довгостроковій перспективі, оскільки воно має супроводжуватися істотними змінами земельного законодавства, починаючи від скасування мораторію на відчуження земель сільськогосподарського призначення як ліквідного активу в іпотечних операціях до прийняття закону “Про Дер-

жавний земельний (іпотечний) банк” для закріплення за ним статусу особливої фінансово-кредитної установи в галузі АПК.

А.Ю. Семенов, аспірант
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ

Глобальна економічна криза, що зародилася на світовому іпотечному ринку і ринку похідних фінансових інструментів, загострила суперечності у функціонуванні фінансового ринку України. У цьому контексті актуалізується роль фінансових установ. Ці вагомні суб’єкти, акумулюють і перерозподіляють тимчасово вільні фінансові ресурси, формуючи фінансові активи як потенційне джерело економічного зростання держави. Основними показниками розвитку фінансового ринку виступають як кількісні, так і якісні показники фінансових установ: співвідношення обсягу активів фінансових установ, джерела інвестування коштів, відсоткові ставки та інше.

Аналіз наукових джерел засвідчує кілька підходів щодо класифікації фінансових установ: за характером проведення операцій, рівнем спеціалізації, за інституціональним підходом. У нашому дослідженні ми дотримуємося класифікації фінансових установ за рівнем спеціалізації, згідно з якою виділяються спеціалізовані та інтегровані фінансові посередники. Серед спеціалізованих фінансових посередників в Україні набули поширення банківські та небанківські фінансові посередники (недержавні пенсійні фонди, страхові компанії, кредитні спілки, інститути спільного інвестування, фінансові компанії).

Особливістю сучасного фінансового ринку України, за даними Держфінпослуг, є лідерство банківського сектора, активи якого на кінець 2008 року становили 94 % від сукупних активів фінансових установ. Водночас слід відзначити і зростання ролі небанківських фінансових установ, діяльність яких спрямована на акумуляцію заощаджень населення, надання облігаційних позик, іпотечних і споживчих кредитів, кредитної взаємодопомоги, мобілізацію капіталу через різні види акцій.

До початку світової фінансової кризи фінансовий сектор України розвивався досить динамічно: впевнено зростала кількість фінансових установ, вартість їх активів і попит на послуги з боку споживачів. Станом на кінець 2008 року вже було зареєстровано 2 016 небанківських фінансових установ, що на 109 установ більше, ніж у попере-

дній рік. До того ж, як і в минулі роки, найбільшу питому вагу в структурі небанківських фінансових установ займають кредитні спілки, частка яких становить 43,5 %, страхові компанії (23,2 %) та ломбарди (15,5 %).

Разом із кількісними показниками на кінець 2008 року збільшилися і якісні показники діяльності небанківських фінансових установ. Так, у середньому їхні сукупні активи з 2004 р. збільшувалися на 53,1 % (з 23,2 до 61,6 млрд. грн.) на кінець 2008 р. Лідером за вартістю накопичених активів залишився страховий сектор, незважаючи на його зниження в порівнянні з попереднім роком (68 проти 72 % у 2007 році). До 10 % від сукупних активів накопичили кредитні спілки та фінансові компанії. Незважаючи на частку в 1 %, у структурі активів найбільше зростання показав сектор недержавних пенсійних фондів (у 55 разів).

Однак, попри цілком позитивну динаміку зростання діяльності як банків, так і небанківських фінансових установ, від'ємні темпи четвертого кварталу 2008 р. суттєво зменшили приріст цього року та заклали основи негативної динаміки у 2009 р. Унаслідок різкого зниження ліквідності банківської системи страхові компанії відчули проблеми з поверненням коштів з депозитних рахунків, що складають 29,1 % їх активів, зниження ліквідності цінних паперів, частка яких – понад 39 %. Це ставить під загрозу поточні страхові виплати та відшкодування. Аналогічно складна ситуація і в НПФ, 56,3 % активів яких інвестовані в депозити. У полі останніх негативних тенденцій перебувають і кредитні спілки, заборгованість за кредитами яких зросла до 9,6 %.

Отже, взаємопов'язана на сьогодні діяльність фінансових установ закладає високий ризик нестабільності на фінансовому ринку України.

Б.В. Ситенко, аспірант
ДВНЗ "Українська академія банківської справи НБУ"

ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Важливою передумовою забезпечення безперервності процесу страхування, платоспроможності страхових компаній та стабільних фінансових результатів їх діяльності є встановлення оптимального співвідношення між доходами та витратами страхових компаній. Правильний вибір тактики та стратегії управління витратами є значним внутрішнім фактором фінансової стійкості страхової компанії. Саме тому потрібно визначити основні принципи класифікації витрати та формування раціональної політики управління витратами. Вивчення

наукових розробок у сфері класифікації витрат страхових компаній показало, що поки передчасно говорити про будь-яку цілісну систему. Така система поки що не розроблена, що й обумовлює подальший пошук ефективних рішень та концептуальних засад формування раціональної політики управління фінансовими ресурсами.

Витрати страхової компанії пов'язані з специфічним характером її діяльності. З одного боку, це витрати на проведення страхових операцій, що прораховують собівартість страхової послуги, з другого – це витрати, що супроводжують одержання доходів від інвестиційної та фінансової діяльності. Переважна частина витрат страхової компанії перепадає на страхові витрати. Ці витрати за економічним змістом можна поділити на три великі групи:

- 1) виплати страхових сум і відшкодувань за договорами страхування та перестраховування;
- 2) витрати на обслуговування процесу страхування та перестраховування;
- 3) витрати на утримання страхової компанії.

У класифікації витрат страхової компанії для оцінки фінансового стану слід розуміти різницю між вичерпними та невичерпними витратами. Тобто, якщо має місце реалізація страхової послуги, то витрати такі як заробітна платня персоналу, витрати зв'язку є вичерпними, а придбання програмного забезпечення не є вичерпними, тому що є обмін інформаційної системи на гроші. У випадку проведення страхової операції страховий поліс, як зобов'язання страховика внаслідок настання страхового випадку, виплатить певну суму, а також може обмінятися на страхову премію. Витрати на страхові послуги та витрати періоду страхової компанії відрізняються одне від одного тим, що до перших відносяться всі витрати, пов'язані із операціями страхування, – зарплата, оренда приміщень, зв'язок, а до інших такі, що не включаються в собівартість страхових послуг, а розглядаються як витрати того періоду, в якому вони були здійснені.

Прямі та непрямі витрати розрізняють завдяки відношення або відповідно невідношення до певного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом. Основні та накладні витрати поділяються завдяки основним процесам убезпечення (зарплата агентів) та допоміжним процесам їх обслуговування (ремонт, комунальні послуги).

У прийнятті рішень ми маємо розподіл витрат на релевантні та нерелевантні, постійні та змінні, маржинальні та середні, дійсні та альтернативні. Витрати, що становлять різницю між кількома наслідками рішень, називають диференціальними витратами.

Світовий досвід показує, що навіть у найкращих страхових компаніях потенціал зменшення витрат становить не менше 5%. Виникають необхідні зміни організаційної структури, бізнес-процесів та системи мотивації, тобто всієї операційної моделі. За сучасних економічних умов в Україні є досить поширеною практика мінімізації витрат за рахунок скорочення працюючих або заробітної платні, а іноді двох цих факторів одночасно. Практика свідчить, проблеми, більш ефективним є зменшення адміністративних витрат та змінних що це хибний шлях вирішення витрат, а також мінімізація податкових зобов'язань.

*Л.В. Сорокіна, канд. екон. наук, доц.,
Міжнародний університет фінансів, м. Київ*

ЗАСТОСУВАННЯ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ В УПРАВЛІННІ ВНУТРІШНЬОЮ СКЛАДОВОЮ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Внутрішня вартість, як передумова підвищення ринкової вартості, визначається, передусім, довгостроковою здатністю підприємства виробляти генерувати грошовий потік, який впливає на головні фінансові показники.

Розробка і використання алгоритму нечіткого висновку має на меті удосконалення системи заохочення працівників будівельного підприємства до максимізації його ринкової вартості. Система містить 5 вхідних змінних: дебіторська заборгованість замовників, термін погашення якої перевищує півроку (b_1), чистий дохід (b_2), матеріальні витрати (b_3), транспортні витрати (b_4), витрати некапітального характеру на удосконаленням технології та організації будівельного виробництва (b_5); та 2 вихідних змінних: фонд оплати праці адміністративно-управлінського персоналу (w_1), фонд оплати праці інженерно-технічного персоналу, зарплата якого утворює I блок загальнопромислових витрат (w_2). Логічний висновок здійснювався у 4 етапи, які розглянемо докладніше.

На 1 етапі “Фазифікація” (введення нечіткості) було задано функції належності для термів всіх вхідних та вихідних змінних. Для коректного використання фактичних даних, поряд із гаусовими функціями належності, використано сплайн-функції z -подібної кривої та s -подібної кривої, які дозволяють “розширити” межі вхідного інтервалу відповідно до реальної динаміки економічних показників. 10 правил, включених до бази знань, відображають основні положення системи преміювання на будівельному підприємстві, зокрема:

ПРАВИЛО 3: ЯКЩО “дебіторська заборгованість = значно знизилась”, ТО “ФОП адміністративного персоналу = зріс”.

ПРАВИЛО 5: ЯКЩО “чистий дохід = значно знизився”, ТО “ФОП інженерно-технічного персоналу = значно знизився” ТА “ФОП адміністративного персоналу = значно знизився”.

ПРАВИЛО 9: ЯКЩО “чистий дохід = значно зріс” ТА “матеріальні витрати = зросли” ТА “транспортні витрати = не змінились”, ТА “витрати некапітального характеру = зросли”, ТО “ФОП інженерно-технічного персоналу = зріс”.

На 2 етапі “Логічний висновок” визначається міра істинності висновку кожного з правил бази знань на підставі міри істинності їх передумов. Спосіб оптимізації управління внутрішньою вартістю будівельного підприємства розроблено на прикладі ЗАТ “Кримводбуд”, в якого за підсумками 2008 року: дебіторська заборгованість, термін погашення якої перевищує півроку, скоротилась на 47,27; чистий дохід скоротився на 43,75 %; матеріальні витрати зросли на 15,36 %; транспортно-логістичні витрати зросли на 4,21 %; витрати некапітального характеру на удосконалення технології та організації будівельного виробництва скоротились на 6,9 %. Згідно з алгоритмом Ларсена на етапі логічного висновку застосовано метод мін-активації, тому підстави для грошової оцінки результатів управління вартістю ВАТ “Кримводбуд” у 2008 визначають тільки правила 3 та 5, міра істинності висновків яких перевищує нуль. На **3 етапі “Композиція”** всі нечіткі терми вихідних змінних об’єднуються, що графічно виявляється у побудові криволінійної фігури. На підставі сукупності функцій належності вихідних змінних здійснюється **завершальний 4 етап** процедури нечіткого висновку **“Дефазифікація”**, в результаті якого набір нечітких висновків перетворюється у чітке число. Обидві величини чітких значень вихідних змінних, автоматично розраховані редактором FIS, несуть важливий економічний зміст для осіб, відповідальних за бізнес-процеси будівельних підприємств: за підсумками роботи у 2008 році застосування матеріального заохочення для працівників, задіяних на управлінні й адмініструванні ЗАТ “Кримводбуд” економічно не виправдане. Вплив результатів діяльності цих категорій, працюючих на ринкову вартість підприємства, виявився негативним, тому для покращення фінансово-економічного становища підприємства слід скоротити витрати на оплату праці на 31,3 % для інженерно-технічного персоналу та на 18% для адміністративно-управлінського персоналу.

Є.М. Терехов, канд. екон. наук, доц.,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

СИНЕРГЕТИКА ЯК МЕТОД ДОСЛІДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ УМОВАХ

Серед сучасних методів дослідження економічних систем найважливіше місце по праву займають еволюційний метод та синергетичний підхід. Еволюція економічного розвитку нерозривно пов'язана з теорією самоорганізації складних систем – синергетикою. Уявлення про процес самоорганізації виникло в кінці 50-х – на початку 60-х років ХХ століття, але найбільший вплив на наукове пізнання воно почало здійснювати в 70-ті роки ХХ століття завдяки Г. Хакену та І. Пригожину. Синергетичний підхід передбачає ймовірне бачення світу, яке базується на дослідженні нелінійних систем. Образ світу постає як сукупність нелінійних процесів. Ідея нелінійності містить багатоваріантність, альтернативність шляхів еволюції та її незворотність.

Наука про самоорганізацію, синергетика, почала активно розвиватись у кінці ХХ століття. Однак її статус ще і досі не визначений. Ю.Л. Климонтович, який багато зробив для розробки статистичної теорії самоорганізації, пише: “Синергетика – это не новая наука, но новое объединяющее направление в науке. Цель синергетики – выявление общих идей, общих методов и общих закономерностей в самых разных областях естествознания и социологии”.

Будучи сучасною парадигмою еволюції, синергетика не може сказати, що конкретно відбувається чи буде відбуватися у світі. Неможна давати конкретні рекомендації, а тим паче обіцянки, на основі синергетичного підходу. Тим не менш, синергетика може дати загальні орієнтири для наукового пошуку, для прогнозування і моделювання процесів у складних соціальних системах. Синергетика може сказати, чого в принципі не може бути, тобто сформулювати деякі еволюційні правила заборони. Розробка синергетичної методології й її використання вченими різних сфер наукового інтересу може дозволити змодельовати в принципі спектр можливостей соціального розвитку, визначити сценарії майбутнього розвитку країн, регіональних об'єднань, більш великих геополітичних утворень і системи світу в цілому.

Самоорганізація або синергетика – тема, яка широко розроблена у світовій науці, але в основному у сфері фізики, хімії, біології, інформаційних системах тощо. Але в галузі суспільних наук питання самоорганізації тільки набуває поширення.

Інструментарій синергетики дає змогу визначити, що складноорганізованим системам неможливо нав'язати напрями і шляхи розвитку, можливо лише сприяти процесу самоорганізації; неможливо досягти одночасного поліпшення відразу всіх важливих показників системи; при кількох станах рівноваги еволюційний розвиток системи відбувається при лінійному зростанні невизначеності ситуації; для складних систем існують декілька альтернативних шляхів розвитку; кожний елемент системи несе інформацію про результат майбутньої взаємодії з іншими елементами; складна нелінійна система в процесі розвитку проходить через критичні точки, в яких відбувається розгалуження системи через вибір одного з рівнозначних напрямів її подальшої самоорганізації.

У сучасних умовах формування глобалізаційного світового порядку, національна економічна система набуває нового значення. Процес розробки та реалізації концепції сталого розвитку національної економічної системи, формування зовнішньоекономічних зв'язків потребує дослідження даної системи саме з системно-синергетичної точки зору. Адже розуміння процесів, що відбуваються всередині держави, тенденцій світової економіки та визначення чинників глобального впливу є необхідним для досягнення конкурентоспроможності національної економічної системи на світовому (глобальному) рівні.

*А.О. Ткаченко, канд. іст. наук, доц., Н.В. Савостян, студентка,
ДВНЗ "Українська академія банківської справи НБУ"*

ОСОБЛИВОСТІ ЗМІСТУ НОРМ У БАНКІВСЬКОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ В УМОВАХ ДЕРЖАВОТВОРЕННЯ (1917-1920 рр.)

Юридична норма як форма права має свій зміст. Суть правової норми визначається об'єктивною природою того виду суспільних відносин, на впорядкування яких вона спрямована. Зміст норми виражається за допомогою таких категорій, як права і обов'язки. Виходячи з цього, норми банківського права містять так звані статутні права і обов'язки суб'єктів банківського права, які потім конкретизуються в банківських правовідносинах, тобто в суб'єктивних правах і обов'язках. Зміст юридичних норм вкрай мінливий за часом і дуже різноманітний за місцем. Для з'ясування змісту юридичних норм слід проаналізувати інтереси як приватні, так і загальні. Відмінність між ними і прийнятими правовими принципами також визначає зміст юридичних норм.

Норма права за своїм змістом має вольовий характер. Вона є продуктом свідомої діяльності, оскільки створюється людьми. Разом з тим

ця норма – продукт вольової діяльності, оскільки в ній виражаються прагнення і рішучість людей будувати свою поведінку відповідно до виробленої ними норми. У досліджуваній період правова норма мала також класово-вольовий зміст, який у різних нормах співвідносився по-різному з юридичним змістом. Досить часто класово-вольовий зміст правової норми безпосередньо відображався у її юридичному змісті. Так, у законодавстві періоду УЦР і Директорії систематично наголошувалося на необхідності забезпечувати інтереси трудових класів, в Українській Державі гетьмана П. Скоропадського – інтереси власників, у радянських державах УНР та УСРР – інтереси робітників і селян та на ліквідації експлуататорських класів.

Норми права у банківській діяльності належали до соціальних норм, зміст яких полягав у тому, що вони виражали правила суб'єктивно-належної поведінки. Правило поведінки є безпосереднім змістом норми права тому, що воно виражене в ній. Разом з тим правило поведінки зумовлює юридичні наслідки, пов'язані з дією даної правової норми. Зважаючи на це, правило поведінки може розглядатися як юридичний зміст норми права. Наприклад, норми банківського права містили загальнообов'язкові правила поведінки, спрямовані на регулювання суспільних відносин, що виникали з приводу правового статусу банків, договорів банківського рахунку, кредитних зобов'язань, цінних паперів тощо. Отже, норма права містила певну систему правил поведінки, кожне з яких мало цілком певного адресата з учасників суспільних відносин, які регулювалися нею.

Напередодні досліджуваного періоду вважалося, що за силою своєї дії норми права можуть бути розподілені так: 1) на ті, що уповноважують; 2) диспозитивні; 3) примусові.

Примусовими нормами називалися такі, яким всі члени держави зобов'язані підкорятися і які не можуть бути усунені від застосування волею приватних осіб. Ці норми складали основу всього права і визначали його загальний характер.

Уповноважуючі норми виникали на основі важливості для права вільного розсуду окремих осіб, які визначали долю тих чи інших правовідносин. Для того, щоб приватні особи могли робити розпорядження, які мали юридичну силу, вони повинні були отримати від права відповідні повноваження. Ці повноваження надавалися їм уповноважуючими нормами.

Диспозитивними нормами називалися ті, які призначалися для заповнення пропусків волі приватних осіб в актах, що укладалися ними. Отже, диспозитивна норма застосовувалася лише тоді, коли приватні особи не розпорядилися інакше.

Зміст норми права у банківській сфері визначався специфічним характером відносин, був відображенням їх об'єктивної природи, сформованої під впливом соціального досвіду, виразником загального рівня правової культури. У досліджуваній період процес нормотворення відбувався в умовах державотворення, що впливало на зміст норми права. У 1917 р. розпочалося становлення національної банківської системи. Одним із напрямків її розбудови було створення Українського Державного банку, Державного земельного банку та нормативно-правової бази забезпечення їх діяльності.

Визначення змісту норм значною мірою ускладнюється текстуальним вираженням норм. На даний факт впливають обставини того часу – поч. ХХ ст. Мовне відображення норм у більшості випадків позбавлене усталених виразів, що існують в юридичній літературі на поч. ХХІ ст. Рідко зустрічаються вирази “має право”, “може”, що чітко вказує на уповноважуючий характер; “зобов'язаний”, “повинен” – на зобов'язуючий; “забороняється”, “не дозволяється” – на забороняючий. Відповідно норма, яка не містить словесних кліше, викликає певні складнощі при класифікації та визначенні її змісту. Наприклад, в ст. 14 Статуту Українського Державного банку наголошується: “Періодичні баланси Банку, а також щорічні справоздання доводяться до загального відома через оголошення, по формі, яку затверджує Міністр Фінансів по згоді з Державним Контрольором”. Норму потрібно розуміти як зобов'язуючу “повинен публікуватися” чи як уповноважуючу “може публікуватися”? Напевно все-таки як зобов'язуючу, тому що, аналізуючи її сутність, приходимо до висновку, що норма виражає обов'язок суб'єкта вчиняти певні юридичні дії, тобто публікувати періодичні баланси і річні звіти. Аналогічні норми у статутних і нормативно-правових документах зустрічаються дуже часто.

Таким чином, юридична норма відрізняється єдністю, цілісністю, тобто свого роду неподільністю. Для неї характерна специфічне компонування змісту норми. Вища визначеність змісту юридичної норми полягає в тому, що вона доведена до рівня формальної визначеності, тобто до такого рівня, коли зміст норми існує тільки у вигляді, який формально закріплений у самому тексті. Тільки при паралельній характеристиці елементів логічної норми, при якій проявляються юридичні, державно-примусові властивості права, і елементів норми-розпорядження, при якій з необхідною повнотою деталізується і розкривається фактичний зміст кожного з них, забезпечується всебічний аналіз змісту юридичних норм. Нормами права можна визнавати тільки ті правові розпорядження, які містять в собі правила поведінки.

*В.М. Фіронова, аспірантка
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

РОЗВИТОК НЕОІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В БАНКУ

У наш час одним із найважливіших критеріїв ефективності роботи банку є результати діяльності його управлінських органів – зборів акціонерів, правління та спостережної ради. Оцінюючи ефективність корпоративного управління, можна визначити, чи є банк конкурентоспроможним на вітчизняному ринку і чи привабливий він для інвесторів та кредиторів.

Рейтинг корпоративного управління – це незалежна оцінка існуючої системи корпоративного управління в компанії, її відповідності інтересам фінансово зацікавлених осіб, в першу чергу її власників.

Існує декілька різних підходів до оцінки ефективності корпоративного управління. Вони відрізняються масштабами розглянутих критеріїв оцінки. Однією з найменш трудомістких рейтингових систем є національна шкала рейтингів корпоративного управління, яка використовується українським агентством “Кредит-рейтинг”. Вона містить 13 критеріїв для оцінки корпоративного управління в банках. Найкращі практики у сфері корпоративного управління використовують 25 або й більше критеріїв. Цей підхід має назву інституціонального. Однак ця рейтингова система не чітко структурована і не може бути використана для аналізу окремих органів корпоративного управління на підприємстві (у банку).

У процесі аналізу вищеназваних рейтингових систем розроблено методику оцінки ефективності органів корпоративного управління, яка отримала назву неінституціональної. Вона складається з трьох етапів. На першому етапі оцінюється робота зборів акціонерів. Другий етап передбачає оцінку роботи спостережної ради; третій – оцінку роботи правління.

У контексті визначення ефективності роботи зборів акціонерів оцінюється процедури підготовки до зборів, проведення загальних зборів акціонерів і системи розкриття інформації про збори. На другому етапі оцінюється робота спостережної ради, системи комітетів і рівень розкриття інформації про спостережну раду і систему комітетів. Третій етап включає оцінку правління банку і системи розкриття інформації про роботу правління.

Рейтингова шкала неінституціонального підходу складається з рейтингів класу А, В, С і D. Рейтинги класу А займають діапазон балів

від 80 до 61. Рейтинг свідчить про дуже високий рівень корпоративного управління. Банки, які отримали бали від 60 до 41, потрапляють до рейтингу класу В, що характеризується високим рівнем корпоративного управління. До класу С належать банки в діапазоні балів від 40 до 21. Корпоративне управління банку, який потрапив до цього рівня рейтингу, відзначається середніми показниками стосовно вимог до корпоративного управління. Клас D охоплює діапазон рейтингу від 20 балів до нуля. Якщо банки отримали таку оцінку, корпоративне управління в них перебуває на низькому або дуже низькому рівні.

Для того, щоб визначити рівень рейтингу банку, кожен з критеріїв неінституціонального підходу може бути оцінений на 2, 1 або 0,5 балів.

За допомогою розробленого нами неінституціонального підходу до оцінки ефективності корпоративного управління було проведено оцінювання 10 українських банків. Вони були обрані з 1 рівня лістингу української фондової біржі ПФТС:

1. Хрещатик.
2. Укрсоцбанк.
3. Райффайзен Банк Аваль.
4. Банк "Південний".
5. Укргазбанк.
6. Банк "Надра".
7. Банк "Форум".
8. Альфа-банк.
9. Брокбізнесбанк.
10. Банк "Бізнес-Стандарт".

Основні проблеми, які було виявлені в результаті аналізу: недостатня чисельність спостережної ради, незадовільна частка дрібних акціонерів, низький рівень освіти посадових осіб, невизначеність складу та структури мандатної комісії, недостатнє розкриття інформації усіма органами корпоративного управління. Найбільш проблемним органом виявилася спостережна рада. Загалом досліджуваним українським банкам присвоєно рейтинг С, тобто корпоративне управління банків перебуває на середньому рівні, а кожен з органів має середні показники стосовно вимог до корпоративного управління.

Отже, для банків існує негативний прогноз рівня рейтингу корпоративного управління, який вказує на можливість зниження рейтингу протягом року при збереженні негативних тенденцій і реалізації поточних ризиків. Неінституціональний підхід дав змогу розглянути зсередини корпоративне управління у вітчизняних банках.

*Я.І. Чайковський, канд. екон. наук, доц.,
Тернопільський національний економічний університет*

УДОСКОНАЛЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ УКРАЇНИ ЗА УМОВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Нині створення в Україні умов для подальшого економічного зростання вимагає вдосконалення організації готівкового обігу відповідно до потреб ринкової економіки, з одного боку, а з другого – суттєвого їх скорочення на користь безготівкових форм розрахунків. За таких умов виникає необхідність удосконалення та подальшого розвитку платіжних систем, особливо для інтеграції України у світову економічну систему, в якій системи електронних платежів – неодмінний атрибут сучасного світового фінансового ринку.

Для розширення безготівкових розрахунків і забезпечення розвитку СЕП та НСМЕП необхідно здійснити такі заходи:

1. Модернізація СЕП НБУ потребує приведення технічних форматів розрахунків до вимог ЄС. Для транспортування платіжних документів у СЕП доцільно використовувати систему SWIFT. Тому технологія і формати обміну інформацією у СЕП повинні відповідати стандартам SWIFT.

2. Національному банку України доцільно заохочувати банківські установи до виконання платежів винятково у режимі реального часу.

3. В умовах платіжної кризи у разі порушення банками встановлених Законом України “Про платіжні системи та переказ грошей в Україні” термінів виконання доручення клієнта на переказ і термінів завершення переказу застосовувати до цих банків штрафні санкції у формі сплати пені у розмірі 0,1 % суми простроченого платежу за кожний день прострочення, що не може перевищувати 10 % суми переказу, якщо інший розмір пені не обумовлений договором між ними.

4. Впровадження платіжної системи НСМЕП має на меті скорочення в Україні обсягів розрахунків за готівку і розширення сфери застосування безготівкових платежів, залучення у банківський обіг значного обсягу готівкових коштів населення.

5. НСМЕП задовольняє вимоги, які ставляться до платіжних систем – ефективність, оперативність, економічність, надійність, безпека і зручність. У процесі промислової експлуатації системи не виявлено серйозних недоліків у її роботі, не було критичних збоїв, не виявлено жодного випадку шахрайства зі смарт-картками НСМЕП.

6. Розвиток національних систем безготівкових розрахунків, зокрема НСМЕП, повністю відповідає державним інтересам України.

Тому доцільно надати НСМЕП статусу державної системоутворюючої платіжної системи.

7. У 2008 р. продовжувалася робота з розвитку НСМЕП та впровадження інноваційних проектів і технологій банками та Платіжною організацією системи. Сьогодні на базі карток НСМЕП реалізується низка проектів, зокрема електронний студентський квиток, соціальна картка, інтернет-платежі, мобільний платіжний інструмент, митна картка та ін.

8. Доцільно забезпечити виплату заробітної плати підприємствами та установами, що фінансуються за рахунок державного бюджету, стипендій студентам, обслуговування коштів пенсійного забезпечення, адресної допомоги малозабезпеченим верствам населення та інших виплат, передбачених за рахунок державного або місцевих бюджетів, через державні та уповноважені банки з використанням платіжних карток НСМЕП.

9. За допомогою засобів масової інформації необхідно ознайомлювати широкі верстви населення з новими формами безготівкових розрахунків за технологією НСМЕП як платіжного інструмента оплати за товари і послуги, у тому числі інтернет-платежів.

10. Необхідно об'єднати термінальні обладнання банків – членів внутрідержавних (НСМЕП та ін.) і міжнародних платіжних систем (VISA, MasterCard та ін.).

*В.Д. Чернадчук, канд. юрид. наук, доц.,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

БЮДЖЕТНІ КОШТИ ЯК ОБ’ЄКТ ПРАВОВІДНОСИН ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТУ

Правовідносини виконання бюджету можна визначити як врегульовані нормами бюджетного права суспільні відносини, які складаються між суб’єктами бюджетних правовідносин з приводу зарахування, розподілу, перерозподілу та перерахування бюджетних коштів внаслідок реалізації ними своїх суб’єктивних бюджетних прав та обов’язків.

Об’єктом правовідносин виконання бюджету є бюджетні кошти (матеріальний об’єкт), усі інші бюджетні правовідносини мають нематеріальний об’єкт. Тлумачні словники кошти визначають як “гроші, капітал, матеріальні цінності”. вважають Автори науково-практичного коментарю до Закон “Про банки і банківську діяльність” термін “кошти”, розуміють як “гроші у національній або іноземній валюті чи їх еквівалент”. Бюджетні кошти, з одного боку, є частиною публічних фінансів, з іншого – грошима. Правовим аспектам грошових коштів

як об'єкта бюджетних правовідносин у фінансово-правовій літературі не приділялося достатньої уваги, хоча окремі науковці розглядали їх, зокрема, як об'єкт податкових правовідносин, як об'єкт майнових фінансових правовідносин, а також як грошові зобов'язання у майновому обігу.

Тому у науці фінансового права виникла реальна необхідність розуміння грошей як об'єкта фінансових правовідносин, сутності та характеристики грошових відносин у фінансовому праві. Це зумовлено тим, що в сучасних умовах ознака владності, будучи суттєвою ознакою відносин, які становлять предмет фінансового права, не всепоглинаюча. Окрім владності, в сучасних умовах досить чітко проявляється майновий характер цих відносин. Більшою мірою це стосується податкового права, меншою – бюджетного права як підгалузей фінансового права.

Гроші як об'єкт бюджетних правовідносин є вартісним еквівалентом вираження бюджетного обов'язку, мірою (масштабом) бюджетного зобов'язання; засобом бюджетного обороту та платежу. У бюджетній сфері гроші, виконуючи певні функції, виступають у формі бюджетних коштів, які і є об'єктом правовідносин виконання бюджету.

Доходами бюджету є встановлені бюджетно-правовими нормами надходження до державного чи місцевого бюджету з метою подальшого бюджетного фінансування визнаних публічних потреб (здійснення видатків бюджету).

Визначення поняття “доходи бюджету” має важливе теоретичне й практичне значення, оскільки на його основі формується поняття об'єкта правовідносин виконання бюджету за доходами (бюджетоформуючих правовідносин), а також встановлюється правовий режим доходів та відбувається їх розподіл між бюджетами.

Економіко-правова сутність доходів бюджету проявляється у формуванні грошових фондів, які в подальшому використовуються для фінансового забезпечення завдань і функцій, що здійснюються органами державної влади та місцевого самоврядування, тобто фінансування діяльності цих органів, утримання й розвитку соціальної інфраструктури, державного та місцевого господарства, і таким чином трансформуються в об'єкт правовідносин виконання бюджету за видатками, набуваючи значення видатків бюджету.

Видатки бюджету як фінансово-правову категорію можна визначити як постійні, безперервні, безповоротні, нормативно встановлені та забезпечені компетенційні витрати з відповідних бюджетів суспільно-територіальних утворень на цілі та в обсягах, які передбачені актом про бюджет, з метою фінансування визнаних публічних потреб.

ІНФОРМАЦІЙНІ ПРАВОВІДНОСИНИ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ: ОКРЕМІ ПИТАННЯ

За умов глобальної інтеграції та жорсткої міжнародної конкуренції головною ареною зіткнень і боротьби різновекторних національних інтересів держав стає інформаційний простір. У сучасних процесах глобалізації суспільного життя істотно підвищується значення інформації (інформаційного ресурсу). Інформаційний простір, інформаційні ресурси, інформаційна інфраструктура та інформаційні технології значною мірою впливають на рівень і темпи соціально-економічного, науково-технічного і культурного розвитку. Від обсягу, швидкості та якості обробки інформації залежить ефективність управлінських рішень, зростає значення методів управління соціальними та економічними процесами з використанням інформаційних технологій, фінансовими і товарними потоками, аналізу та прогнозування розвитку внутрішнього і зовнішніх ринків. Водночас важливою складовою економічної системи держави є банківська система. Банки відіграють ключову, визначальну роль в економіці будь-якої держави. Вони акумулюють вільні фінансові ресурси юридичних та фізичних осіб і спрямовують їх у ті сфери, де відчувається потреба в них, та які є найбільш привабливими з огляду на можливості отримання максимального прибутку від вкладених грошових коштів. На банки також покладено досить важливу функцію здійснення безготівкових розрахунків, завдяки чому можливе виконання заснованих на договорах грошових зобов'язань, а також зобов'язань зі сплати податків та інших платежів. Отже, відносини, що складаються в межах банківської системи, потребують механізму правового регулювання. Об'єктом банківських відносин є те, стосовно чого вони виникають, – кошти, цінні папери, майно, дії громадян та юридичних осіб (здійснення платежів, операцій з іноземною валютою, купівля-продаж цінних паперів). Сучасний перелік банківських продуктів швидко змінюється і передбачає надзвичайно складні трансакції, які мають складну організаційну та юридичну структуру, яка тісно пов'язана з інформацією.

Важливим є створення в Україні розвиненого національного інформаційного простору. Україна має стати інформаційно розвиненою державою, повноправним і впливовим учасником європейського життя, посісти гідне місце у глобалізованому світі з урахуванням захисту її інформаційного суверенітету. Відповідно слід посилити державний контроль за додержанням вимог інформаційної безпеки в системах збирання, обробки, зберігання і передачі банківської інформації.

Технологія роботи з інформацією в банківських установах України здійснюється шляхом використання комп'ютерної техніки та новітніх інформаційних технологій. Таким чином, на сьогодні однією з найважливіших і складних проблем можна визнати проблему законодавчого і в цілому нормативно-правового визначення та врегулювання інформаційних правовідносин у банківській сфері. Це зумовлено тим, що сучасні автоматизовані інформаційні системи банку, з одного боку, відкривають нові можливості в організації всієї банківської діяльності, підвищують якість і надійність обслуговування, з іншого – найактуальнішою проблемою є захист даних. Банківська інформація пов'язана з інтересами клієнтів банку, вона конфіденційна, і банк несе відповідальність перед своїми клієнтами за забезпечення режиму секретності.

Широке застосування сучасних інформаційно-комп'ютерних засобів і телекомунікаційних мереж, розвиток інформаційно-комп'ютерних технологій сприяли підвищенню ролі інформації і формуванню нового ресурсу життєзабезпечення діяльності людей – інформаційного ресурсу. Ці процеси призвели до трансформації сформованих традиційних для права соціальних норм і відносин та появи нових відносин, що відбивають особливі умови і правила поведінки різних суб'єктів в електронно-інформаційному середовищі, тобто інформаційних правовідносин.

Інформаційні правовідносини – це урегульовані правовими нормами суспільні відносини у сфері інформаційної діяльності, яка полягає в набутті, зберіганні, використанні і поширенні всіх основних галузей і видів інформації та у забезпеченні інформаційної безпеки.

Об'єктом інформаційних правовідносин є безпосередньо інформація у її багатьох формах: документ, інформаційні ресурси, засоби забезпечення АІС, різні види конфіденційної інформації.

Інформаційні правовідносини можна класифікувати, наприклад, залежно від сфери дії (пошук, отримання і споживання інформації; виробництва та розподілу головної та похідної інформації; формування інформаційних ресурсів та надання інформаційних послуг; створення та застосування інформаційних технологій, їх мереж, засобів забезпечення; забезпечення інформаційної безпеки), що, на наш погляд, дає певні підстави стверджувати про наявність інформаційно-банківських правовідносин як різновиду інформаційних правовідносин. З іншого боку специфіка роботи з інформацією в банківських установах дає підстави говорити про існування банківсько-інформаційних правовідносин як різновиду банківських.

Отже, постає питання проблеми визначення галузевої належності правовідносин, пов'язаних з банківською інформацією, і відповідно напрямів їх правового регулювання.

*І.О. Школьник, д-р екон. наук, проф.,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

Створення інтегрованих фінансових посередників на міжнародному рівні обумовлюється, передусім, стратегією виживання в умовах жорсткої конкуренції в боротьбі за клієнтів шляхом універсалізації своєї діяльності.

Структурні зміни, що відбулись у національних і міжнародних фінансах, привели до глобалізації фінансів, ключовими елементами якої стали:

- зростання технічних можливостей для здійснення операцій;
- інтеграція національних фінансових ринків, інвесторів і позичальників у глобальний ринок;
- стирання відмінностей між фінансовими інститутами та ринками, де вони здійснюють свої операції;
- виникнення міжнародного фінансового конгломерату, що став пропонувати набір фінансових продуктів і послуг на багатьох ринках у різних країнах.

Посилення тенденції до універсалізації сприяло прискореному формуванню та розвитку потужних фінансових холдингів, груп компаній, які з часом перетворились у фінансові конгломерати і стали пропонувати широкий асортимент послуг – від класичних фінансових до операцій з нерухомістю та інше. Взагалі у міжнародній практиці термін “фінансовий конгломерат” уживається відносно групи компаній, що перебувають у загальній власності, основним полем діяльності яких є фінансова сфера (операції з цінними паперами, банківський бізнес, страхування й інші). Конгломерат повинен містити в собі, щонайменше, два з таких типів фінансових інститутів: банк, страхова компанія, інвестиційна компанія, лізингова компанія. Як правило, в групі компаній будуть присутні банк і один або декілька інших фінансових інститутів.

Створенню фінансових конгломератів сприяли певні мотиви. По-перше, зниження, а іноді й ліквідація, деяких регулюючих бар’єрів ознаменувало те, що банки могли порівняно легко входити в новий бізнес, що дозволило їм диверсифікувати свої джерела доходів шляхом проведення операцій як на грошовому ринку, так і на ринку капіталу. На рівні міжнародного фінансового ринку створення фінансових конгломератів стало можливим після прийняття певних змін

до законодавчих документів, зокрема, прийняття в США закону Грем-Ліча-Блайлі замість закону Гласса-Стігалла, що розширив доступ до інвестиційних ресурсів для банківських установ у межах ринковоорієнтованої моделі фінансового ринку, з одного боку, з іншого боку, прийняття Базеля II створило більш сприятливі умови для розвитку фінансових інститутів в умовах банкоцентричної моделі. Але якув першому так і в другому випадку всі можливості, які передбачені даними нормативними документами, передусім, можуть бути використані саме потужними фінансовими конгломератами, міжнародно активними банками.

По-друге, розосередження банків та подальший розвиток і вдосконалення ринків капіталу в світовому просторі дозволило корпораціям мобілізувати кошти прямо за допомогою емісії облігацій і акцій. У результаті традиційне джерело банківського доходу – кредитування малих і великих підприємств ресурсами, що генеруються на низькодохідних депозитах, суттєво знизилось через конкуренцію з боку ринку капіталу і його професійних учасників. Така ситуація змусила банки знаходити інші джерела доходів. Зокрема, банки почали активно просуватись на інші сегменти фінансового ринку, паралельно збільшуючись у розмірах. Так, банки активізували операції із цінними паперами, почали входити в страховий бізнес. Хоча частина банків намагається заснувати й розвивати свою страхову справу, більшість із них через ринок M & A придбали страхові компанії. У США, де традиційно сильні обмеження на страхові операції для банків, цей процес стосувався лише накопичувального страхування життя. Банки ввійшли в бізнес з управління активами, заснувавши свої власні підрозділи з управління активами, а також купуючи спеціалізовані фірми в цій сфері. Крім того, конкуренція в банківському секторі підштовхнула їх до консолідації активів, що супроводжувалася хвилею злиттів і поглинань на ринках, в основному, Північної Америки, Японії й Європи.

На сучасному етапі в умовах фінансової кризи змінюється співвідношення фінансових можливостей міжнародних фінансових конгломератів. Цілий ряд найпотужніших інтегрованих фінансових посередників знаходяться в кризовому фінансовому стані, але, враховуючи їх значення для збереження стабільності фінансових систем країн їх походження, здійснюється програма їх державної підтримки.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

На сучасному етапі діяльність банків значно активізувалася під впливом багатьох факторів. Так, за даними НБУ, протягом останніх 5 років кількість діючих банківських установ в Україні зросла зі 160 на початку 2005 р. до 184 у 2009 р. Звичайно, це значно загострює конкуренцію на ринку банківських послуг, змушуючи банки використовувати ефективніші методи конкурентної боротьби та формувати власні конкурентні переваги. На нашу думку, можна стверджувати про наявність таких тенденцій у розвитку банківської конкуренції в Україні:

1. Аналіз рівня конкуренції на ринку банківських послуг в Україні дозволяє стверджувати про присутність на ньому достатньо великої кількості покупців та продавців. Хоча сьогодні в країні і функціонує 184 банки, проте найбільші 10 банків контролюють близько 75 % усього ринку послуг. Іншими словами, фактично цей ринок можна ідентифікувати як олігополістичний.

2. Загострення конкуренції на вітчизняному ринку банківських послуг з боку банківських установ з іноземним капіталом з огляду на низьку вартість ресурсів та великий досвід організації банківської діяльності. У результаті глобалізаційних процесів спостерігається певна лібералізація державного регулювання банківської діяльності, зняті обмеження на здійснення окремих фінансових операцій. При цьому усуваються бар'єри для входу іноземних позичальників на національні ринки, пом'якшується антимонопольне законодавство щодо об'єднання інвестиційного, комерційного та страхового капіталу тощо. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків України становить майже 35 %.

3. Зміщення акцентів з цінових на нецінові методи ведення конкурентної боротьби. Нормативні вимоги НБУ та висока вартість ресурсів обмежують використання цінової конкуренції. При цьому вимоги клієнтів до якості банківських продуктів та обслуговування зростають. Це обумовлює необхідність підвищення якості задоволення індивідуальних потреб споживачів, причому зміна потреб є характерною як для населення, так і для підприємницьких структур. Керівництво має укріплювати конкурентні позиції шляхом ефективного впровадження маркетингу, стимулювання збуту, реклами, підвищення рівня менеджменту та якості банківських послуг. Важливою є підтримка іміджу та репутації банку, оскільки стабіль-

ність банку є одним з найосновніших критеріїв вибору банку з боку споживачів.

4. Підвищення конкуренції на фінансовому ринку з боку небанківських фінансових установ. Кредитні спілки, ломбарди, фінансові та страхові групи пропонують привабливіші умови отримання грошових коштів, розгалужену філіальну мережу, що є зручнішим для клієнтів. Проте банки залишаються первинною ланкою фінансового ринку, яка має більші можливості, спектр послуг та надійність.

5. На ринку фінансових послуг все більше поширюються процеси кооперації та консолідації шляхом злиття й поглинання банків. У результаті створюються крупні фінансові конгломерати, набуваючи масштабів транснаціональних банків, які, без сумніву, мають великі конкурентні переваги та інтенсифікують конкуренцію в банківському секторі економіки.

Отже, можна стверджувати, що банківська конкуренція сьогодні в Україні набуває більш жорстокого характеру, в результаті чого банки мають сконцентрувати свою роботу на ефективному стратегічному управлінні, створюючи конкурентні переваги в порівнянні з іншими установами.

Н.П. Баріда, ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”

ПОПИТ НА ГРОШІ ЯК ЕКОНОМІЧНА МЕЖА ГРОШОВОЇ ЕМІСІЇ

Грошова емісія – це процес зростання грошової маси в обігу в результаті перевищення випуску грошей банківською системою над їх вилученням. Грошова емісія розширює грошову пропозицію. Інституційною основою грошової емісії є банківська система.

Фактична кількість грошей в обігу є функцією екзогенних чинників, котрі за своєю природою є результатом суб’єктивних мотивів у суспільстві. А тому обсяги грошової емісії, можуть змінюватись залежно від поведінки суб’єктів емісійного процесу. Значною мірою грошова емісія залежить від дій НБУ та визначених ним основних засад грошово-кредитної політики, від діяльності комерційних банків та їх внутрішньої бізнесової політики. З огляду на це, важливо, щоб суб’єктивне втручання в емісійний процес не порушувало об’єктивної економічної межі грошової емісії.

Економічною межею грошової емісії є попит на гроші. Аргументувати це твердження можна враховуючи дві площини грошових відносин. По-перше, виходячи з того, що “попит” є ключовою силою ринкових відносин та інформаційною основою для “пропозиції”; по-друге, виходячи із сутності грошей як найбільш ліквідного активу,

який виступає загальним еквівалентом вартості створених товарів та послуг у країні.

Ключовим атрибутом сучасної ринкової економіки є кредитні гроші. Емісія кредитних грошей базується на основі кредитування реальної економіки. Завдяки кредитному характеру грошової емісії, випуск грошей тісно пов'язується з реальними потребами господарського обороту, сприяє його розвитку та забезпечує адекватність обсягу емісії розвитку виробництва та продуктивності праці в економіці.

В економічних системах, які функціонують на ринкових засадах, обсяг грошової емісії визначається грошовим ринком. Основним механізмом функціонування будь-якого ринку є відповідність пропозиції сформованому попиту. Аналогічною є ситуація на грошовому ринку, в умовах розвинутих ринкових відносин грошова пропозиція адекватна попиту на гроші, а процентні ставки рівноважні. У ринкових умовах діє механізм автоматичного збалансування грошової пропозиції відповідно до попиту на гроші, в результаті – обсяг грошей відповідає реальним економічним потребам. Автоматизм підтримання грошей на об'єктивно необхідному рівні закладено у механізмі емісії кредитних грошей. Емісія кредитних грошей здійснюється на кредитних засадах, що містять передумови повернення з обігу надлишкової грошової маси в результаті повернення кредиту. При виникненні потреби у додаткових платіжних засобах банки, надаючи кредити, збільшують грошову пропозицію відповідно до попиту на гроші.

Виходячи з того, що гроші – це загальний еквівалент вартості товарів та послуг створених у країні, то всі грошові відносини є зовнішнім проявом процесу формування, розподілу та перерозподілу вартості. Отже, “гроші” і “товар” – це вартісні економічні категорії. Між товаром та грошима існує єдина субстанція – вартість. У свою чергу, грошовий та товарний обіг – це дві сторони виміру одного економічного явища – процесу суспільного відтворення. Такий взаємозв'язок вказує на необхідність певного балансу між загальною товарною та грошовою масою, між сукупним платоспроможним попитом та сукупною товарною пропозицією. За умови такої збалансованості економіка перебуває у рівноважному стані, що є необхідною передумовою сталого економічного зростання. З огляду на це важливо, щоб приріст грошової маси був адекватним приросту ВВП. А тому економічною межею грошової емісії є приріст ВВП (додана вартість), а її зовнішнім емпіричним проявом у сфері грошових відносин є реальний попит на гроші.

Отже, якщо розширення грошової пропозиції, тобто грошова емісія здійснюється адекватно попиту на гроші, то вони мають стимулюючий вплив на розвиток економіки та підвищення добробуту грома-

дян, в іншому випадку грошова емісія є джерелом інфляції, руйнівних процесів в економіці та зубожіння.

Ю.О. Гаркуша, Одеський державний економічний університет,

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Однією з основних подій початку XXI століття стала світова фінансова криза, що негативно впливає на всі галузі економіки більшості країн світу. І хоча на початковому етапі розгортання кризових процесів переважала думка про те, що на вітчизняну економіку кризові явища вплинуть не суттєво, адже фінансова система нашої країни не значною мірою інтегрована у світову, проте Україна опинилася в числі країн, економіки яких постраждали найбільше. Як наслідок, потужна девальвація гривні відносно долара США, падіння ВВП, промислового виробництва.

Світова фінансова криза, що розпочалась у жовтні 2008 року, де-стабілізувала банківську систему України, яка виявилась не готовою до такого випробування, головною причиною стала дія негативних чинників, що нагромаджувались протягом тривалого часу. Серед таких чинників варто відзначити такі:

- низький рівень капіталізації банків. Дослідження показників власного капіталу банків за останні роки говорить про зниження його частки у структурі пасивів комерційних банків, що не забезпечує на достатньому рівні їх фінансову стабільність;
- низька якість банківських активів, що пояснюється зростанням обсягів проблемної заборгованості у структурі кредитного портфеля банку, так станом на 01.09.2009 сума прострочених і сумнівних до погашення кредитів становила 51 418 млн. грн.;
- висока питома вага іноземного капіталу у структурі капіталу українських банків. Станом на 01.09.2009 вона становила 34,5 %, що за кризових умов є потенційною загрозою для фінансової стійкості національної банківської системи України;
- високий показник залежності ресурсної бази від зовнішніх запозичень, що ускладнює доступ до світових ринків позичкових капіталів;
- низький рівень юридичної захищеності учасників фінансового ринку, що призводить до високого ступеня ризику фінансових операцій;
- неефективне використання ресурсів рефінансування;
- недосконалість законодавства України.

Зазначимо, що хоча влітку цього року і відбулись певні позитивні зміни у банківському секторі, наприклад, після припинення дії мораторію масового відтоку депозитів не відбулося, однак основним джерелом ліквідності банків на сьогодні є рефінансування. Проблема залишається в тому, що значна частка цих грошових ресурсів надається банкам, що перебувають на межі банкрутства і вже не можуть кредитувати реальний сектор економіки. Разом з тим неефективні та неконсолідовані дії з боку державної влади та Національного банку України (НБУ) щодо подолання наслідків фінансової кризи в Україні дозволяють розвиватись наступній хвилі банківської кризи, основною причиною якої стане низька якість кредитного портфеля банків, ріст частки неповернених позичок.

На нашу думку, наслідками другої хвилі можуть бути: девальвація гривні, банкрутство банків та інших суб'єктів господарювання, порушення платежів, перерозподіл власності за борги, зростання безробіття і взагалі розбалансування фінансової системи держави.

Для забезпечення ефективного функціонування банківського сектора, на наш погляд, необхідно: підвищити рівень захисту банківських вкладів; орієнтувати власників банків проводити рекапіталізацію банків власними ресурсами; посилити контроль з боку НБУ за цільовим використанням кредитів рефінансування; надавати гарантії НБУ для кредитів залучених на міжбанківському ринку; удосконалити політику управління ризиками; усунути недоліки законодавчої бази.

*О.С. Грищенко, аспірант
ДВНЗ "Українська академія банківської справи НБУ"*

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВ

Банківська система є одним із найпотужніших елементів забезпечення інвестиційного процесу в Україні. У загальній структурі фінансування інвестиційної діяльності питома вага банківських ресурсів у 2008 р. становила 15,5 % (порівняно з 2007 р. – 14,8 %, а з 2000 р. – лише 1,7 %). Банківські установи беруть активну участь у формуванні відповідних ресурсів, наданні інвестиційних кредитів, вкладеннях у цінні папери, а також активно інвестують у розвиток власного бізнесу. Так, збільшилася питома вага інвестиційних кредитів (з 10 % у загальному обсязі кредитів у 1998 р. до 22,2 % за підсумками 2007 р.), обсяги операцій проектного фінансування за 1998-2008 рр. зросли на

40-50 %. Вкладення вітчизняних банків у цінні папери за останні два роки збільшилися в 1,7 раза.

На сьогодні з розгортанням світової фінансової кризи банки зіштовхнулися з рядом проблем у сфері інвестиційної діяльності. Так, наприкінці 2008 р. спостерігався стрімкий відтік депозитів (до 40,5 млрд грн.), що призвело до зниження обсягів інвестиційного кредитування. Практично одночасно почався активний приріст проблемних кредитів, у результаті чого частка проблемних інвестиційних кредитів у загальному кредитно-інвестиційному портфелі вітчизняних банків виросла з 1,31 до 2,27 %. У ряді банків питома вага таких кредитів у загальному портфелі на 1 січня 2009 р. досягла 10-15 %. У таких умовах банківські установи потребують використання стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків.

У більшості українських банків відсутній власний досвід використання стратегічного управління. Так, деякі з них брали на озброєння стратегічні надбання закордонних банків, однак згодом відмовлялися від їх використання внаслідок труднощів, із якими довелося зіткнутися при безпосередньому впровадженні технологій у вітчизняних умовах. Це пов'язано з тим, що система управління взагалі і стратегічного управління інвестиційною діяльністю зокрема не підлягає копіюванню, що спостерігається в більшості випадків. Слабкість кредитно-інвестиційного портфеля, брак кваліфікованого персоналу, мінлива економічна ситуація, брак інформації та інші фактори заважають створенню ефективних інвестиційних стратегій та якісному здійсненню процесу стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків.

На нашу думку, стратегічне управління інвестиційною діяльністю банків – це цілісний, взаємопов'язаний структурований комплекс (система) послідовних дій (виважених управлінських рішень) в умовах ресурсних обмежень, що направлені на формування та реалізацію стратегії здійснення ефективної інвестиційної діяльності банківської установи, яка націлена на укріплення конкурентної позиції банку на інвестиційному ринку з урахуванням зміни його кон'юнктури. На відміну від існуючих, такий підхід дозволяє розуміти стратегічне управління інвестиційною діяльністю банків більш системно, комплексно, з урахуванням динамічних змін у зовнішньому оточенні банку та визначених ним стратегічних пріоритетів розвитку, відображає не тільки формування, але й реалізацію стратегії здійснення ефективної інвестиційної діяльності банку, підпорядковує забезпечення даної діяльності ресурсним можливостям банку, зосереджує увагу на необхідності структуризації управлінських рішень, підпорядкованості загальній стра-

тегічній задачі – укріпленню стратегічної позиції банку на інвестиційному ринку.

М.М. Гузь, ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ВИЗНАЧЕННЯ БЮДЖЕТУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ

Визначення бюджету маркетингових комунікацій є суттєвим фактором, який впливає на процес організації комунікаційної діяльності банку, і висхідним етапом оцінки її економічної ефективності. Реалізація всіх етапів управління маркетинговими комунікаціями тісно пов'язана з проблемами фінансування, розробкою і виконанням бюджету щодо банківської послуги.

Зазначимо, що взагалі універсального методу визначення бюджету комплексу маркетингових комунікацій не існує. Переважна більшість пропонованих методів зводиться до визначення бюджету на рекламу. Аналіз методів визначення бюджетів дає змогу поділити їх на такі групи:

1. Внутрішні бюджети.
2. Бюджети, що впливають із завдань комунікацій.
3. Бюджети, орієнтовані на продаж.

За напрямом руху бюджетної інформації до двох основних типів бюджету потрібно віднести бюджети, побудовані за принципом “знизу вгору” і “зверху вниз”.

Підхід до планування бюджету банку “зверху вниз” використовується для централізованого формування бюджету, коли фінансові й оперативні завдання розробляє керівництво банку, забезпечуючи таким чином вихід системи. Потім окремі підрозділи подають свої бюджети, в яких показують, як саме вони досягнуть намічених ними показників.

Планування бюджету банку “знизу вгору” використовується для децентралізованого формування бюджетів, коли окремі підрозділи подають свої плани на наступний рік для перегляду та обговорення на рівні банку. Ці плани складаються в рамках загальних напрямів, розроблених керівництвом банку, але формат кінцевого бюджету визначається під час обговорення між лінійними керівниками і керівництвом банку.

При складанні бюджету банку доцільно використовувати комбінований підхід, який дозволяє використати переваги підходів “зверху вниз” і “знизу вгору” і при цьому нівелювати їх недоліки.

На основі аналізу розглянутих методів визначення бюджету маркетингових комунікацій пропонуємо власну класифікацію методів за хара-

ктером формування бюджету комплексу маркетингових комунікацій банківських операцій. Всі методи ми пропонуємо поділити на дві великі групи: пасивні та активні.

До пасивних методів ми відносимо всі методи, що не враховують цілі комунікації, засновані на незначному аналітичному або розрахунковому підході, мають інтуїтивний характер або в основі – залишковий принцип. Серед них такі: метод складання бюджету за залишковим принципом, метод формування бюджету за інтуїтивним принципом, метод нарощування бюджету (коли відсоток приросту не визначається, а задається), метод складання бюджету у відсотках від продажу (якщо відсоток встановлюється тільки на підставі історичного досвіду банку), метод з орієнтацією на загальний бюджет маркетингу, метод пайової участі на ринку.

Активні методи – це ті, що засновані на розрахунках показників ефективності, моделюванні, аналізі даних попередніх періодів не лише банку, але й по галузі взагалі та мають більш об'єктивний характер. До них належать такі: технічний бюджет; бюджет у відсотках від продажу; метод нарощування бюджету; бюджет контакту; бюджет впливу на сприйняття; модель ADBUDG; визначення бюджету на основі частки рекламного ринку, рівній частці товарного ринку, займаного компанією (метод рівності часток ринку); визначення бюджету на основі кривих рекламної інтенсивності; метод Дорфмана-Стеймана; метод Данахера-Руста.

Пасивні методи, на нашу думку, є неефективними в процесі складання бюджету комплексу маркетингових комунікацій банківських операцій, адже вони неякісно або не повною мірою забезпечують виконання запланованих маркетингових цілей, а отже, призводять до зменшення ефекту від запланованих заходів.

Більш доцільним є використання активних методів складання бюджету, що базуються на обґрунтованому підході до розподілу коштів. Активні методи дозволяють встановити ефективні витрати на цільові комунікаційні програми та на їх основі визначити необхідні витрати на маркетингові комунікаційні заходи, які є базою визначення загального комунікаційного бюджету.

*В.Ю. Дудченко, канд. екон. наук,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

МЕХАНІЗМ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ В УМОВАХ ДІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Діюча система планування у вітчизняних комерційних банках не враховує комерційного ризику, недостатньо формує альтернативні варіанти різних планових рішень, здійснюється у спрощеному вигляді без взаємозв'язку із загальною стратегією банку в цілому. В умовах мінливого середовища актуалізується проблема розробки організаційно-методологічних напрямів стратегічного планування в комерційному банку.

Напрямом організаційно-методологічного забезпечення стратегічного планування в банку в умовах світової економічної кризи є здійснення організації менеджменту стратегічного планування за трьома основними блоками управлінських рішень щодо формування і використання грошових ресурсів. Перший блок становить систему управління та розробки комплексних стратегічних планів діяльності банку. Другий блок – це набір операційних функцій банку, обраний ним відповідно до стратегічних планів (місії і концепції діяльності). Третій блок становить такі технологічні аспекти діяльності банку, як продуктова політика, системний реінжиніринг, бізнес-процеси обслуговування банківської клієнтури, експертиза і консалтинг у сфері інтегрованих банківських продуктів і послуг, формалізація психологічних засобів управління ресурсною базою банку, формалізація й технологічна уніфікація проблем банківської клієнтури та потреб навколишнього середовища банку, розробка й реалізація технологічних вимог фінансової діяльності банку та його взаємодії з клієнтами.

Напрямом методологічного забезпечення стратегічного планування комерційного банку можуть стати методичні рекомендації щодо планування в комерційному банку заходів на випадок виникнення непередбачених обставин. В умовах дії негативних наслідків економічної кризи дані методичні рекомендації мають визначати етапи формування і впровадження заходів у випадку виникнення таких непередбачених обставин, як ініціювання проекту плану заходів; аналіз впливу на банківську діяльність; розробка стратегії; розробка плану заходів; тестування і супроводження плану заходів.

Можливим елементом стратегічного планування комерційного банку в умовах економічної кризи може стати розроблена концепція зміни орієнтирів банківської діяльності, переходу до принципів активного застосування нових продуктів, направлених на розширення участі

банку на зовнішніх ринках. На сучасному етапі орієнтація стратегічної політики на мінімізацію ризиків, що спричинені макроекономічними шоками, є більш пріоритетним напрямом підвищення її ефективності порівняно з простою стратегією розширення ринків збуту банківської продукції. Тому актуалізується потреба застосовування похідних цінних паперів, використання яких спрямовано на зменшення загального рівня ризику.

Дія негативних чинників світової економічної кризи відображається насамперед на показниках фінансової стійкості комерційного банку, може спричинити негативну тенденцію до зменшення показників миттєвої та поточної ліквідності. Для недопущення кризи ліквідності у комерційному банку необхідно впровадити як елемент механізму стратегічного планування розробку плану недопущення кризи ліквідності. Методичні засади даного плану мають включати такі положення:

- визначення процедури відновлення ліквідності банку, зокрема ухвалення рішень щодо мобілізації ліквідних активів, залучення додаткових ресурсів у разі виникнення дефіциту ліквідності;
- формування плану збільшення наявної ліквідності за рахунок залучення зовнішніх та внутрішніх джерел.

Н.Г. Євченко,

ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

АНАЛІЗ РІВНЯ СПЛАТИ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ

Згідно з інформаційними матеріалами Департаменту контролю за фінансовими установами Державної податкової адміністрації України за результатами I кварталу 2009 року оподатковуваний прибуток по банківській системі мав від’ємне значення і становив –539,5 млн. грн., при позитивному значенні за I квартал 2008 року – 2 851,7 млн. грн. Збитки задекларували 28 банківських установ (при 41 установі згідно з фінансовою звітністю) на загальну суму 2 633,4 млн. грн. Оподатковуваний прибуток банків за I півріччя 2009 року становить 101,4 млн. грн. Нарахована сума податку на прибуток становить 982,1 млн. грн. (за рахунок прибуткових банків). Порівняно з I кварталом 2009 року кількість збиткових банків збільшилась на 9 установ. Збитки задекларували 37 банківських установ (при 63 згідно з фінансовою звітністю) на загальну суму 3 808,4 млн. грн. Найбільші збитки задекларували: АКІБ “Укр-Сиббанк” – 786,2 млн. грн.; ВАТ “Родовід Банк” – 781,7 млн. грн.;

ЗАТ “ОТП Банк” – 414,1 млн. грн.; ЗАТ “ПУМБ” – 199,8 млн. грн.; ВАТ “Кредобанк” – 199,1 млн. грн.; АКБ “Правекс-Банк” – 120,8 млн. грн.

Основною причиною збитковості банків є погіршення якості кредитного портфеля, в результаті чого відбувається збільшення витрат на формування страхових резервів. Так, за станом на 01.04.2009 загальний обсяг сформованих страхових резервів, у фінансовому обліку, для знецінення кредитів становив 62 млрд. грн., або 8,4 % до сукупних активів банківської системи, при цьому 23 % сформовано в I кварталі поточного року. Податковим законодавством передбачено обмеження віднесення до складу валових витрат обсягів страхових резервів – не більше 10 % сукупної кредитної заборгованості. Чиста сума збільшення страхового резерву в податковій звітності за I квартал 2009 року становила 11 млрд. грн., що на 9,3 млрд. грн. більше аналогічного періоду минулого року. За станом на 01.07.2009 загальний обсяг сформованих страхових резервів, у фінансовому обліку, під знецінення кредитів становив 76,6 млрд. грн., або 10,4 % до сукупних активів банківської системи. Чиста сума збільшення страхового резерву в податковій звітності за I півріччя 2009 року становила 27,2 млрд. грн., що на 22,6 млрд. грн. більше аналогічного періоду минулого року. 79,1 %, або 21,6 млрд. грн. приросту задекларували найбільші банківські установи, зокрема ТОВ “Укрпромбанк” – 4,4 млрд. грн., ВАТ “Райффайзен Банк Аваль” – 2,1 млрд. грн., ЗАТ КБ “ПриватБанк” – 2,1 млрд. грн., АКІБ “УкрСиббанк” – 2,0 млрд. грн.

У структурі нарахованого податку на прибуток найбільшу питому вагу мають банки другої та третьої груп. Найбільші обсяги податку на прибуток задекларували АКБ “Укрсоцбанк”, ВАТ “Ощадбанк”, ЗАТ “Сітібанк”, ЗАТ “Каліон Банк Україна”, АБ “Інг Банк Україна”. Найбільші надходження податку на прибуток забезпечили такі банки, як ВАТ “Укрексімбанк”, АКБ “Укрсоцбанк”, ВАТ “Ощадбанк”, ЗАТ “Сітібанк”, ЗАТ “Каліон Банк Україна”, АБ “Експрес банк”, АТ “Індексбанк”. По банківській системі 104 установи, або 56,5 % від загальної кількості зареєстрованих банків знизили обсяги сплати податку на прибуток. Рівень зменшення становить 881,9 млн. грн.

Середнє податкове навантаження з податку на прибуток (співвідношення нарахованої суми податку на прибуток до валового доходу без урахування міжфіліальних розрахунків) по банківській системі становить 1,17 %. Найбільше податкове навантаження припадає на групу великих та малих банків. Податкове навантаження з податку на прибуток менше 1 % мають 112 банківських установ, або 60,9 % від

загальної кількості банків, що на 102 установи більше, ніж за I півріччя 2008 року.

Таким чином, спостерігається різке зниження нарахованої суми податку на прибуток у 1,7 раза при тенденції до зростання протягом останніх років у середньому в 1,65 раза. Податкове навантаження з податку на прибуток більше 10 % мають 8 банків, у тому числі: ЗАТ “Сітібанк” – 16,75 %; ЗАТ “Каліон Банк Україна” – 16,36 %; МОТОР Банк – 12,24 %; ЗАТ “Хоум-Кредит Банк” – 11,66 %; АБ “Інг Банк Україна” – 11,28 %.

О.В. Крухмаль,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

ДЕПОЗИТНА СТРАТЕГІЯ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

За даними Асоціації українських банків, у першому півріччі 2009 р. відтік з депозитних рахунків досяг 61 млрд. грн. (у I кварталі 2009 р. – 47 млрд. грн.), тоді як у 2008 р. за цей період приплив коштів по системі становив 43,8 млрд. грн.

Неправильно вважати, що відтік коштів відбувається лише з установ, які визнано “проблемними”. Найбільше грошей забрано з Приват-Банку – 6,7 млрд. грн., УкрСиббанку – 3,4 млрд. грн., Райффайзен Банку Аваль – 2,3 млрд. грн. І лише небагатьом банкам вдалося зберегти депозитний портфель. Головна причина відтоку грошей – недовіра населення до фінансової системи в цілому.

Таким чином, в умовах економічної та банківської криз в Україні пріоритетним завданням будь-якого банку є повернення довіри клієнтів та суспільства з метою збільшення обсягів депозитів, які є одним з основних джерел банківських ресурсів.

Через фінансові проблеми ряду найбільших банків України та мораторію НБУ на дострокове розірвання депозитних договорів був знищений імідж банківської системи в цілому. Тому найефективнішим шляхом повернення довіри населення для кожного окремого банку є формування позитивної суспільної думки навколо своєї діяльності. За вирішення цього завдання в банках насамперед відповідають служби зі зв'язків з громадськістю та відділи маркетингу.

Першим кроком на шляху підтримки репутації банку є реклама. Слід зазначити, що до початку кризових явищ найбільш розповсюдженою в банківському секторі була реклама кредитних або депозитних програм, але в умовах сьогодення банкам необхідно сконцентрувати увагу на рекламі бранда взагалі. Причому при розробці реклами

необхідно акцентувати увагу на приналежності установи до міжнародної банківської групи або на участі держави у капіталі банку. Для клієнтів це є свідченням підтримки материнської компанії або держави, а також іноземного досвіду з надання фінансових послуг. Не менш ефективним є використання в рекламі посилань на досвід роботи банку на ринку, міжнародні рейтинги, присвоєні нагороди.

Якщо банк має достатній бюджет на рекламу, то після підтримки свого бренду він може розпочати рекламну акцію депозитного продукту або депозитних програм взагалі, дотримуючись при цьому певних правил. Зокрема, акцент на дуже високі відсоткові ставки може відштовхнути багатьох клієнтів через підозри стосовно стабільності банку. Також не варто використовувати такі слова, як “криза”, “антикризові програми”, що нагадують клієнту про економічну нестабільність.

Окрім безпосередньо реклами, банкам необхідно постійно демонструвати свою роботу. Це завдання реалізується за рахунок активної діяльності PR-служб банку: організації прес-конференцій, презентацій, “круглих столів”, постійного оновлення web-сайтів, а також співпраці зі ЗМІ (інформування населення про задовільні фінансові результати діяльності, отримані нагороди, акції тощо). Дієвим інструментом на шляху повернення довіри суспільства може стати благодійність, що насамперед є свідченням стабільного фінансового стану банку.

Усі вищеперераховані дії банку спрямовані на те, щоб клієнт звернув увагу на конкретний банк. Не менш важливим завданням є утримання клієнта, який вже прийшов до банку. З цією метою кожному користувачу фінансових послуг необхідно надати якісний рівень обслуговування висококваліфікованим персоналом, запропонувати широкий ряд депозитних та інших продуктів, комплексне обслуговування, програми лояльності. Необхідно докласти чимало зусиль, щоб всі слова на папері та в рекламі були підтвержені роботою банку.

Слід відмітити, що довіра до банківської системи була втрачена за кілька днів, процес же її повернення набагато довший і потребує дій не лише з боку комерційних банків, але й з боку уряду та НБУ, які повинні бути спрямовані на формування стабільного економічного клімату в країні.

ПРОБЛЕМИ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

В умовах побудови демократичної, соціально орієнтованої економіки функціонування бюджетної системи повинно здійснюватися на засадах децентралізації, яка є однією з фундаментальних умов забезпечення незалежності та життєздатності органів місцевої влади. Ефективна діяльність місцевого самоврядування неможлива без відповідного фінансового підґрунтя, коли кожен рівень місцевої влади має у своєму розпорядженні достатній обсяг фінансових ресурсів. При цьому важливим аспектом є не тільки загальна сума доходів бюджету, а й обсяг власних доходів місцевого бюджету. Тому в більшості розвинутих країн світу основою фінансової незалежності місцевої влади є саме місцеві податки та збори, перелік яких досить широкий.

За останні роки в Україні намітилася позитивна тенденція збільшення абсолютних обсягів надходжень від місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів, однак їх питома вага залишається вкрай низькою і становить лише 2-3 % від сукупних доходів. На сьогоднішній день формування дохідної частини бюджетів місцевого самоврядування відбувається переважно за рахунок загальнодержавних податків та міжбюджетних трансфертів, у той час як частка місцевих податків і зборів у місцевих бюджетах Франції становить 40 %, Німеччини – 55 %, Італії – близько 70 %.

На нашу думку, серед основних недоліків місцевого оподаткування в Україні в сучасних умовах необхідно виділити:

- відсутність ефективного законодавчого регулювання та суперечливість існуючого правового поля;
- низька фіскальна роль місцевих податків і зборів;
- обмеженість прав органів місцевого самоврядування щодо податкового регулювання;
- надмірні витрати на адміністрування місцевих податків;
- відсутність залежності між податковими зусиллями населення і наданими суспільними послугами на місцевому рівні.

Основним напрямком вирішення зазначених проблем є реформування існуючої системи справляння місцевих податків у напрямку розширення бази оподаткування, запровадження нових податків та скасування зборів, витрати на адміністрування яких значно перевищують обсяги надходжень.

Оптимізація системи місцевого оподаткування неможлива без запровадження податку на нерухомість. Основні позитивні зміни від

стягнення даного податку пов'язані з тим, що надходження від податку на нерухоме майно є фінансово стабільні, а до його бази оподаткування належать об'єкти нерухомості, які неможливо перемістити за межі певної юрисдикції. Однак при запровадженні даного податку в Україні необхідно приділити значну увагу розробці механізму зв'язку вартості нерухомого майна та доходів населення.

Важливою складовою удосконалення системи місцевого оподаткування є відмова від неефективних податків і зборів, які не мають ні фіскального, ні регулюючого значення. До них слід віднести такі: збір за участь у перегонах на іподромі, збір за виграш у перегонах на іподромі, збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі, збір за видачу ордера за квартиру, збір з власників собак.

З погляду адаптації зарубіжного досвіду місцевого оподаткування доцільно запровадити цільові місцеві збори за послуги, що надаються комунальними службами, а саме: за прибирання та освітлення вулиць, вивіз сміття, утилізацію відходів, упорядкування парків.

Реформування системи місцевих податків і зборів, зростання їхньої фіскальної ролі сприятиме підвищенню ефективності регіональної фінансової політики, стимулюватиме соціально-економічний розвиток регіонів і держави в цілому.

Т.В. Медвідь, аспірантка

ДВНЗ "Українська академія банківської справи НБУ"

МОНЕТАРНІ ІМПУЛЬСИ У МОДЕЛІ ФІНАНСОВИХ, ТОВАРНИХ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ

Сьогодні сформувалося декілька теоретичних підходів до розуміння передавального механізму монетарної політики, його функцій та структури. Проте всі вони не розкривають природу каналів передачі грошових імпульсів у повному обсязі. Визначимо сутність явища передачі монетарних імпульсів за допомогою моделі кругообігу фінансових, товарних та інформаційних потоків в економіці.

За основу для її побудови взято моделі Сакса та Савлука. У структурі потоків виділено три групи. Потоки першої групи утворюють первинне коло кругообігу. Кожен із них має товарну частину та власне вартісне її вираження. Вторинне коло складається, відповідно, із потоків другого типу. Характерною їх особливістю є потрійний рух вартості (окрім чисто фінансового потоку 4, який характеризує чисті податки). Існування третього типу потоків обумовлено наявністю інформації як важливого додаткового ресурсу економічного середовища. Вони (інформаційні потоки) опосередковують перші два кола, пов'язуючи усіх

суб'єктів економіки між собою, і утворюють третинне – інформаційне коло економіки.

Оскільки носіями взаємодій економічних агентів є саме потоки різної природи, то і вплив суб'єктів один на одного відбувається через зміну характеру їх руху. Таким чином, передача імпульсів перетворень та переходу економічного середовища до нового стану відбувається саме через регулювання різних характеристик потоків, що сполучають суб'єктів господарювання. Із цієї точки зору грошово-кредитна політика розглядає можливості впливу через потоки вторинного кола на первинне.

Розглянемо дію 3 класичних для закритої економіки каналів трансмісійного механізму через призму даної моделі.

Канал процентної ставки. Після зміни номінальної ставки першими реагують ринки короткострокових фінансових інструментів, а потім зміни відображуються в депозитній та кредитній політиці банків (довгострокових процентних ставках). Зміни вартості капіталу для фірм впливають на характеристики потоку, який відображує кредитні зобов'язання, а потім передає їх потоку, що відповідає за інвестиційну складову ВВП.

Канал заміщення (добробуту) можна охарактеризувати через зміну величини потоку, який впливає на сукупний дохід домогосподарств. Його зменшення означатиме “збідніння” агентів, виражене у недоотриманні процентного доходу, та внаслідок цього зміни у сукупному споживанні.

Функціонування кредитного каналу пояснюється змінами характеристик потоку, сформованого заощадженнями, як результату підвищення процентної ставки. Вони впливають на пропозицію тимчасово вільних коштів, тобто на величину потоку, який формується рухом позичкового капіталу.

Ще одним шляхом передачі монетарних імпульсів, який виділяє більшість вчених, є канал очікувань. Його дію можна пояснити, розглянувши третинне (інформаційне) коло потоків. Монетарна влада із фінансовим сектором розташовані у сфері сильної взаємодії. Тому інформація про зміни у грошовій політиці швидко сприймається контрагентами. Відповідно, короткострокові процентні ставки далі впливають на довгострокові і т.д. Але у витоків даного процесу знаходиться не грошовий, а інформаційний потік. Отже, монетарні імпульси можуть мати як грошову, так і інформаційну природу.

Отже, передача монетарних імпульсів від грошово-кредитної влади до реального сектора відбувається за рахунок існування фінансових, товарних та інформаційних потоків, які їх сполучають, та є носіями потенціалу грошово-кредитних змін.

*Л.Я. Слобода, канд. екон. наук, Львівський інститут
банківської справи Університету банківської справи НБУ*

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНЦЕНТРАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ НА ОСНОВІ ПРОЦЕСІВ РЕОРГАНІЗАЦІЇ

Сучасний стан економіки характеризується глобальною фінансовою кризою. Основними факторами, що спричинили її розгортання, на думку міжнародних експертів, є недостатньо жорстке регулювання фінансового сектора та банківської діяльності зокрема. Отже, заходи, спрямовані на подолання кризових явищ у банківському секторі, мінімізацію фінансових ризиків, підвищення стабільності роботи банків, відновлення їх кредитного потенціалу та повернення їм репутації надійних фінансових інституцій повинні знаходитись у площині посилення регуляторних вимог і контролю за банківською діяльністю.

Особливої уваги з боку Національного банку України як основного органу регулювання банківської діяльності в нашій державі потребує проблема концентрації банківського капіталу. Внаслідок поширення у світовій практиці нових форм створення міжбанківських об'єднань та необхідності капіталізації вітчизняних банків за умов нестабільності значної актуальності сьогодні набувають питання підвищення рівня концентрації банківського капіталу на основі процесів реорганізації. Тенденції та причини цих процесів є об'єктом зацікавлення не тільки власників банківського бізнесу, політиків, фахівців Національного банку України, але й провідних науковців та відомих фінансових аналітиків. Необхідність порятунку банків від наслідків фінансової кризи, посилення конкуренції на фінансовому ринку у боротьбі за увагу та кошти клієнтів, дотримання банками мінімальної величини статутного та регулятивного капіталу, перехід на більш зручні моделі оподаткування банківського бізнесу та пошук акціонерами оптимальних форм його здійснення активізують процеси реорганізації банків в Україні.

Відповідно до чинного законодавства України основними формами реорганізації банків, які полягають у добровільному (за рішенням власників банку) або примусовому (за рішенням НБУ), є злиття, приєднання, поділ, виділення та перетворення. Кожна із цих форм консолідації банківського капіталу має свої особливості та механізми реалізації, котрі стратегічно залежать від регуляторної політики Національного банку України, цілей акціонерів банків та інтересів зацікавлених у реорганізації сторін. У процесі ефективної реорганізації банків спостерігається синергетичний ефект, що полягає у підвищенні ринкової вартості новоствореного банку, а отже, і збільшенні його ри-

нкової капіталізації. Позитиви полягають також у зниженні банківських витрат, веденні єдиної системи обліку, диверсифікації фінансових ризиків, оптимізації організаційної структури, підвищенні якості та ефективності управління, консолідації ресурсної політики. Ризики ж пов'язані зі значними фінансовими витратами на здійснення реорганізації, впливом асиметрії інформації щодо об'єктів угоди, відсутністю прогнозних розрахунків ефективності діяльності новоствореного банку, розходженнями у корпоративних культурах банків. Зважаючи на позитиви та ризики, що супроводжують реорганізацію банків з позиції регулятора, значна увага має приділятися не тільки підвищенню рівня концентрації українського банківського капіталу, але й його структурі та якості. Саме якість банківського капіталу, відповідно до рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду та регулювання, забезпечує реалізацію його захисної функції з позиції захисту від ризиків активних операцій (кредитних, ринкових, операційних). А важливість ролі Національного банку України у підвищенні рівня концентрації банківського капіталу на основі процесів реорганізації банків полягає у чіткому нормативному регламентуванні угод злиття та поглинання і посиленні контролю за їх здійсненням, удосконаленні процедур санації проблемних банків, впровадженні нових нормативних положень Базельської угоди стосовно оптимізації структури банківського капіталу, здійсненні регуляторного впливу на банки з низькою якістю структури капіталу, відстеженні стратегій діяльності банків з іноземним капіталом на фінансовому ринку України.

*С.А. Циганов, д-р екон. наук, проф., Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка;
Н.В. Циганова, канд. екон. наук, доц., Київський національний
економічний університет імені Вадима Гетьмана*

СТАБІЛІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ЯК ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР ПОДОЛАННЯ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

Розгортання фінансово-економічної кризи в Україні різко змінило структуру грошово-кредитних відносин, породило глибокі протиріччя в їх розвитку і водночас дисбаланс між кредитною і виробничою сферами економіки. Разом з тим від ступеня збалансованості різноманітних частин грошово-кредитної системи, ситуації на фінансовому ринку, спроможності фінансово-банківської системи забезпечити потреби економіки в кредитних ресурсах прямо залежать перспективи подолання кризи та подальшого економічного зростання. Якщо розглядати

агрегований вплив грошово-кредитної політики, яка проводиться, на стабілізацію економіки в цілому і забезпечення її структурних змін, стає очевидним, що домінують тенденції, які визначають перспективу подальшого поглиблення структурних диспропорцій.

Основний зміст політики фінансової стабілізації фактично зводиться лише до мінімізації рівня інфляції. Проте поняття “фінансова стабілізація” пов’язане з більшою кількістю показників і має значно складнішу структуру. До основних показників фінансової стабілізації, крім рівня інфляції, можна віднести загальний стан фінансово-банківської системи, збалансованість бюджету, розмір державної заборгованості, стабільність національної валюти, розмір та структуру грошової маси, стан платежів та взаєморозрахунків, ефективність податкової системи тощо. Тому ми не можемо говорити про досягнення фінансової стабілізації лише на основі того, що зменшився рівень інфляції в умовах погіршення інших показників фінансової стабілізації.

Досягнення фінансової стабілізації в Україні фактично відірвані від реальної економіки. Проте досвід зарубіжних країн свідчить, що фінансова стабілізація без економічного зростання не може бути ефективною і довгостроковою, часто після цього ситуація знову погіршується, і тоді економічне зростання розпочинається в значно гірших умовах. При цьому може виникати замкнуте коло, коли подальше проведення жорсткої фінансової політики не дає можливості для економічного зростання, а її послаблення знову може викликати значні інфляційні процеси.

Комерційні банки, зіткнувшись з великими труднощами і реальною перспективою припинення своєї діяльності, проводять широкий комплекс конкретних практичних заходів щодо стабілізації роботи. Вони вимушені здійснювати всебічну реструктуризацію своїх пасивів і активів, звільняються від неефективних і збиткових операцій, обмежують позаопераційні витрати, удосконалюють управління всіма видами ризиків і ліквідністю, посилюють увагу до підвищення професійного рівня керівників і всіх спеціалістів. Ці заходи дають певні результати. Але вони не зможуть змінити загальної тенденції безперервного ускладнення і різкого погіршення умов функціонування усієї банківської системи України. Останнім часом стала проявлятися тенденція до загального погіршення фінансового стану банків, пов’язана із загостренням кризи неплатежів, зміною кон’юнктури на кредитно-грошовому ринку і політикою (в основному кредитною) самих банків. За оцінками різних експертів, зокрема й НБУ, значна частина банків знаходиться на межі банкрутства.

Складність розв'язання цих протиріч у тому, що існує необхідність не тільки послідовного коригування політики, що проводиться НБУ, по кожному з названих аспектів і вироблення програмного підходу до реалізації намічених змін, але й відповідного інституціонального забезпечення, і передусім – з боку банківських інститутів. Вихід із суперечливої ситуації, коли стримування інфляції посилює дестабілізацію банківського сектора, бачиться в здійсненні Національним банком України грошово-кредитної політики, збалансованої за основними напрямками, і прийняття на себе відповідальності не тільки за зміцнення національної валюти, але й створення умов для стабілізації банківської діяльності.

*М.Ю. Шевцова, канд. екон. наук,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

АУТСОРСИНГ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ У МЕЖАХ РОЗПОДІЛУ РЕСУРСІВ

Загальна схема розподілу коштів в економіці передбачає три сфери: виробництво, обіг, споживання. Грошовий обіг є найважливішим об'єктом регулювання в економіці, що здійснюється на макрорівні, забезпечує стабільність функціонування грошово-кредитної та валютної систем. Регулювання грошового обігу впливає на умови накопичення, ціни, соціальні та виробничі відносини.

Розподіл на мікрорівні стосується насамперед операційних процесів, що складаються із основних і допоміжних (обслуговуючих) операцій фінансових інститутів. Організаційна структура фінансово-кредитних установ передбачає наявність підрозділів, що виконують основні класичні види діяльності. Для банків – це підрозділи кредитування, розрахунково-касового обслуговування. Для страхових компаній – підрозділи, що виконують обслуговування клієнтів зі страхування. Але їх успішна робота неможлива без діяльності служб аналізу, планування, обліку, маркетингу та ін., що визначає характер розподілу ресурсів між операціями, видами діяльності. Кожен з підрозділів (основних і обслуговуючих) виконує роботи чи надає фінансові послуги на основі ресурсів, які розподіляє система менеджменту, і в результаті одержують можливість їх реалізації.

У сфері розподілу не створюються матеріальні цінності, а реалізуються конкретні форми діяльності, що належать до послуг. Отже, сфера розподілу – це виробник послуг досить специфічного товару.

Основні прояви специфічності спостерігаються у нематеріально створеній продукції.

Вплив характеру розподілу на результат діяльності окремих фінансових інститутів виявляється як за рахунок макроекономічних факторів, так і внутрішніх факторів діяльності. Розподіл ресурсів і послуг як форма здійснення діяльності – два взаємопов'язані процеси, удосконалення яких є одним із напрямків оптимізації управлінських процесів фінансового сектора економіки. При цьому необхідно урізноманітнювати форми участі і методи їх проведення.

Сучасним методом організації розподілу ресурсів та витрат у діяльності банків України є метод делегування деяких функцій зовнішнім установам, фірмам (*outsourcing*). Перехід від звичайних адміністративних методів управління до методів (технології) делегування повноважень і відповідальності дозволяє активізувати внутрішню вертикаль управління, налагодити горизонтальні зв'язки і колегіальну співпрацю. Фінансова установа, що делегує свої функції (аутсорсер), має можливість використовувати нові технології та кваліфікацію спеціалістів, додаткові ресурси спеціалізованої аутсорсингової компанії (провайдер послуг), іншого підприємства. Водночас сам фінансовий інститут може виконувати роль провайдера послуг, виконуючи для іншого ряд функцій, виконання яких характеризується більшою економічністю за ресурсним аспектом або вищою якістю послуг, або продуктів. При цьому відносини сторін за контрактом про аутсорсинг схожі з відносинами по стратегічному партнерству, а не по підрядних операціях. Вирішальне рішення має та обставина, що передана професійній фірмі (аутсорсеру), діяльність якої буде виконуватися поза підприємством-замовником.

Отже, аутсорсинг – купівля операцій, які могли б здійснюватися установами самостійно, у сторонніх постачальників. В умовах фінансової кризи банкам необхідно переглянути перелік операцій, особливо обслуговуючих, щодо передання їх виконання іншим спеціалізованим підприємствам. Це призведе до економії за рахунок постійних витрат, операційних витрат, підвищення прибутковості, забезпечить підтримку поточної ліквідності тощо.

*О.Й. Шевцова, д-р екон. наук,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

СКЛАДОВІ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ СТРУКТУРНИХ ПІДРОЗДІЛІВ БАНКІВСЬКОЇ МЕРЕЖІ

Сучасний етап існування вітчизняної банківської системи потребує від кожної банківської установи перегляду критеріїв оцінки діяльності окремих структурних підрозділів мережі банку. Насамперед це стосується загального аналізу організаційної структури банку, а також аналізу систем планування й контролю, виявлення й усунення недоліків їх проведення та оцінки результативності.

Організаційна структура банку є важливою складовою успішного функціонування банківської установи на ринку. Банк повинен працювати як єдиний механізм, при цьому його підрозділи мають не заважати, а допомагати й доповнювати один одного. Необхідність жорсткої економії вимагає періодичного проведення “інвентаризації” функціональних підрозділів банку. Метою подібного аналізу є визначення таких підрозділів: у функціях яких банк більше не має потреби; тих, що здійснюють дублюючі функції; що виконують схожі функції (претенденти на злиття); що не реалізують своїх обов’язків у зв’язку з надзвичайною завантаженістю або у зв’язку з виконанням функцій інших учасників.

Аналіз проводиться окремо щодо доходів підрозділів, які є основними з їх отримання, та тих, які підтримують напрямки і господарські служби банку. Спочатку необхідно усвідомити існуючі на практиці цілі, завдання підрозділів, функціональні обов’язки кожного з фахівців і час, що витрачається ними для виконання операцій. Для цього можливо використовувати різні методи, а саме: анкетування, опитування, хронометраж робіт та ін. Після цього фактичні результати порівнюють із цілями й завданнями банку в цілому й запланованими напрямками роботи кожного з підрозділів. Відбувається корегування напрямів діяльності, визначаються ті підрозділи, в яких будуть здійснені організаційні зміни. У результаті визначається кількість функціональних підрозділів банку, кількість співробітників і середньої керівної ланки для кожного, структура управління.

При аналізі систем планування й контролю необхідно приділити увагу таким питанням: визначення рівня поінформованості керівників середньої ланки банку й співробітників підрозділів про завдання, цілі, плани банку в цілому й безпосередньо кожного структурного підрозділу, а також про результати своєї роботи; визначення того, як безпосередньо здійснюється процес контролю в банку, за допомогою яких процедур, на які підрозділи вони поширюються; чи існує внутрішній контроль у під-

розділах; хто відповідає за зовнішній і внутрішній контроль над діяльністю підрозділів; які з підрозділів більше потребують контролюючих функцій у зв'язку з ризикованістю їх операцій, а які менше.

Для своєчасного виявлення недоліків у роботі відділень банку й зниження рівня помилок при здійсненні банківських операцій пропонуємо використовувати такі процедури контролю: закріпити за певним фахівцем у кожному відділі функції контролю над правильністю здійснення операцій виконавцем; активно використовувати систему візування фінансових документів, при цьому фахівець-контролер несе таку ж відповідальність за правильність здійснення операції, як і виконавець; регулярно здійснювати вибіркву перевірку діяльності філій через внутрішній аудит банку.

Оцінка діяльності підрозділів тільки за критерієм прибутковості є односторонньою. На наш погляд, можна оцінити, наскільки добре працювало відділення, тільки вибравши ряд показників і оцінивши кожний з них за його важливістю для банку в цілому. При цьому вибір показників і їх оцінка значущості відбуваються з урахуванням конкретних цілей банку і існуючих пріоритетних напрямків діяльності. Можна як кінцевий критерій діяльності підрозділів використовувати агрегований показник.

Ю.О. Шевцов, Дніпропетровський національний університет

БАНКІВСЬКА КОНКУРЕНЦІЯ ЯК ФОРМА ПРОЯВУ РИНКОВИХ ВІДНОСИН НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

У рамках виявлення методологічних основ трансформації виробничих відносин в Україні щодо конкуренції як форми виробничих відносин у ринкових умовах необхідно визначити пріоритетність різних напрямків удосконалення механізму регулювання всіх складових державної економічної політики, особливо інвестиційної, грошово-кредитної та фіскальної. Особливо це стосується фінансового сектора економіки, трансформаційно-реконструктивні процеси якого мають відбуватися випереджаючими темпами стосовно аналогічних процесів реальної економіки.

У загальному розумінні конкуренцію можна визначити як суперництво ринкових суб'єктів, зацікавлених у досягненні однієї і тієї ж мети, тому необхідно постійно підтримувати створений банком образ універсального банку з широким спектром різноманітних послуг населенню і індивідуальним підходом до клієнта.

У сучасному світі відбувається значний розвиток та ускладнення форм конкуренції між фінансовими посередниками через зростання

їхньої кількості, розширення спектра послуг, стрімкого розвитку технологій, завдяки чому конкуренція переростає з цінової в нецінову.

Характер конкуренції в будь-якій сфері діяльності визначається множиною факторів, які формують “сили конкуренції”. Існує класична “концепція п’яти сил конкуренції”, розроблена М. Портером. У ній визначаються 5 рушійних сил, а саме: суперництво між наявними конкурентами; вплив конкурентів та їх здатність торгуватися; вплив постачальників та їх здатність торгуватися; загроза появи нових конкурентів; загроза з боку товарів-субститутів.

Потенційними конкурентами банків є достатньо широке коло економічних суб’єктів, які надають однотипні послуги клієнтам. Для того, щоб зберегти своє становище, банківські установи мають постійно впроваджувати інноваційні методи конкурентної боротьби. Найбільш загрозливою сьогодні як на міжнародному, так і національному ринках виявляється конкуренція з небанківськими фінансово-кредитними установами, які останнім часом набувають все більшого розвитку.

Визначення переліку основних учасників та посередників ринків-сегментів фінансового та реального секторів економіки має бути одним із вирішальних факторів та етапів аналітичної, діагностичної та прогнозованої функції. Наявність ризиків різних видів діяльності, необхідність їх розмежування та розподілу мають враховуватися у формах та методах регулювання діяльності взаємодії різних секторів економіки. Це має бути основою формування стратегій розвитку банків і банківської системи.

Значення кожної з п’яти сил змінюється залежно від окремої галузі, ринку, його сегмента і визначає у кінцевому підсумку загальну галузеву прибутковість. Єдиною умовою практичного застосування цієї концепції є наявність конкурентного ринку, відносини на якому формуються під впливом об’єктивних ринкових чинників. Це є підставою для того, щоб взяти цей підхід за методологічну основу оцінки банківської конкуренції. Кількісні значення окремих складових оцінки постійно змінюються. Характерними кількісними ознаками, майже індикативними, мають проявлятися перехідні етапи між стадіями життєвого циклу розвитку ринку в цілому та його окремих сегментів.

КІЛЬКІСНА ОЦІНКА ЯКОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В БАНКУ

У сьогоденних умовах функціонування ринкової економіки України пріоритетним напрямом у стратегічному фінансовому менеджменті в банку є управління ризиками. Проте, як показують практичні дослідження, більшість банків не має адекватного своїм потребам організаційно-інформаційного забезпечення ризик-менеджменту, а отже, не досить ефективно використовує можливості системи управління ризиками.

У публікаціях практиків та теоретиків не висвітлюються практичні аспекти проведення оцінки якості забезпечення системи управління ризиками в банку. Не досліджується питання щодо формування програм перевірки підрозділу ризик-менеджменту аудитом. Цей факт не відповідає одному з принципів Базеля II, відповідно до якого служба внутрішнього аудиту повинна проводити незалежні перевірки та оцінки адекватності ризик-менеджменту.

На нашу думку, оцінка якості забезпечення ризик-менеджменту може здійснюватися за комплексом критеріїв. Критерії систематизовані в 4 групи, що характеризують:

- 1) рівень розробки бази документів з ризик-менеджменту;
- 2) якість організації роботи підрозділів та працівників банку;
- 3) рівень організації етапів управління ризиками;
- 4) рівень застосування систем заходів щодо забезпечення безперервності банківської діяльності.

Для кількісної оцінки якості забезпечення системи ризик-менеджменту може бути обраний бально-ваговий метод. Вважаємо за доцільне здійснення ранжування категорій ризиків за рівнем значущості при визначенні інтегральної оцінки за допомогою методу експертних оцінок. Безперечним є і той факт, що в загальній оцінці якості різний вплив мають виокремлені групи критеріїв. Однаковий вплив здійснюють у сукупності перші дві групи, що характеризують рівень організації діяльності підрозділів у сфері управління ризиками (0,5), та останні дві, що характеризують рівень організації системи ризик-менеджменту в цілому (0,5). При цьому більший вплив здійснюють критерії, що характеризують рівень розробки та дотримання бази документів з управління ризиками (0,3), що становлять фундаментальну основу в організації системи ризик-менеджменту. Не викликає сумніву той факт, що ефективність діяльності підрозділу з ризик-менеджменту

нерозривно пов'язана з рівнем організації системи ризик-менеджменту в цілому в банку. Це дозволяє визначити вагу третьої групи критеріїв на рівні (0,3).

Слід відмітити, що оцінка якісних критеріїв може здійснюватись за допомогою трьох балів, а саме: (+1), 0, (-1). Так, значення критерію на рівні (-1) зменшує якість забезпечення ризик-менеджменту і потребує підвищеної уваги керівництва банку. Значення критерію на рівні (+1) підвищує якість, значення 0 свідчить про недостатній рівень виконання відповідного критерію.

Підбиваючи підсумок, варто відзначити, що оцінка за вищенаведеною методикою є динамічною, тобто на початковому етапі оцінювання працівники служби внутрішнього аудиту лише за переліком розроблених критеріїв можуть зробити висновки про важливість деяких критеріїв, яким не приділялась увага раніше. Наступний етап передбачає вже здійснення кількісної оцінки якісних критеріїв за простою трибальною шкалою. З кожною наступною перевіркою перелік критеріїв може доповнюватися новими. Більш деталізованою буде ставати оцінка за кожним із них, ускладнюється для підвищення ефективності аналізу шкала оцінки (можливий перехід до п'яти-, десятибальної шкали), що дозволить значною мірою враховувати особливості кожного з критеріїв. Отже, регулярна динамічна оцінка якості функціонування системи управління ризиками дозволить на періодичній основі виявляти недоліки, розробляти рекомендації та пропозиції щодо подальшого їх усунення і з кожною новою перевіркою контролювати рівень усунення недоліків.

*О.Є. Верней, аспірант Університету банківської справи
Національного банку України, м. Київ*

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ

В умовах розвитку ринкових відносин, виходу вітчизняної економіки з кризи та задля забезпечення стабільності економічного зростання важливого значення набуває інвестиційна діяльність економічних суб'єктів. Остання є одним із найголовніших показників рівня розвитку економіки. Проте світовий досвід свідчить про те, що лише за рахунок власного капіталу повноцінний розвиток не є можливим. Так, за даними Держкомстату України його частка як джерела фінансування інвестиційної діяльності підприємств зменшується, а частка банківських кредитів постійно зростає. Тому необхідно використовувати залучений капітал, адже в усьому світі саме банківські установи є активними інвесторами економіки і відіграють надзвичайно важливу

роль в інвестиційних процесах та в забезпеченні неперервності розширеного відтворення.

Розглянемо детальніше структуру та динаміку кредитних вкладень в економіку України (табл. 1). Як свідчать дані табл. 1, за останні десять років відбулося зростання обсягів та питомої ваги у сукупному портфелі банків кредитів, спрямованих в інвестиційну діяльність реального сектора економіки. Протягом тривалого часу частка цих кредитів не перевищувала 10 % від загального обсягу наданих кредитів. І хоча, починаючи з 2005 року, ситуація дещо покращилася, порівняно із зарубіжними країнами їхня частка залишається незначною. В економічно розвинутих країнах аналогічний показник становить 25-60 %.

Аналізуючи строкову структуру банківського кредитування інвестиційної діяльності, можна зауважити, що впродовж 2000-2008 років перевага надавалася довгостроковим інвестиційним кредитам, в той час як частка короткострокових – була незначною. Як видно з табл. 1, найбільше значення частки довгострокових інвестиційних кредитів спостерігалось у 2005-2007 роках. Досить цікавою є й валютна структура даних кредитів. Останнім часом переважають кредити в іноземній валюті, їх частка почала стрімко зростати, починаючи з 2004 р., і на квітень місяць 2009 р. становила майже 64 %. У той же час спостерігаємо протилежну тенденцію щодо кредитів у національній валюті. Однак за останні роки, в період світової фінансової кризи, відбувається збільшення питомої ваги інвестиційних кредитів, наданих у національній валюті, та скорочення частки кредитів в іноземній валюті, тому що в результаті стрімкого знецінення гривні позичальники не в змозі їх обслуговувати.

Таблиця 1

**Структура банківських кредитів,
спрямованих в інвестиційну діяльність, млн. грн.**

Період	Загальні обсяги кредитів		Обсяги кредитів в інвестиційну діяльність		Короткострокові кредити в інвестиційну діяльність		Довгострокові кредити в інвестиційну діяльність		Кредити в інвестиційну діяльність у національній валюті		Кредити в інвестиційну діяльність в іноземній валюті	
	Обсяги	%	Обсяги	%	Обсяги	%	Обсяги	%	Обсяги	%	Обсяги	%
2000	19 574	100	1 108	5,7	220	19,9	888	80,1	581	52,4	527	47,6
2001	28 373	100	1 349	4,8	253	18,8	1 096	81,2	738	54,7	612	45,4
2002	420 35	100	2 361	5,6	366	15,5	1 995	84,5	1 261	53,4	1 100	46,6
2003	67 835	100	4 381	6,5	408	9,3	3 973	90,7	2 231	50,9	2 151	49,1
2004	88 579	100	8 173	9,2	709	8,7	7 409	90,7	3 585	43,9	4 587	56,1
2005	143 418	100	22 384	15,6	1 446	6,5	20 938	93,5	7 937	35,5	14 447	64,5

2006	245 226	100	49 975	20,4	2 565	5,1	47 410	94,9	13 111	26,2	36 863	73,8
2007	426 863	100	94 690	22,2	4 647	4,9	90 043	95,1	27 060	28,6	67 630	71,4
2008	443 665	100	84 525	19,1	6 872	8,1	77 653	91,9	28 242	33,4	56 282	66,6
2009, квітень	437 564	100	84 818	19,4	7 505	8,8	77 315	91,2	30 610	36,1	54 209	63,9

Джерело: складено за даними www.bank.gov.ua.

Отже, вищевикладене дозволяє зробити висновок про зростання ролі банківських кредитів у фінансуванні інвестиційної діяльності реального сектора економіки, активізація якої повинна сприяти розвитку підприємництва та нових інноваційних технологій.

**М.А. Долгалева, канд. экон. наук,
ПАО КБ “ПриватБанк”, г. Днепропетровск**

ТРАНСАКЦИОННЫЙ БАНКИНГ В УКРАИНСКОЙ БАНКОВСКОЙ ПРАКТИКЕ

Украинская банковская система интегрирована в современный рынок банковских услуг, который претерпевает значительные и постоянные изменения. Банки усложняют базовые услуги, предоставляя клиентам более совершенные финансовые решения, которые отвечают современным требованиям. Но формирование и генерация более сложных продуктов влекут за собой и необходимость структурных изменений банковских систем. Одним из таких изменений является появление в международной банковской практике трансакционного банкинга – совокупности банковских единиц, предоставляющих услуги по управлению наличными и безналичными расчетами, торговому финансированию, обслуживанию ценных бумаг и банкнотных сделок корпоративным клиентам, а также финансовым институтам по всему миру.

Как отмечают аналитики, несмотря на глобальный финансовый кризис, индустрия платежей оказывается самой надежной сферой получения доходов для банков. По данным Boston Consulting Group, доходы мировой индустрии платежей в 2008 году составили 805 млрд. долл. по сравнению с 654 млрд. долл., полученными в 2006 году. Однако, несмотря на значительную перспективу дальнейшего роста, индустрия платежей вступает в период беспрецедентных изменений: ожидается снижение среднего уровня доходности одной трансакции, появление на рынке новых игроков, увеличение затрат из-за необходимости соответствия требованиям регулирования платежных услуг.

Трансакционный банкинг непосредственно связан с сопровождением платежного и налично-денежного оборота банка. Известно, что трансакционные и сопутствующие им услуги приносят банкам около 10 % всей прибыли. При этом банки обрабатывают 70 % всего платежного безналичного потока. Трансакционный банкинг является достаточно технологоемким, так как он в значительной мере зависит от интенсивности использования телекоммуникационных каналов. Соответственно, с развитием Интернета как телекоммуникационного канала и увеличивающейся глобализацией трансакционный банкинг приобретает популярность.

В результате исследования были выделены следующие направления развития рынка трансакционного банкинга:

1. Концентрация банковских отношений. Клиенты сокращают количество используемых банков, предпочитая держать счет в глобальном институте, который может предоставить полный спектр услуг.
2. Глобализация заставляет клиентов искать партнеров и рынки сбыта во всем мире.
3. Менеджмент производственных процессов усложняется, клиенты объединяют свои логистические и финансовые операции, а банк помогает им, предоставляя соответствующие услуги.
4. Использование компаний-партнеров в аутсорсинге простейших платежных операций.

На Украине на данный момент можем констатировать отсутствие трансакционного банкинга как комплексной услуги свои клиентам. Отдельные, в большей части крупнейшие украинские банки имеют возможность пользоваться некоторыми услугами, которые в рамках трансакционного банкинга им предлагают их корреспонденты из числа глобальных банков. И данный опыт имеет лишь узкую направленность – это один из методов получения оперативной информации украинскими банками по тем или иным платежным операциям. Очевидно, что трансакционный банкинг как вид комплексного решения платежных задач клиентов появится в украинской банковской практике в будущем.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕЙ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА С УЧЕТОМ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ОЦЕНКИ

Процесс проведения оценки стоимости бизнеса очень длительный и скрупулезный. Его реализует профессиональный оценщик, который соблюдает определенные принципы и правила.

Первым и весьма значительным этапом в процессе оценки является установление цели проведения процедуры. Цель зависит от субъекта оценки, а также от его потребности во владении данной информацией.

Проведенный анализ разработанных классификаций целей оценки стоимости бизнеса в зависимости от различных субъектов дает возможность представить более полную картину ситуации (табл. 1).

Таблица 1

Классификация основных целей оценки бизнеса применительно к различным субъектам*

Субъект оценки	Цель оценки
Собственник	Принятие обоснованных управленческих решений
	Установление путей распоряжения собственностью
	Составление объединительных и разъединительных балансов при реструктуризации
	Определение размера выручки при упорядоченной ликвидации предприятия
	Разработка бизнес-плана развития бизнеса
	Оценка уровня эффективности менеджмента
	Потребность в привлечении вложений с целью осуществления бизнес-проектов для увеличения стоимости бизнеса
	Оценка отдельных элементов бизнеса: основные фонды, нематериальные активы, фирменный знак, гудвилл

Продовж. табл. 1

Субъект оценки	Цель оценки
Собственник	Утверждение рейтинговых позиций бизнеса и установление положительной деловой репутации, повышение мотивации сотрудников
	Взаимодействие с органами местного самоуправления для экономического оздоровления региона (для стратегических объектов)
Инвесторы	Выбор наилучшего варианта при осуществлении инвестиций
	Определение рыночной цены покупки бизнеса с целью включения его в инвестиционный проект
	Проверка экономической целесообразности осуществления инвестиций

Кредитные учреждения	Проверка кредитоспособности заемщика
	Определение размера ссуды, выдаваемой под залог
	Определение стоимости залога при кредитовании
Страховые компании	Установление страховщиком величины страхового взноса
	Определение суммы страховых выплат при наступлении страхового случая
Фондовые биржи	Расчет конъюнктурных показателей
	Проверка обоснованности котировок ценных бумаг
Государственные органы	Подготовка предприятия к процедуре приватизации
	Определение налогооблагаемой базы для исчисления различных видов налогов
	Определение объема выручки в результате принудительной ликвидации бизнеса посредством процедуры банкротства
	Реорганизация или ликвидация предприятия, проводимые по постановлению арбитражного суда, в случае объявления его банкротом
	Выкуп бизнеса в государственную собственность
	Определение инвестиционной привлекательности отдельных рыночных сегментов, отраслей и регионов

*Разработано автором на основе исследований В.А. Шевчука, С. Розенблатта.

Л.Ю. Сисоєва, аспірантка

ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

ДОСЛІДЖЕННЯ МОДЕЛІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

У науковій літературі виділяють дві моделі функціонування фінансового ринку – банкоцентричну (романо-німецька, континентальна) та модель “з широкою участю” (англосаксонська, англо-американська). Найбільшого поширення в країнах Європи набула банкоцентрична модель, для якої характерні такі особливості:

- домінуюча роль банків як фінансових посередників;
- функціонування концентрованої банківської системи, де основна частка фінансових ресурсів зосереджена у великих банках;
- універсальний характер діяльності банків;
- досить жорсткий контроль за діяльністю банків.

Виходячи з того, що інвестиційний ринок є сегментом фінансового ринку, логічним буде припущення, що інвестиційний ринок продукує модель розвитку вітчизняного фінансового ринку.

Можемо стверджувати, що не тільки фінансовий, але й інвестиційний ринок в Україні розвивається за банкоцентричною моделлю.

Для цього наведемо такі аргументи:

1. Головну роль у трансформації тимчасово вільних інвестиційних ресурсів у капітал на вітчизняному інвестиційному ринку відіграє банківська система. Про це свідчить динаміка загального обсягу наданих вітчизняними банками кредитів й залучених депозитів за 2000-2008 рр. та обсягу наданих довгострокових/середньострокових кредитів й залучених депозитів за 2005-2008 рр. Зокрема, за досліджуваній період обсяг наданих банками довгострокових/середньострокових кредитів зріс практично в 9 разів і склав на кінець 2008 р. 5 876 млн. грн. Обсяг залучених депозитів строком більше 1 року за період 2005-2008 рр. підвищився в 3,2 раза. Слід зауважити, що зростання довгострокових депозитів відбувалося більш високими темпами у порівнянні із загальною величиною депозитів по банківській системі.

2. Банківська система України є кредитоорієнтованою, про що свідчить структура кредитно-інвестиційного портфеля вітчизняних банків. Зокрема, частка кредитів фізичним та юридичним особам в кредитно-інвестиційному портфелі банків на 01.01.2009 становила 88,68 %.

3. На інвестиційному ринку банківські установи займаються емісійною (випуск власних цінних паперів), інвестиційною (вкладення власних та залучених фінансових ресурсів у фондові активи шляхом придбання відповідних цінних паперів), посередницькою діяльністю (торгівля цінними паперами, андеррайтинг, діяльність з управління цінними паперами), діяльністю як інфраструктурного учасника ринку цінних паперів (депозитарна діяльність, діяльність з ведення реєстрів власників іменних цінних паперів).

4. При аналізі активів банків та небанківських фінансових установ, підтверджується той факт, що саме банки виконують роль основного інвестиційного посередника. Активи банків у 2004 р. перевищували активи небанківських фінансових установ приблизно в 6,5 разів, натомість у 2007 р. таке перевищення склало приблизно у 13 разів, а в 2008 р. досягло 20 разів. Крім того, слід відмітити, що частка активів банків у загальній величині активів інвестиційних посередників кожного року поступово збільшується. За період з 2005 по 2008 р. даний показник підвищився з 90 до 94,23 %.

Враховуючи всі вищенаведені аргументи, можна зробити висновок про те, що на даному етапі вітчизняний інвестиційний ринок розвивається за банкоцентричною моделлю.

*С.С. Циганов, Відкритий міжнародний університет
розвитку людини "Україна", м. Київ;
О.С. Квачан, ДВНЗ "Українська академія банківської справи НБУ"*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

Серед багатьох проблем, що в сукупності відображають суть кризи в економіці та суспільно-економічних відносинах в Україні, ключовою є глибокий спад інвестиційної діяльності. Відсутність ринкових інструментів стабілізації економіки в умовах ринкової трансформації та фінансової кризи призвела до такого явища, як неплатежі. Внаслідок цього практично зупинився процес інвестування, що у свою чергу є катастрофою для економіки будь-якої країни. У результаті стало проблемним не лише розширене, а й просте відтворення економіки. Продовження тенденцій, що склалися в інвестиційному процесі в Україні, приховує у собі реальну загрозу здійсненню безперервного процесу суспільного відтворення і може призвести до повної деградації українського виробництва.

Подолання спаду в інвестиційному процесі пов'язане з пошуком джерел фінансування і залучення вільних фінансових ресурсів тих структур, які ними володіють. Враховуючи те, що Україна перебуває на етапі розвитку фінансового ринку, стає очевидною актуальність розширення участі комерційних банків в інвестиційних процесах в Україні. Саме через це проблема визначення місця і ролі банків в інвестиційній діяльності набуває виняткового значення. Не випадково в Україні як країні з транзитивною економікою розвиток національного фінансового ринку, включаючи його основний інституційний елемент – банківську систему, є найважливішою передумовою поживлення інвестиційної активності суб'єктів ринку та виходу національної економіки з кризи. Без активної інвестиційної діяльності комерційних банків досягти цього стану неможливо.

Вихід економіки України з кризового стану значною мірою залежить від науково обґрунтованої інвестиційної політики, на основі якої мають сформуватися сприятливий інвестиційний клімат, а також ефективне управління інвестиційним процесом. Дуже важливим фактором є те, що під час ринкової трансформації економіки та подолання економічної кризи держава повинна регулювати економічні процеси в цілому та інвестиційні зокрема.

Сучасна інвестиційна політика в Україні має бути загальнодержавною, випереджати хід подій, спиратися на систему гарантій. Тільки за таких умов економіка України швидше подолає кризу. Державне

регулювання банківського сектора повинно здійснюватися динамічно з урахуванням основної мети – підтримки постійного взаємозв'язку банківського і реального секторів економіки, оскільки їх саморозвиток та автономне існування недоцільні.

Характер інвестиційної політики у державному секторі полягає у визначенні загальних пропорцій розширеного відтворення валового внутрішнього продукту. При формуванні цієї політики виконавча влада повинна враховувати динамізм та глобалізацію сучасних економічних процесів, внутрішні й зовнішні чинники, які впливають на стан економіки та на її реформування.

Внутрішні чинники інвестиційного клімату в Україні значною мірою зумовлені відсутністю основного суб'єкта процесу інвестування, тобто ефективного власника. Досягти успіху вдасться лише в тому випадку якщо будуть створені нормальні умови для появи ефективних власників. Лише тоді інвестиційний процес отримає внутрішню рушійну силу, без цього ніякі централізовані заходи на рівні держави не матимуть сенсу.

На процеси інвестування активно впливають також зовнішні чинники, які зумовлені зростаючою інтернаціоналізацією виробництва. Глобалізація інвестиційного процесу двоїсто позначається на економіках країн, що трансформуються, в деяких випадках позитивно, а в деяких негативно. Питання конкуренції на світовому рівні стає актуальним з моменту включення національної економіки до світового виробничого процесу. Але увійти у світові економічні процеси на рівноправних засадах може лише конкурентоспроможна економіка.

*Є.О. Балацький, канд. екон. наук, доц.,
ДВНЗ "Українська академія банківської справи НБУ"*

КОНТРОЛЬ ЗА ВИКОНАННЯМ БЮДЖЕТУ МІСТА

Одним із пріоритетних завдань сьогодення, коли мова йде про бюджети органів місцевого самоврядування (наприклад, бюджету міста), є підвищення ефективності використання бюджетних коштів. Одним із засобів дотримання бюджетної дисципліни, цільового використання коштів, раціонального і адресного їх використання є контроль за виконанням бюджету.

Як відомо, кожне місто має власний бюджет і законодавчо закріплене за органами місцевого самоврядування право самостійно його розробляти, затверджувати і виконувати. При цьому контроль за виконанням бюджету здійснює міська рада.

За часів розвитку України, як держави з ринково орієнтованою економічною системою, суттєво змінились принципи формування мі-

сцевих бюджетів. Зараз контроль за виконанням бюджету за доходами безпосередньо направлено не на виконання бюджету як фінансового плану, а на забезпечення реалізації усієї сукупності нормативно-правових актів, що регламентують платежі в бюджет. При виконанні бюджету за видатками витрачання бюджетних коштів повністю визначаються самим бюджетом, але при цьому видатки регламентуються окремими нормативно-правовими актами.

Але все ж таки бюджетний контроль – це складова фінансового контролю. Він являє собою сукупність заходів, які проводять державні органи, щодо перевірки законності, доцільності і ефективності утворення, розподілу і використання грошових фондів, зокрема й – фондів місцевих органів самоврядування. При цьому до основних завдань бюджетного контролю можуть бути віднесені такі: дотримання процедури складання, розгляду і затвердження бюджету, а також його виконання; дотримання бюджетного і податкового законодавства; контроль за правильністю формування дохідної частини бюджету; перевірка ефективності і цільового використання бюджетних коштів і коштів позабюджетних фондів; контроль за правильністю ведення бухгалтерського обліку і звітності; виявлення резервів збільшення дохідної бази бюджету; контроль за реалізацією механізму міжбюджетних відносин.

*Г.В. Кравчук, канд. екон. наук, доц., О.М. Пахненко, аспірант,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК СКЛАДОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Для сучасних компаній ризик-менеджмент є одним із ключових джерел конкурентних переваг. При цьому ефективно управління ризиками повинно сприяти не тільки захисту компанії від можливих фінансових збитків, але й підтримувати її ділову репутацію.

Для страхової компанії управління ризиками може розглядатися в двох аспектах. З одного боку, ризики, які виникають у діяльності інших компаній, є об'єктами страхування. З іншого боку, страхова компанія як суб'єкт господарювання для підтримки стабільності своєї діяльності повинна ефективно управляти власними ризиками.

На сучасному етапі існує налагоджена система управління, зокрема й шляхом страхування, традиційними ризиками компаній. Водночас існує необхідність створення ефективної системи управління відносно новими ризиками. Ці ризики пов'язані з використанням інформаційних технологій, людського капіталу, кліматичними та іншими змінами навколишнього середовища та іншими ризиками, які знахо-

дяться поза прямим контролем компанії. Управління даними ризиками – це великий потенціал для роботи як ризик-менеджерів, так і страхових компаній.

На діяльність самих страхових компаній також впливає велика кількість факторів, які мають як додаткові можливості, так і загрози. Враховуючи змінність внутрішнього та зовнішнього середовищ діяльності компанії, для ефективного управління ризиками необхідно постійно відстежувати та аналізувати ці зміни.

За результатами опитування, проведеного Munich Reinsurance America Inc. серед 40 керівників страхових компаній у США, 85 % респондентів назвали слабкі економічні умови основним негативним фактором у 2009 р. Другою за значенням проблемою є низькі процентні ставки і дохід на капітал, що відзначили 41 % опитуваних. Вагомим фактором є також негативний вплив рестриктивної державної політики, який визначили 23 % респондентів.

Фінансова криза і спад в економіці спонукали більшість страхових компаній переглянути систему оцінки і управління ризиком. Хоча деякі страхові компанії продовжують розглядати управління ризиками своєї діяльності як необхідність відповідати певним нормативам, інші вже активно використовують ризик-менеджмент для вдосконалення діяльності на всіх етапах формування вартості страхових послуг. Залучення ризик-менеджменту до процесу прийняття рішень сприяє оптимізації маркетингової, цінової та інвестиційної політики, критеріїв андеррайтингу, політики перестраховування та управління капіталом.

Страхові компанії, які здійснюють ефективне управління ризиками, є більш надійними, тобто з більшою вірогідністю зможуть виконати свої зобов'язання перед страхувальниками в разі настання непередбачених подій. Саме тому більшість рейтингових агентств при оцінці страхових компаній звертають особливу увагу на їхні програми управління ризиками.

Використання складних технологій та моделювання при управлінні ризиками дає можливість страховій компанії використовувати більш гнучку цінову політику. Капітал страхової компанії використовується нею для покриття непередбачених витрат, тому вартість капіталу можна розглядати як функцію зміни витрат (збитковості). Таким чином, страхова компанія може запропонувати нижчу вартість послуг страхувальникам з відносно стабільним рівнем виникнення витрат. Навпаки, страхувальники з надмірними коливаннями збитковості отримають вищу вартість послуг і меншу корисність.

*С.М. Фролов, канд. екон. наук, доц.,
Сумський державний університет*

ПРОБЛЕМИ І ПРОЦЕДУРА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ

Значну проблему як з точки зору теорії, так і практики завжди являло собою питання оцінки ефективності використання бюджетних коштів, у тому числі через реалізацію різноманітних бюджетних програм.

Оцінка ефективності бюджетних програм повинна проводитись на трьох етапах, а саме: при розробці проекту бюджету, при виконанні бюджету, при внутрішньому контролі за виконанням бюджету.

Вже процедура розробки бюджетної програми повинна передбачати оцінку самої програми ще на початку її розробки (зокрема й оцінку доцільності програми з урахуванням державних пріоритетів і завдань соціально-економічного розвитку), оцінку можливих шляхів реалізації програми з доказами щодо ефективності кожного з них, плани щодо результатів реалізації програми.

У процесі виконання бюджету (програми) потрібно здійснювати постійний моніторинг використання коштів, для чого повинна складатись відповідна контрольна документація.

Оцінка ефективності повинна передбачати використання відповідних критеріїв ефективності, своєчасності, якості, результативності. Економічна ефективність насамперед досягається за рахунок оптимізації обсягу задіяних бюджетних коштів, тому що більшість завдань таких програм є неприбутковими, але соціально значущими. При цьому слід зіставляти обсяг витрат на виконання робіт або надання послуг, що плануються, з подібними заходами в минулому або в інших програмах, в інших регіонах. До того ж необхідно слідкувати за динамікою використання бюджетних коштів у даному або схожих проектах.

При оцінці ефективності можна говорити і про ефективність управління бюджетною програмою. У даному випадку велике значення має дотримання критерію своєчасності прийняття фінансових рішень. При цьому обґрунтовується виконання заходів у повному обсязі, аналізуються виконані заходи (якісно і кількісно), з'ясовуються обсяги і причини відхилення виконання заходів (у часі, за якісними і кількісними показниками), здійснюється моніторинг використання коштів за обсягами і в часі.

Немаловажне значення має оцінка результативності використання коштів, тобто вкладу фінансування тих або інших заходів щодо досягнення загального економічного ефекту від програми в цілому.

*О.І. Подоляка, канд. екон. наук,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ МЕТОДИК ЕКСПРЕС-ДІАГНОСТИКИ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИХ УСТАНОВ

На сьогодні науково-методичні питання експрес-діагностики бізнес-процесів в Україні можна вважати не розробленими. Необхідні для цього методики є надбанням окремих консалтингових компаній та мають сьогодні локальний характер використання.

Результати діяльності регіональної влади значною мірою обумовлені процесами, що в ній відбуваються, та якістю системи менеджменту, ніж особистими якостями та діями окремих виконавців. Тому для досягнення необхідних стабільних довгострокових результатів необхідно періодично здійснювати аналіз параметрів та властивостей системи управління регіональним розвитком.

Використання для вирішення даного завдання детальних досліджень якості та ефективності систем управління має ряд обмежень:

- висока завантаженість співробітників поточною роботою;
- значні витрати на проведення дослідження та інтерпретацію його результатів;
- необхідність залучення дефіцитних високооплачуваних кваліфікованих консультантів;
- тривалий термін та великі витрати на проведення дослідження;
- на сучасному етапі розвитку велика кількість проблем системи управління “лежить на поверхні” і вирішення більш складних проблем щодо усунення таких недоліків втрачає сенс.

Для усунення вищевказаних недоліків та обмежень вирішення даного завдання традиційним шляхом пропонується використання методів експрес-діагностики.

Методики експрес-діагностики доцільно будувати, використовуючи методичний підхід контрольних питань.

Принципи побудови методик експрес-діагностики:

- методика експрес-діагностики являє собою набір контрольних питань, що характеризують стан справ у певній сфері діяльності установи;
- відповіді на ці питання характеризують поточний стан того чи іншого аспекту функціонування установи;
- у рамках одного дослідження досліджується не більше як 2-3 аспекти діяльності установи;

- група питань досліджує певний аспект роботи установи;
- загальна кількість питань не повинна перевищувати 35;
- питань у групі має бути не менше 10;
- питання та вимоги однієї групи мають бути розташовані послідовно в міру зростання складності їх реалізації або у відповідності з вимогами певного алгоритму вдосконалення даного напрямку діяльності установи.

Таким чином, питання, що отримали негативну відповідь, будуть елементами послідовного плану усунення недоліків.

У рамках проектів експрес-діагностики рекомендується досліджувати такі аспекти діяльності банку:

- наявність у системі управління чи здійсненні певних видів діяльності необхідних елементів;
- практика використання/застосування цих елементів;
- рівень регламентованості окремої сфери діяльності чи бізнес-процесу;
- рівень керованості окремої сфери діяльності установи чи бізнес-процесу;
- відповідність досліджуваного аспекту роботи установи кращим практикам;
- наявність типових “хвороб” та недоліків роботи установи.

Збір інформації в рамках проведення експрес-діагностики системи управління здійснюється методами інтерв'ювання та анкетування.

У процесі аналізу зібраної інформації та інтерпретації його результатів фіксується наявність тих чи інших проблем у системі управління державною установою. За результатами експрес-діагностики також формується перелік питань, що вимагають подальшого дослідження. Додільно також для інтерпретації результатів дослідження використовувати числові шкали. Ефективним інструментом для цього є нарахування відповідної кількості штрафних балів за ті чи інші недоліки в системі управління чи реалізації певних функцій. Сума набраних системою штрафних балів наочно характеризує її якість, дозволяє дослідити прогрес при реалізації заходів щодо вдосконалення системи управління чи окремих напрямів діяльності державної установи.

У міру використання вимоги методики мають ускладнюватись. Якщо за результатами проведення експрес-діагностики виконується 70-80 % її вимог, то для наступного використання її вимоги мають стати більш жорсткими. Це забезпечить процес безперервного вдосконалення роботи.

Оптимальним, на нашу думку, є проведення експрес-діагностики не частіше 1-2 разів на рік. Такий інтервал між дослідженнями дозволяє повною мірою реалізувати заходи щодо вдосконалення системи управління, сплановані за результатами попередньої процедури аналізу. Більший або менший інтервали відповідно можуть призвести до ігнорування необхідних робіт співробітників на користь поточної роботи або зниження продуктивності праці в основному напрямку, втрати мотивації та інтенсивного спротиву постійним змінам. Тому такі дослідження і заходи мають бути ретельно сплановані та проводитись в один і той же період року.

Перед застосуванням методики експрес-діагностики доцільно отримати та вивчити звіт про реалізовані заходи щодо вдосконалення роботи установи з часів проведення останнього дослідження. Це дозволить сконцентрувати на них увагу та дати їм належну оцінку. Перед кожним застосуванням доцільно також здійснювати аналіз та можливе коригування методики.

Використання методів експрес-діагностики дає керівництву державної установи доступний та дієвий інструмент вдосконалення практики менеджменту та окремих напрямів роботи. Регулярне використання даних методів та реалізація певних заходів на підставі результатів їх використання дозволяє їй підвищити ефективність своєї діяльності.

У сучасних умовах, на нашу думку, використання для дослідження систем управління методів експрес-діагностики має стати пріоритетним напрямом. Їх використання є ефективною альтернативою дорогим консалтинговим послугам. Безумовно, при мінімальних витратах часу та ресурсів їх результати є корисними для забезпечення ефективної роботи державної установи, особливо в умовах кризи.

Наукове видання

**ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Збірник тез доповідей
XII Всеукраїнської науково-практичної конференції
(12-13 листопада 2009 р.)

У 2 томах

Том 2

Редактори:

Г.К. Булахова

Г.М. Нужненко

А.О. Карпенко

Технічне редагування

І.О. Кругляк

Комп'ютерна верстка

Н.А. Височанська

Відповідальність за фактичні помилки, достовірність інформації
та точність викладених фактів несуть автори.

Усі права застережено. Посилання на матеріали збірника обов'язкові

Підписано до друку 22.12.2009. Формат 60x90/16. Обл.-вид. арк. 6,74.

Ум. друк. арк. 7,5. Папір офсетний. Гарнітура Times.

Тираж 110 пр. Вид. № 955

Державний вищий навчальний заклад

“Українська академія банківської справи Національного банку України”

40030, м. Суми, вул. Петропавлівська, 57

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції: серія ДК, № 3160 від 10.04.2008

Надруковано на обладнанні Державного вищого навчального закладу

“Українська академія банківської справи Національного банку України”

40030, м. Суми, вул. Петропавлівська, 57