

М.Л. Гончарова, канд. екон. наук, доц.
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»

БАНКІВСЬКИЙ КОНСАЛТИНГ В УКРАЇНІ

Ринок консалтингових послуг в Україні, дуже молодий і являє собою нову галузь знань, яка формується з початком розвитку ринку і ринкових послуг. Вони створюють необхідні умови для обслуговування різних галузей народного господарства і сприяють формуванню і тісній взаємодії всіх елементів інфраструктури. Консультування як виду діяльності притаманні наступні ознаки: перелік клієнтських організацій не має обмежень; основні функції консультування як виду діяльності – консультації, навчання, дослідження; консультант – це професія, яка враховує напрацьовані практикою критерії його професіоналізму.

На сьогодні банкам, як і іншим комерційним структурам приходиться стикатися з рішенням ряду проблем. Цілком суттєвим в цих умовах було б звернення банківських організацій до послуг консалтингових фірм, але банки не готові довірити вирішення своїх проблем вітчизняним консультантам. Основними причинами, які перешкоджають формуванню кваліфікованого попиту на консалтингові послуги, можна виділити такі:

- багато банків в своїй структурі мають відповідні служби, які спеціалізуються на банківському бізнесі, займаються вирішенням проблем свого банку, а також наданням консультаційних послуг іншим банкам;
- відсутність вітчизняних спеціалістів з банківського консалтингу, так як сфера банківських послуг, відносно новий напрям діяльності;
- необхідність залучення зарубіжних спеціалістів, пов'язано з переходом на міжнародні стандарти, введенням корпоративного управління і створенням служб банківського внутрішнього контролю, що потребує використання значних фінансових засобів банками.

Серед основних напрямів здійснення консалтингу в банківській сфері можна виділити:

- рейтинговий консалтинг, направлений на отримання кредитного рейтингу. Основними перевагами, забезпечення наявності у компанії рейтингу: підвищення ліквідності цінних паперів компанії; розширення і диверсифікація бази потенційних інвесторів та їх географія; зниження вартості фінансування; підвищення узнавання компанії в бізнес-колах.
- стратегічне консультування, направлене на забезпечення конкурентоспроможності і прибутковості бізнесу залежать від постійної роботи топ-менеджерів компанії над питаннями розробки та впровадження нових стратегій розвитку бізнесу, а також вдосконалення існуючої системи управління.
- залучення фінансування, для цього базове необхідним є: підготовка інформаційних матеріалів; формалізація стратегії (з урахуванням кризи); побудова фінансової моделі; оцінка вартості бізнесу;

корпоративні перетворення; переклад звітності на МСФЗ; ведення переговорів; створення «позитивної» ділової репутації ЗМІ.

Слід також зазначити, що банківський консалтинг в Україні проводиться у наступних областях діяльності банку: стратегічне планування в банках (підготовка стратегічних, тактичних і річних бізнес-планів та бюджетів); система збалансованих показників (карта стратегій, збалансовані показники діяльності філіалів); фінансове планування та бюджетний контроль (моделювання та прогнозування балансів, бюджетний процес, бюджетний контроль та аналіз відхилень, контроль виконання господарчих договорів та контроль витрат); управлінський облік та оцінка прибутковості (трансфертне ціноутворення, рознесення витрат, розрахунок доходності з урахуванням ризиків); управлінська звітність (комерційні результати діяльності, фінансова звітність та оцінка доходності, ефективність та продуктивність ті ін.); організаційна структура банку (організація центрального офісу та функція продажу, організація управління мережею, реструктуризація та реінжиніринг бізнес процесів); управління ризиками (розробка скоригованих моделей, розробка моделей оцінки ринкових ризиків (VAR), розрахунок лімітів на капітал під ризиком та рознесення капіталу (Ragoc)); управління людськими ресурсами (підбір та найом персоналу, оцінка та мотивація; розвиток персоналу.

Ефективність банківського консультування відображає його результативність в досягненні намічених цілей. Напрямок оцінки результативності консультування: переваги, які отримує клієнт; процес консультування; переваги, які отримує консультативна фірма. Результати співробітництва по консультативному проекту можна умовно поділити на дві групи: прямі та опосередковані. Прямі кількісні результати – це зменшення витрат, збільшення рентабельності, освоєння нових видів продукції та послуг. Прямі якісні – зміни стиля і методів роботи. Опосередковані кількісні результати - залучення зовнішнього капіталу, зростання курсу акцій та інше. Опосередковані якісні – установлення контактів, навчання клієнтів.

Отже, ефективність консультативного процесу в банківській сфері можна підвищити наступним чином:

- створення об'єднаних команд консультантів з різних організацій;
- відкрита публікація результатів з висвітленням методів;
- створення «фондів» методів;
- прив'язка гонорару до результатів процесу тощо.