

НАЦІОНАЛЬНИЙ БАНК УКРАЇНИ
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ НАН УКРАЇНИ
АКАДЕМІЯ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ
УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Збірник наукових праць

Том 8

СУМИ
ВВП "Мрія-1" ЛТД
УАБС
2003

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

Рекомендовано до друку вченою радою Української академії
банківської справи, протокол № 5 від 25 грудня 2002 р.

Редакційна колегія збірника:
д-р екон. наук, проф. А.О. Єпіфанов
(головний редактор);
д-р екон. наук, проф. В.І. Міщенко
(заступник головного редактора);
д-р екон. наук, проф. С.М. Козьменко;
д-р екон. наук, проф. Л.В. Кривенко;
д-р екон. наук, проф. В.П. Москаленко;
д-р екон. наук, проф. С.В. Науменкова;
д-р екон. наук, проф. І.В. Сало;
д-р екон. наук, проф. С.П. Ярошенко;
канд. екон. наук, доц. І.О. Школьник
(відповідальний секретар)

Проблеми і перспективи розвитку банківської
П78 **системи України: Збірник наукових праць. Т. 8. –**
Суми: ВВП “Мрія-1” ЛТД, УАБС, 2003. – 364 с.

ISBN 966-566-208-2

У збірнику подано наукові статті, в яких досліджуються актуальні питання розвитку вітчизняної банківської системи на сучасному етапі: впровадження дистанційного банківського обслуговування в Україні, управління інвестиційними ризиками у банківській діяльності, стратегічне планування і оцінка конкурентноздатності в управлінні комерційним банком, аспекти розвитку платіжних систем тощо. Окремі розробки присвячені методологічним, організаційним та нормативно-правовим аспектам забезпечення функціонування банківської системи України.

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

УДК 336.71(477)
ББК 65.9(4 укр)262.1

ISBN 966-566-208-2

© Українська академія
банківської справи, 2003

Черняков О.В., Сергієнко Ю.В. СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ ФОРМУВАННЯ ДОВІРИ КЛІЄНТІВ ДО КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	191
Бурденко І.М. ПРИБУТОК НА АКЦІЮ: РОЗРАХУНОК ТА ОЦІНКА (ЗА ПСБО 24 "ПРИБУТОК НА АКЦІЮ")	195
Скорба Н.Г. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ	201
Крухмаль О.В. СТРУКТУРА УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ	204
Башлай С.В. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ПРИ КРЕДИТУВАННІ ПІДПРИЄМСТВ АПК	208
Криклій О.А. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ФІЛІЙ (ВІДДІЛЕНЬ) КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	214
Маслак Н.Г. ОЦІНКА ВАРТОСТІ ЗАСТАВНОГО МАЙНА ЯК ЕЛЕМЕНТ ЗНИЖЕННЯ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ	217
Бурега Л.В. ВЕНЧУРНА СХЕМА ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ДО ПРОЦЕСУ ФІНАНСУВАННЯ НОВОГО ТИПУ ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ	221
Процик Т.В. БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР ЯК КАТАЛІЗАТОР ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: ПРОБЛЕМИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В УКРАЇНІ	226
Коротка Ю.М. РАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ВАРТОСТІ АКТИВІВ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	230
Волик І.М. ІНФОРМАЦІЙНА СКЛАДОВА СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО СТИМУЛЮВАННЯ АКЦІОНУВАННЯ	235
Середа В.М. К ПРОБЛЕМЕ ПОИСКА ОПТИМАЛЬНЫХ МАСШТАБОВ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ	240
Крайніков І.М. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЦІНОУТВОРЕННЯ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ	247
Яровенко Г.М. ІНФОРМАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ АУДИТОРСЬКОЇ ВИБІРКИ	253
Пластун В.Л. ФАКТОРИНГ В УКРАЇНІ: УПУЩЕННІЕ ВОЗМОЖНОСТИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА	257
Малютін О.К. СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ У БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	263
Кудь Л.І. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО АНАЛІЗУ СТАНУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА ПЕРЕД БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ	269
Лукін Д.А., Мазило Т.В. ГОЛОВНІ НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РИНКУ ВЕКСЕЛІВ В УКРАЇНІ	274
Квасній М.М. МОДЕЛЮВАННЯ СТАНУ ТА ДИНАМІКИ РЕСУРСІВ БАНКУ ЯК ТЕХНОЛОГІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	279
Мігус І.П. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ВИПУСКУ ВЕКСЕЛІВ ФІЗИЧНИМИ ОСОБАМИ	282
Мехеда Н.Г. КРЕДИТУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОГРАМ	285
Чумаков Ю.А. ФОНДОВИЙ МАРКЕТИНГ	287

цесор MS Excel, то бази даних можна сформувати з його допомогою у вигляді матриць відношень. Наприклад, будується матриця розподілу облікових робіт між виконавцями, у якій X – вид облікової роботи, Y – виконавці. Якщо однотипні роботи виконуються декількома виконавцями, то в матриці відображається принцип розподілу робіт між ними. База даних, що характеризує виконавців, повинна включати реквізити, які прямо або опосередковано характеризують їхню кваліфікацію, досвід роботи, індивідуальні якості (працьовитість, відповідальність, уважність, стан здоров'я, вік), оплату праці та ін. На перетині стовпців і рядків у даних матрицях ставиться оцінка, наприклад, якості робіт виконавця, скажімо за 10-бальною шкалою. За даними таких матриць можна судити, як виконуються роботи виконавцями, їхня якість, ступінь довіри до результатів виконаних робіт і т.д., що згодом вплине на обсяги вибірки.

Матриці, що стосуються характеристик працівника, заповнюються головним бухгалтером підприємства й окремо самим працівником. Потім вони порівнюються, визначаються розбіжності і результати упорядковуються. Після цього здійснюється вибірка в межах обсягів робіт, виконуваних виконавцями, і з урахуванням даних матриці. Наприклад, якщо працівник відповідальний, працьовитий, у процесі роботи має незначний відсоток помилок, то обсяг вибірки по тих роботах, які виконує даний виконавець, буде мінімальним.

Обсяг вибірки з даних за довільний місяць року може бути однакового розміру для усіх виконавців. Якщо дані аудиту кореспондують з інтегральною оцінкою якості роботи виконавця, то для наступних періодів обсяг вибірки пропорційно знижуватиметься.

При здійсненні вибірки варто також встановити зворотний зв'язок між виконавцем та користувачем інформації, враховувати обсяг інформації, що циркулює в системі зворотного зв'язку, а також інтереси користувача інформації.

ФАКТОРИНГ В УКРАИНЕ: УПУЩЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

В.Л. Пластун, Украинская академия банковского дела

Современная ситуация в сфере проведения расчетных операций в Украине показывает, что существует очень много нерешенных проблем. Очень часто предприятиям приходится иметь дело с ненадежными клиентами, возможности которых по оплате товаров (услуг) весьма ограничены. И это зачастую не всегда связано с нежеланием платить долги. Гораздо более прозаической причиной становится обыкновенная нехватка денежных средств, которая опять-таки

возникает из-за невозможности отдельных субъектов хозяйственной деятельности осуществлять расчеты в полном объеме. По сути, мы попадаем в замкнутый круг, разорвать который оказывается весьма непросто.

Очевидно, что часть проблем можно решить при помощи банковского кредита. Однако он по-прежнему остается достаточно дорогим источником средств. Выплачивать суммы 25-30 % от размера кредита может себе позволить себе не каждое предприятие. Времена, когда удавалось получать сверхприбыли, уже давно прошли.

Поэтому основное внимание на данный момент предприятия должны уделять управлению дебиторской задолженностью, в основе которого могут быть положены следующие принципы:

1. Определение политики предоставления коммерческого кредита и инкассации для различных групп покупателей и видов продукции.
2. Анализ и ранжирование покупателей в зависимости от объемов закупок, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты.
3. Контроль расчетов с дебиторами по отсроченным или просроченным задолженностям.
4. Определение приемов ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов.
5. Задание условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств.
6. Прогноз поступлений денежных средств от дебиторов.

Важность этих положений становится еще более очевидной, если учесть, что:

- получение платежей от дебиторов является одним из основных источников поступления средств на предприятие;
- дефицит денежных средств в экономике заставил компании изменить условия продаж своей продукции, что, в свою очередь, изменило существовавшие ранее отношения с покупателями относительно практики получения денег;
- неоднородное влияние инфляции на различные группы товаров усложнило координацию между политикой в области закупок и политикой продаж;
- учет реальных издержек или выгод от принимаемых кредитных решений может использоваться как инструмент расширения продаж и повышения оборачиваемости текущих активов.

Вышеперечисленное подводит нас к вопросу: “А возможно ли решить возникающие проблемы с помощью какого-либо финансового инструмента?” Оказывается, можно. Такой инструмент уже давно су-

ществует. Это факторинг, который в Законе Украины “О банках и банковской деятельности” от 20.09.01 № 2740-III, определен как банковская операция, заключающаяся в покупке права требования на выполнение обязательств в денежной форме за поставленные товары или предоставленные услуги, принимая на себя риск выполнения таких требований и прием платежей.

В мировой практике за последнее десятилетие он признается одной из основных динамично развивающихся финансовых услуг. В 2001 г. валовый мировой оборот факторинга составил 720 млрд. евро, при этом сумма за последние 6 лет удвоилась (306 млрд. евро в 1996 г.). В его структуре преобладает внутренний факторинг, на который приходится 95 % общего объема осуществляемых операций, и 5 % составляют услуги международного факторинга.

К главным экономическим достоинствам факторинга можно отнести:

- увеличение ликвидности, рентабельности и прибыли;
- превращение дебиторской задолженности в наличные деньги;
- возможность получать скидку при немедленной оплате всех счетов поставщиков;
- независимость и свобода от соблюдения сроков платежей со стороны дебиторов;
- возможность расширения объемов оборота;
- повышение доходности;
- экономия собственного капитала;
- улучшение финансового планирования.

Следует также отметить такую особенность факторинга, как его преимущественное использование в сфере малого и среднего бизнеса. Большинство таких предприятий Украины постоянно испытывают недостаток свободных денежных средств. А традиционные источники их пополнения (в виде различных форм банковского кредитования), как правило, недоступны. Это связано, прежде всего, с нежеланием банка иметь дело с довольно рискованной группой клиентов, которые не имеют достаточного опыта деятельности, кредитной истории, качественного обеспечения и др. К тому же под кредит, выданный подобному предприятию, необходимо создавать значительный резерв, что отвлекает ликвидные средства коммерческого банка.

Учитывая эти особенности, можно говорить о реальном факторинге как о реальной альтернативе банковскому кредитованию. Но в Украине факторинговые операции не получили своего распространения. Это связано, прежде всего, с противоречивостью украинского законодательства. Факторинг, как говорилось выше, является операцией

по уступке денежного требования, правовым основанием которой служат статьи 197-202 главы 17 Гражданского кодекса Украины. В нем, в частности, указывается, что уступка требования включает в себя 6 основных моментов:

1. Уступка требования не должна противоречить закону или договору, на котором она базируется.
2. Уступка требования не должна осуществляться по обязательствам, которые возникли вследствие возмещения убытков, обусловленных нанесением вреда здоровью физическому лицу или его смертью.
3. Уступка требования предусматривает обязанность первичного (старого) кредитора передать новому кредитору документы, которые свидетельствуют о праве на требование.
4. Уступка требования предусматривает ответственность первичного (старого) кредитора перед новым кредитором, которая возникает в связи с недействительностью передаваемого требования.
5. При уступке требования должник должен быть информирован об уступке требования. При отсутствии такого сообщения исполнение обязательства первичному (старому) кредитору считается выполнением обязательства должником текущему кредитору.
6. При уступке требования должник имеет право предъявлять против требования нового кредитора все претензии, которые он имел против первичного (старого) кредитора на момент получения сообщения об уступке требования.

Операция по уступке требования также относится к перечню финансовых услуг, поэтому ее следует осуществлять в соответствии с Законом Украины “О финансовых услугах и государственном регулировании рынков финансовых услуг” от 12.07.01 № 2664-III.

Таков правовой аспект факторинговой операции. Но существует особая позиция Государственной налоговой администрации Украины, которая базируется на Указе Президента Украины от 04.03.98 № 167/98 (далее Указ № 167), в котором, в частности, говорится: “...во время проведения расчетов, в том числе по экспортным и импортным операциям, не допускается уступка требования и перевод долга независимо от наличия договоров или финансовых обязательств между резидентами, а также между резидентами и нерезидентами”. В соответствии с этим была сформирована позиция ГНАУ по данному вопросу, согласно которой уступка требования и перевод долга не допускаются. Так, в письме ГНАУ от 09.10.01 № 6452/6/24/1116 говорится:

- согласно п. 19.2 ст. 19 Закона Украины “О порядке погашения обязательств плательщиков налогов перед бюджетами и бюджетными

фондами” от 21.12.00 № 2181-III (далее Закон № 2181) прекращается действие Указа № 167 – со дня вступления в действие соответствующих статей этого Закона;

- нормами Закона № 2181 не урегулирован вопрос уступки права требования и перевода долга, т.е. статья 14 Указа № 167, которая запрещала указанные операции, своего действия не утратила;
- нормы Гражданского кодекса не регулируют нормы налогового законодательства;
- с учетом вышеизложенного заключение договоров уступки требования и перевода долга в настоящее время запрещено.

И все это декларируется, несмотря на то, что:

1. С 01.01.02 Закон № 2181 вступил в действие в полном объеме, поэтому можно говорить и о полной отмене действия Указа № 167.
2. Даже во время действия Указа № 167 Гражданским кодексом Украины не определяется специальная зависимость операции перевода долга от договора или закона (в отличие от операции уступки требования). К тому же Указ № 167 является специальной нормой, которая регулирует нормы налогового законодательства, а Гражданский кодекс к таким нормам не применяется, о чем и говорится в ст. 2 ГКУ.
3. Кроме того, нормы налогового законодательства не должны и не могут применяться к нормам гражданского законодательства.
4. Комитетом Верховного Совета по вопросам финансов и бухгалтерской деятельности в письме от 27.02.02 однозначно указано, что все нормы Указа № 167 утратили свою силу, в том числе и относительно правоотношений по уступке требования и перевода долга.

Следовательно, можно говорить, что операции по уступке требования и переводу долга (а, значит, и факторинговые операции) полностью соответствуют действующему законодательству Украины, а, значит, препятствий для их применения быть не должно.

Но современная ситуация в Украине характеризуется прежде всего тем, что такие законодательные прорехи не позволяют нормально развивать отдельные секторы рынка финансовых услуг. В тоже время украинским финансовым компаниям следует сделать первые шаги в сторону развития факторинговых операций.

Не стоит забывать о том, что факторинг дает выгоду всем его участникам.

С его помощью поставщик может:

- увеличить объем продаж, число покупателей и конкурентоспособность, предоставив покупателям льготные условия оплаты товара (отсрочку) под надежную гарантию;

- получить кредит в размере до 90 % от стоимости поставляемого товара, что ускорит оборачиваемость средств.

Покупатель может:

- получить товарный кредит (продавецставляет товар с отсрочкой платежа под гарантии в среднем до 3 месяцев);
- избежать риска получения некачественного товара;
- увеличить объем закупок;
- улучшить конкурентоспособность, ускорить оборачиваемость средств.

А компания-фактор получит такие доходы:

- проценты по кредиту (с момента покупки требований и до их полной оплаты начисляются обычные банковские ставки: LIBOR +2 % годовых от суммы полученного кредита);
- факторинговые тарифы: за пакет услуг (инкассо, ведение бухгалтерии, напоминания) 0,5-2,5 % от общей стоимости купленных счетов на поставку товаров или услуг в зависимости от торгового оборота клиента, степени риска и объема работ по ведению книг бухгалтерского учета;
- 0,2-0,4 % от оборота за 100 %-ый риск от неуплаты по требованиям.

Кроме того, факторинговая компания способна предоставлять ряд сопутствующих услуг, приносящих дополнительный доход и способных снизить общие издержки:

- сбор информации о надежности иностранного импортера и проверка его финансовых возможностей;
- предварительное принятие на себя риска в размере до 100 % в случае несвоевременного поступления валютных средств за экспорт;
- предварительная покупка денежных претензий, которые могут возникнуть при условии поставки товаров;
- напоминание дебиторам и предостережение их;
- учетное обслуживание счетов клиентов;
- услуги маркетинга, поиск рынков сбыта (по отраслям промышленности);
- правовое преследование недобросовестных импортеров и т.п.

Возможно, еще одной причиной, которая сдерживает развитие факторинга в нашей стране, являются высокие затраты. Факторинговая операция трудоемкая и, главное, дорогая с точки зрения себестоимости. В отличие от коммерческого банковского бизнеса, скажем, кредитования, основные затраты на факторинг – не операционные, т.е. связанные со стоимостью денежных ресурсов. Это расходы на персонал, технику и аренду. И окупиться они могут только при очень

большом обороте. Соответственно мелкие факторинговые компании всегда будут убыточны [2]. Поэтому происходит концентрация бизнеса у небольшого круга компаний. Это достаточно ярко подтверждает опыт большинства европейских стран, где факторингом занимается 4-5 крупных операторов. Например, в России 80 % рынка факторинговых услуг контролируется АБ “ИБГ НИКойл”.

Резюмируя вышесказанное, хотелось бы отметить, что для Украины приоритетным является создание крупной финансово-инвестиционной группы на базе ряда ведущих банковских и других финансово-кредитных учреждений, которая бы взяла на себя решающую роль в выдвигании факторинга на украинский рынок. Такой шаг позволит, используя накопленный опыт в проведении других финансовых операций, успешно развиваться и, в перспективе, расширять свои интересы за счет вступления в крупную международную факторинговую ассоциацию.

Список литературы

1. Кузьминский Ю. Факторинг – гарантия своевременного поступления экспортной выручки // Бухгалтерия. – 2002. – № 4/2 (471).
2. Слюсарева И. В направлении к цивилизации // Вестник НАУФОР. – 2001. – № 3.
3. Юрченко Д. Уступка вимоги та переведення боргу // Податки та бухгалтерський облік. – 2002. – № 43 (497).

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ У БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

О.К. Малютін, Українська академія банківської справи

Ніякі прогнози не в змозі повністю виключити невизначеність ринку. Наявність же випадковості та невизначеності, в свою чергу, передбачає ризик. Управління ризиками – найважливіше завдання фінансового аналізу, яке може успішно вирішуватися методами фінансової математики.

Під управлінням ми розуміємо процес цілеспрямованого опрацювання інформації стану в інформацію командну. Прийняття рішення, тобто вибір образу дії на основі переробки інформації, – основа управління; без рішення немає управління; управляти – значить, вирішувати. Оскільки прийняття рішення – це процес вирішування невизначеності, то відсутність рішення також є рішенням, і йому, як і іншим рішенням, також властивий ризик – ризик бездіяльності (ризик невирішення невизначеності). Правильне рішення – це кількісно обґрунтований вибір найкращого способу дій, що сприяють досягненню поставленої мети в даних умовах обстановки. Необхідність прийняття рішення про найбільш цілеспрямовану лінію поведінки – завдання оптимального управління. Коли рішення може призвести не до певно-