

- во-вторых, из возможности получения некоторой выгоды от иного использования собственных средств (например, приобретение высоколиквидных акций более рентабельного предприятия).

Динамика роста коэффициента c , при соблюдении условия достаточности заемных средств, соответствует динамике роста коэффициента стоимости заемных средств, а граничным условием является величина коэффициента стоимости собственных средств (рис. 2).

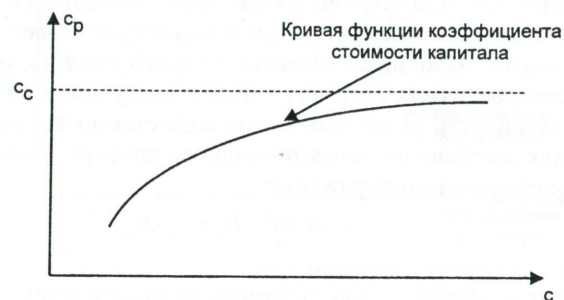


Рис. 2. Динамика роста общего коэффициента стоимости капитала

Тогда оптимальное соотношение объемов собственных и заемных средств может быть найдено при помощи следующего выражения:

$$\begin{cases} c_c \cdot K_c \leq c_p \cdot K_p, \\ K_c + K_p = K, \end{cases} \quad (10)$$

Случай 3. $\beta < 1$, т.е. величина коэффициента стоимости собственных средств меньше соответствующего коэффициента заемных средств. В данном случае основной является стратегия минимизации объемов привлечения заемных средств. При этом граничным условием объемов привлечения заемных средств должна выступать допустимая стоимость капитала ($c \cdot K$), нужного для выполнения инвестиционного решения. В формализованном виде данное условие имеет следующую форму записи:

$$\begin{cases} c_p \cdot K_p = c \cdot K - c_c \cdot K_c, \\ K_c + K_p = K. \end{cases} \quad (11)$$

Кравець, В.М. Перспективи розвитку безготівкових розрахунків в Україні [Текст] / В.М. Кравець // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Суми: УАБС НБУ. - Вип. 3. - 1999. - С. 43-55.

В противном случае следует выбрать инвестиционный проект с меньшим объемом капитала, необходимого для его выполнения.

Таким образом, получены соотношения для анализа структуры финансовых инвестиционных ресурсов, которые в совокупности с алгоритмом выбора инвестиционных проектов, на основе анализа рыночной линии оптимального инвестирования, позволят эффективнее решать задачу управления привлечением инвестиционных ресурсов в целом.

Список литературы

1. Васюренко О.В., Пасічник І.В. Шляхи розвитку кредитного забезпечення інноваційної діяльності // Економіка України. – 2000. – № 2. – С. 23-28.
2. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования. – М.: Дело, 1997. – 1008 с.
3. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции. Неоклассические основы теории финансов. – СПб.: Изд-во Питер, 2000. – 400 с.
4. Финансовый менеджмент. Теория и практика / Под ред. Е.С. Стояновой. – М.: «Перспектива». – 1998. – 656 с.
5. Хэй Д., Моррис Д. Теория организации промышленности: В 2 т. Т. 2 – СПб.: Экономическая наука, 1999. – 592 с.
6. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 1028 с.
7. Яковенко. Л Роль банків в інвестиційному забезпеченні діяльності реального сектора // Банківська справа. – № 1. – 2000. – С. 25-27.

ПЕРСПЕКТИВИ ЗДІЙСНЕННЯ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ

В.М. Кравець,
к.е.н., Національний банк України

Економічні зміни і нові напрями торгових потоків дозволяють передбачити, що потреба в належному забезпеченні платежів і договірних зобов'язань буде зростати. В зв'язку з цим, на фоні існуючої нестабільності істотно зростає значення і потреба в ефективних і надійних інструментах безготівкових розрахунків.

Відмінності в рівнях загальноекономічного розвитку між окремими регіонами України, певна невпевненість в діловій репутації партнерів, відсутність багаторічних ділових відносин і багато інших моментів призводять до того, що торгівля вимагає організації потоку товарів від продавця до покупця з одночасним вишикуванням ланцюжків зв'язуючих і підтримуючих операцій. Сьогодні це викликає для українського бізнесу використання електронних форм

розрахунків, які могли б знизити не тільки витрати при здійсненні операцій, але і пов'язаний з ними ризик.

Розрахункам притаманні, зокрема, економічні ризики, що виникають в тих випадках, коли втручання урядових органів або дій самого уряду перешкоджають або ускладнюють своєчасне погашення заборгованості або зобов'язань; комерційні ризики, пов'язані з невиконанням вчасно платіжних зобов'язань покупцем; кредитні ризики – для продавця, коли покупець не бажає або не може оплатити заздалегідь обумовлену суму, а для покупця, що здійснив платіж, ризик того, що продавець, постачальник товарів/послуг не зможе або не побажає повернути назад аванс. Ці ситуації часто виникають у зв'язку з існуванням в Україні різних форм примусового обмеження розпорядження рахунком (картотеки, зупинення операцій, арешту).

З огляду на ризики, процес торгівлі є суперечливим: продавець хоче отримати за свій товар оплату як можна швидше, тоді як покупець віддає перевагу отриманню кредиту – з тим, щоб здійснити оплату за товар не відразу, а розтягнути її на можливо більш тривалий період, а отже відстрочити момент остаточного розрахунку.

Який би з методів платежу не використовувався, неможливо здійснити платіж таким чином, щоб ризик був мінімальним і для продавця, і для покупця. Але в ряді випадків ця проблема може бути вирішена шляхом застосування корпоративної платіжної картки. Її використання:

- для підприємства-власника карткового рахунку дає можливість уникнення ризику невиконання зобов'язань постачальником, що виникає у разі здійснення передоплати, оскільки працівник підприємства-платника може розплатитися корпоративною картою, безпосередньо отримуючи товар;
- торговцю розрахунки із застосуванням картки дозволяють позбавитись ризику неплатежу, що виникає у разі видачі товару по документам з наступною їх оплатою.

Таким чином, використання корпоративної картки дозволяє при здійсненні розрахунків у безготівковій формі, максимально зменшити проміжок часу між зміною власника товару та моментом розрахунку за нього, а отже мінімізує розрахунковий ризик, окрім того, у випадку використання картки замість готівки, зменшує криміногенність середовища, що оточує підприємство чи фізичну особу.

Для можливості користування корпоративною картою юридична особа – суб'єкт підприємницької діяльності – відкриває в установі банку картковий рахунок. Карткові рахунки за своїм призначенням належать до поточних рахунків і відкриваються відповідно до вимог Інструкції про порядок відкриття банками рахунків у національній та іноземній валюті.

Порядок використання корпоративних карток встановлено в Положенні про порядок емісії платіжних карток і здійснення операцій з їх застосуванням затверджене постановою Правління Національного банку України від 24.09.1999 р. № 479. Згідно з цим Положенням корпоративна картка – це платіжна картка, яка дає змогу її держателю провести операції за рахунок коштів, що обліковуються на картковому рахунку юридичної особи. Держателем корпоративної картки може бути довірена особа клієнта (зокрема, працівник клієнта – юридичної особи).

Згідно з пунктом 4.6 Положення довірені особи клієнтів – юридичних осіб – можуть здійснювати операції з безготівковою оплати на території України у національній валюті України із застосуванням корпоративних платіжних карток на підприємствах торгівлі (послуг) та одержувати готівку в таких випадках:

1) одержання готівки для здійснення розрахунків, пов'язаних із виробничими (господарськими) потребами, в тому числі для оплати витрат на відрядження в межах України, з урахуванням обмежень, встановлених нормативно-правовими актами Національного банку України з питань регулювання готівкового обігу;

2) здійснення розрахунків у безготівковій формі, пов'язаних зі статутною та господарською діяльністю, витратами представницького характеру, а також витратами на відрядження в межах України.

Операції держателів платіжних карток виконуються з оформленням розрахункових документів на паперових носіях (сліп, квитанція торговельного терміналу, чек банкомату, чек касового апарату тощо), що складаються за місцем проведення операції в кількості примірників, необхідних для всіх учасників розрахунків. Сліп, квитанція торговельного терміналу, чек касового апарату, оформлені відповідно до вимог згаданого вище Положення, мають статус первинного платіжного документа клієнта (довіреної особи клієнта), за яким була здійснена операція, і можуть бути використані при врегулюванні спірних питань між клієнтом і емітентом.

У зв'язку з активізацією і поглибленням економічних реформ в Україні, розвитком банківської інфраструктури, все більше число комерційних банків включаються в нову для них сферу – обслуговуван-

ня платіжних карток і на тлі цих процесів одним з важливих етапів розвитку платіжної системи України стає впровадження системи безготівкових розрахунків населення за товари та послуги, які виконуються за допомогою платіжних карток Національної системи масових електронних платежів. Необхідні передумови для цього в країні, в основному, створені.

Національний банк України постановою Правління Національного банку України від 28.01.1997 р. № 18 "Про впровадження в Україні Національної системи масових електронних платежів" і від 02.06.1997 р. № 178 "Про подальше розроблення Національної системи масових електронних платежів" визначив одним з пріоритетних завдань створення в Україні платіжної системи за безготівковими розрахунками населення у сферах торгівлі та послуг.

В 2000 році здійснюється пілотне впровадження цієї системи. Метою нормативної підтримки пілотного проекту Національної системи масових електронних платежів Національний банк України розробив Тимчасове положення про Національну систему масових електронних платежів (затверджене постановою Правління НБУ № 161 від 24.04.2000 р.). Положення визначає загальні принципи побудови НСМЕП, організаційну структуру, взаємовідносини між учасниками, загальну технологію роботи в НСМЕП, загальні правила документообігу і здійснення розрахунків, безпеку та регламент роботи НСМЕП.

Проте, для активного впровадження карткових технологій необхідними умовами є забезпечення сумісності банкоматів та поширення POS з тим, щоб держатель картки був упевнений в тому, що він може розраховувати на отримання грошей та можливість розрахуватися картою будь-де.

З огляду на це, цікавою є інформація про кількість банкоматів та POS в Україні та країнах Європи і тенденції їх поширення (таблиця).

Таблиця ілюструє наявність широкої інфраструктури, що забезпечує поширення використання карткових технологій в країнах Європи.

Щодо впровадження карток, то Україна знаходиться у сприятливих умовах, тому що має можливість здійснити стрибок від готівкових розрахунків до розрахунків електронними грошима та картками, минаючи чекову форму розрахунків. Слід зазначити, що на сьогодні український фінансовий ринок розрахункових чеків (у гривнях) вимагає по суті нового створення, оскільки внаслідок корінної реорганізації банківської системи і економічної системи України суб'єктами підприємницької діяльності практично втрачений досвід роботи з чеками

ми, і вкладення коштів в його відновлення та створення інфраструктури видається неефективним.

Таблиця
Тенденція поширення банкоматів та POS в Україні та країнах Європи

Країна	Кількість ATM	Зростання за 1995-97 рр., %	Кількість POS	Зростання за 1995-97 рр., %
Бельгія	5007	17,1	85727	8,4
Франція	27077	8,9	560000	1,6
Германія	41397	7,7	162794	52,4
Італія	25644	8,8	281023	35,2
Нідерланди	6401	8,0	120417	28,1
Англія	23200	5,4	530000	2,4
Україна*	275	25,0	4423	35,0

*Зміна за період з серпня 1999 р. по травень 2000 р.

Незважаючи на розвиток карткових технологій в Україні, спектр послуг, що надається більшістю банків індивідуальним клієнтам, залишається незначним. Проте, за відсутності високодохідних спекулятивних операцій основною проблемою для банків став пошук нових джерел доходів, а отже вони, в будь-якому випадку, будуть змушені повернутися до надання масових послуг індивідуальним клієнтам та малому бізнесу. Необхідність обслуговування великої кількості індивідуальних клієнтів та підприємств малого бізнесу загострить проблему масштабу та пов'язаних з цим витрат, оскільки сучасний динамічний та висококонкурентний банківський бізнес диктує як зниження собівартості банківських послуг, так і підвищення їх номенклатури та якості. Вирішенню цієї проблеми сприяє впровадження послуг дистанційного банківського обслуговування – послуг, які надаються за порогом банку, склад таких послуг визначається складом їх споживачів:

- для клієнтів банку – юридичних осіб, в тому числі корпоративних VIP-клієнтів, класичний "клієнт-банк";
- для клієнтів банку – фізичних осіб та юридичних осіб – комп'ютерна телефонія, що передбачає як тільки інформаційне (опціональне), так і повноцінне платіжно-розрахункове обслуговування;
- для клієнтів банку – фізичних та юридичних осіб – "Інтернет-банк-клієнт";
- для банків-кореспондентів та підрозділів банку (філій, відділень, агентств, обмінних пунктів) – банківська розрахункова система.

Будь-який універсальний банк в процесі свого розвитку так чи інакше намагатиметься охопити весь спектр дистанційного банківського обслуговування (рисунок).

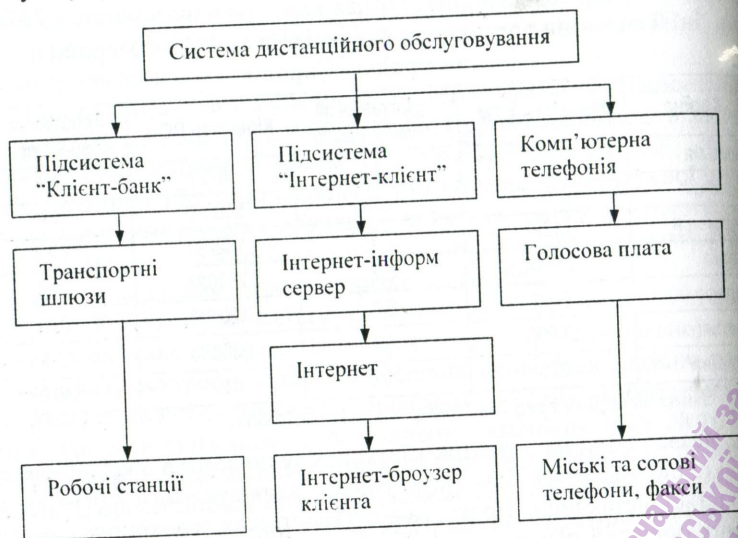


Рис. Схема системи дистанційного обслуговування банку

Якщо системи "клієнт-банк" вже знайшли впровадження і навіть частково порядок їх застосування визначено в Інструкції НБУ № 7 "Про здійснення безготівкових розрахунків у господарському обороті України", то "Інтернет-банк-клієнт" та комп'ютерна телефонія є достатньо новими напрямками і нормативно-правова база поки що не визначена.

Проте центри телефонних дзвінків (комп'ютерна телефонія) стають важливим каналом маркетингу та сервісу для багатьох банків і розвиватимуться разом з розвитком електронної комерції. Підготовленість персоналу, доступність інструментів та собівартість операцій – ось що визначає ефективність центру телефонних дзвінків. Банк, який забезпечить найкращий зв'язок представників служби підтримки клієнтів з інформацією про клієнтів та інструментами вирішення проблем, матиме явну конкурентну перевагу.

Персонал, що безпосередньо контактує з клієнтами, має швидко отримувати всі дані про нього, а отже представники банку потребують можливості заглибитися в деталі в міру взаємодії з клієнтом, що телефонує, щоб запропонувати найкращу комбінацію продуктів та послуг.

Відповіді клієнтам повідомляються факсом чи електронною поштою того ж дня, для зменшення вартості це має здійснюватися автоматично.

Що стосується сервісу "Інтернет-банк-клієнт", виконання грошових зобов'язань з використанням мережі Інтернет може здійснюватися зазначеними нижче способами.

1. Шляхом доступу до рахунку та переказу коштів через банківський рахунок. Цей спосіб частково регулюється вимогами Інструкції № 7 щодо здійснення розрахунків із застосуванням систем "клієнт-банк", постановою Правління НБУ "Про затвердження Правил організації захисту електронних документів" в частині передачі повідомлень між банками через СЕП та для повнішого врегулювання цього питання у проекті Закону України "Про переказ", над яким зараз працює Національний банк України, визначені поняття електронного цифрового підпису та визнання юридичної сили платіжних документів, підписаних електронним цифровим підписом, можливість використання для створення ЕЦП програмно-технічних та інших засобів, обов'язковість ведення електронних архівів протягом строків, встановлених діючим законодавством тощо.

2. Шляхом використання платіжної картки чи її реквізитів для переказу грошових коштів та шляхом використання електронних грошей та інших передплачених фінансових продуктів.

Використання платіжних карток та передплачених платіжних карток ("електронних гаманців") регулюється Положенням про порядок емісії платіжних карток і здійснення операцій з їх застосуванням (затверджене постановою Правління НБУ від 24.09.1999 р. № 479), яке визначає платіжну картку як ідентифікаційний засіб у вигляді пластикової чи іншого виду картки, що містить обов'язкові реквізити, визначені платіжною організацією, які ідентифікують платіжну систему та його емітента; представляє картку як засіб для складання розрахункових документів, що підлягають оплаті за рахунок клієнта, та дозволяє використовувати її в рамках технологічної схеми електронної комерції (п. 4.1 "Операції з застосуванням платіжних карток"). Платіжні картки можуть застосовуватись для здійснення операцій як фізичними, так і юридичними особами.

Згідно з цим Положенням платіжною організацією має бути розроблене Положення про внутрішню платіжну систему, що визначає правила її діяльності. Це Положення має визначати організаційну структуру платіжної системи, умови членства, порядок вступу та виходу із системи, опис платіжних засобів, правила виконання розрахунків за операціями з цими платіжними засобами, управління ризиками та безпекою в системі, порядок вирішення спорів та інше, визначене

платіжною організацією. Положення про внутрішню платіжну систему має бути узгоджене платіжною організацією цієї платіжної системи з Національним банком України.

Тобто банки можуть самостійно встановлювати вимоги до функціонування систем електронної комерції у внутрішніх платіжних системах, проте це питання вимагає доопрацювання.

Важливою проблемою при впровадженні електронної комерції є система забезпечення Інтернет-продавцем своїх зобов'язань щодо поставки товару, надання послуги покупцю (отримувачу послуги), тобто слід вести мову про систему контролю, яка дозволить користувачу системи електронної комерції з'ясувати чи був поставлений товар (надана послуга).

На жаль, як правило, системи електронної комерції орієнтовані на забезпечення переказу грошових коштів, тоді як механізм підтвердження поставки товару відсутній. На нашу думку, при розробці даного механізму може бути використаний принцип, що застосовується в документарних акредитивах: надання документів, що свідчать про поставку товару, складених особою відмінною від продавця. Відповідно повноцінне функціонування системи контролю за поставкою буде можливе тільки після включення в систему електронної комерції не тільки продавця, але й підприємств зв'язку, транспортних та інших організацій.

Наведемо один із способів організації електронної комерції:

- банк (БА) встановлює своєму клієнту (КА) систему "клієнт-банк";
- банк (БА) встановлює у своїх клієнтів (фізичних чи юридичних осіб) систему "Інтернет-банк-клієнт", відповідно всі згадані клієнти мають засоби організації захисту документообороту;
- банк (ББ) також встановив у своїх клієнтів (фізичних та юридичних осіб) систему "Інтернет-банк-клієнт";
- клієнт (КА) створив Інтернет-магазин для продажу товарів та послуг;
- клієнти банків (БА) та (ББ) (покупць) заходять на загальнодоступний сайт (КА). При бажанні безпосередньо з сайта клієнта (КА) покупець може запросити оформлення рахунку;
- по встановленому захищеному Інтернет-каналі покупець отримує рахунок, підписаний ЕЦП (КА);
- через встановлену систему "Інтернет-банк-клієнт" чи "клієнт-банк" для обміну зі своїм банком клієнти банків (БА) та (ББ) (покупці) здійснюють оплату отриманого від клієнта (КА) рахунку;

через встановлені системи "Інтернет-банк-клієнт" чи "клієнт-банк" для обміну зі своїм банком клієнт (КА) отримує виписку та здійснює відправку товару клієнтам банків (БА) та (ББ).

Таким чином організується класичний варіант електронної комерції, основним моментом є те, що клієнт (КА) жодного разу не зустрічався з клієнтами банків (ББ) та (БА), але в той же час надає їм послуги електронної комерції захищеним та юридично значимим способом.

Очевидно, що "Інтернет-банк-клієнт", як і будь-яка інша послуга клієнту, повинна мати під собою чітку юридичну базу, якщо дійсно йде мова про повноцінну платіжну систему (про інформаційну систему, як про її частковий випадок, мова не йтиме) у разі її відсутності Інтернет-рішення електронної комерції не матимуть застосування в реальному житті. Юридична значимість таких послуг забезпечується, в першу чергу, такими основними принципами:

- між клієнтом та банком має існувати угода, яка визначає взаємовідносини, а також рішення в конфліктних ситуаціях з посиланням на основні функції системи, скріплена підписами та печатками сторін. Ключовим моментом такої угоди є поняття електронного цифрового підпису банку та клієнта;
- при підписанні угоди банк та клієнт мають оформляти акт фізичної передачі ЕЦП та реєстрації ключів;
- надалі підписання всіх клієнтських документів та трафіка від клієнта до банку та назад має здійснюватися із застосуванням переданої згідно з актом ЕЦП.
- обов'язковим є підпис всього трафіка з банку, оскільки в іншому випадку зберігається ймовірність зловмисних підробок форм документів.

Сьогодні можна стверджувати, що в галузі електронної комерції в Україні здійснюється перехід від стадії обговорення необхідності та можливості реалізації систем до стадії конкретних рішень. На жаль, захоплення виключно технологічною стороною призводить до того, що правовим питанням електронної комерції не надається належна увага, наслідки чого можуть бути непередбачувані. Ріст числа систем та їх користувачів, зростання числа угод, що здійснюються з застосуванням Інтернету, та їх розмірів, ускладнення технологічних рішень – все це, як свідчить зарубіжний досвід, об'єктивно породжує необхідність правового врегулювання сфери електронної комерції.

З вищевикладеного можна зробити висновок, що електронна комерція фундаментально змінить способи існування торгівлі товарами та послугами, викликавши необхідність реалізації нової моделі виробництва банками послуг та способів їх доставки. Роль банків може ско-

роторитися до рівня оптовика на ринку споживчих товарів. В фінансовому світі електронна комерція займе місце значимої альтернативи наявним платіжним системам, поставивши під сумнів позиції, які банки займають сьогодні. Відбудеться колосальне збільшення числа фінансових транзакцій та, відповідно, зменшиться вартість кожної з них, оскільки закупка споживчих товарів та послуг низької вартості здійснюватиметься в електронних супермаркетах майбутнього.

У відповідь на цей виклик банки мають значно скоротити витрати, для того, щоб залишитися конкурентноздатними, розробити адаптивний маркетинг послуг та можливості їх доставки, що зможе залучити та утримати прибуткових клієнтів.

В нову еру банківського обслуговування продукти та послуги мають бути індивідуально настроєні на потреби клієнта.

Свого часу концепція самообслуговування змінила уявлення про те, як повинен виглядати сучасний великий магазин. Банки сьогодні стоять на порозі таких же змін. Індивідуальні клієнти та бізнес вже можуть користуватися персональними комп'ютерами для переказу коштів, оплати рахунків, отримання виписок. Ці звичайні банківські послуги не містять нічого, що створювало б міцний зв'язок між клієнтом та банком, утримувало клієнта в банку. Ідея полягає в тому, щоб надати клієнту стільки можливостей, скільки банк вважає за доцільне, і перекласти на клієнта та інформаційні системи максимум функцій щодо обслуговування з метою мінімізації витрат.

З метою укріплення та посилення взаємовідносин з клієнтами банки будуть все більш активно поширювати додаткові продукти та послуги. До них належатимуть послуги брокера по роботі з цінними паперами, страхування, робота з нерухомістю та інші, пов'язані з фінансами, продукти. Як правило, вони пропонуватимуться в партнерстві з іншою фірмою чи підрозділом, який поставляє подібні продукти.

Банківська система нового покоління повинна обслуговувати запити, які надходять по традиційних каналах "клієнт-банк", через Інтернет, по телефону, від пристроїв самообслуговування (банківських терміналів чи принтерів, встановлених у банківських кіосках самообслуговування, банкоматів та POS), а також систем інших фінансових та нефінансових організацій. Бажання утримати клієнта в еру електронного обслуговування шляхом надання йому знижок вимагає створення програм, які забезпечують просте для розуміння заохочення клієнта за його прив'язаність до установи.

В процесі трансформації бізнесу, під впливом інформаційних технологій, банки використовують ці технології вже не просто для виконання допоміжних функцій, а застосовують їх як основну зброю

конкурентній боротьбі. Не є виключенням і революційні досягнення – Інтернет та мобільний доступ до інформації за допомогою систем на основі IP-протоколу.

Це зовсім новий спосіб доступу до банківських продуктів та послуг, який містить в собі переваги двох каналів: Інтернет та мобільного зв'язку.

Західні банки з 80-х років надають послуги стосовно використання телефону, як стаціонарного так і мобільного, через оператора або автоматично з застосуванням пристрою генерації голосових повідомлень.

Сьогодні мобільний телефон, що підтримує WAP-стандарт (наприклад, Nokia 7110, Ericson p320), по суті є терміналом, за допомогою якого клієнт може отримати доступ до банківських послуг, які раніше вимагали його візиту до філії банку; цей термінал завжди знаходиться з клієнтом, отже банківські послуги доступні 24 години на добу та 365 днів на рік, з будь-якої точки – в цьому, зокрема, полягає відмінність від традиційного доступу до Інтернет, коли вимагається персональний комп'ютер та постійний зв'язок з постачальником сервісу Інтернет.

Банк може укласти угоди з постачальниками послуг Інтернету, операторами мереж GSM, а також з більш звичними для нашого споживача житлово-комунальними господарствами, електропостачальниками. Ці компанії виставлятимуть рахунки в банк, а не громадянам-клієнтам банку, банк буде надавати в електронній формі рахунки своїм клієнтам через Інтернет, на ПК чи на мобільний телефон з WAP-протоколом, а клієнт може, натиснувши одну кнопку, їх оплачувати. На WAP-телефони можна одержувати виписку по всім транзакціям, здійсненим за картою.

В нашій країні вже емітовано близько 560 тисяч карток, і, як правило, їх власники користуються мобільним зв'язком, очевидно, що всі ці люди – найбільш активна та платоспроможна частина населення, саме вони являють собою цільову групу для банку, який всерйоз готовий інвестувати в подібні технології.

Сьогодні міжнародний банківський сектор також вивчає можливості використання всесвітньої мережі Інтернет для автоматизованого оформлення корпоративних та синдиційованих кредитів. Результатом роботи можуть стати реверсивні (оборотні) аукціони, в ході яких корпорації висувають свої специфічні вимоги за необхідними кредитами, а банки беруть участь в торгах на право виділення таких кредитів. Не дивлячись на те, що проведення електронних торгів в Інтернеті ще не увійшло в повсякденну практику, ринок активно підштовхує банківсь-

кий сектор до використання такої системи, якщо банки не оцінять таку ідею, то її реалізують небанківські установи.

На оформлення комерційного кредиту можуть витрачатися дні, а навіть тижні – численні телефонні переговори, обмін повідомленнями по факсу, електронній пошті, а також величезний об'єм канцелярської роботи, все це затримує узгодження видачі кредиту. З настанням епохи Інтернет у банків з'являється готовий спосіб скорочення часових та грошових затрат.

Проведення кредитних аукціонів в Інтернеті відкриває можливість для бізнесу. Банки, наприклад, зможуть брати участь в торгах за право організації та наступного пошуку потенційних учасників синдицированого кредиту. Використання центрального сайту дозволить банкам здійснювати відправку документів та вносити в них необхідні зміни в режимі реального часу.

Система кредитних аукціонів може бути корисною і в інших сферах корпоративного фінансування, наприклад, в проведенні документарних операцій.

Аукціонний Інтернет-сайт може використовуватись для відправки, обробки та продажу таких експортно-імпорتنих документів як акредитиви. Окрім зменшення витрат на оформлення кредитів, головним чином, за рахунок зменшення витрат на оплату праці, система електронних аукціонів дозволить компаніям швидко отримувати кредити. Виділення комерційних кредитів через Інтернет може дозволити середнім банкам, які, як правило, не мають можливості для створення власних внутрішньобанківських кредитних схем, отримати доступ до раніше недосяжних для них крупних клієнтів з числа національних компаній.

В Україні сьогодні найрозвинутішими каналами електронного обслуговування є банкомати та POS, а системи "клієнт-банк" майже практично кожен банк, однак кінцеве число користувачів не перевищує, як правило, декількох сотень. Отримання банківських послуг досі ще не отримало широкого застосування, проте останнім часом банки виявляють інтерес до обслуговування по телефону та створення телефонних центрів. Отже запити про стан рахунку, переказ коштів, електронна оплата рахунків – це лише окремі послуги, які сьогодні можуть бути запропоновані з допомогою нових технологій.

Важливо, що "віртуальне" банківське обслуговування дає можливість клієнту виконувати операції в будь-який час доби з будь-якої точки. Традиційно практика обмеження доступності системи для нічного обробки пакетних транзакцій буде не прийнятно в майбутньому. В

можливості мають бути доступні безперервно для того, щоб забезпечити необхідний рівень сервісу.

Вимоги обліку та періодичної звітності можуть бути задоволені при правильному проектуванні системи автоматизації банку без накладення обмеження на роботу тільки в режимі реального часу.

Список літератури

1. Бюлетень Національного банку України. – 2000. – № 4. – С. 144.
2. Зінченко В. Підсумки діяльності комерційних банків України за 1999 рік // Вісник Національного банку України. – 2000. – № 3. – С. 18.

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА

*С.Н. Козьменко, д.э.н., Украинская академия банковского дела;
А.Н. Андронов, Сумская городская госадминистрация*

Сложившаяся к настоящему моменту структура финансовых потоков и банковской системы не соответствуют декларируемой системе отношений государства, центра и регионов. Регион не может обладать серьезным финансовым потенциалом, выполнять свои обязательства перед населением, не обладая при этом сильной банковской системой, причем именно региональной, а не только филиальной (с головной конторой в центре).

В условиях переходной экономики проблема взаимодействия банковских и государственных структур стоит намного острее, нежели в развитых экономических системах. Это диктуется целым рядом обстоятельств, специфических для национальных экономик, в том числе отсутствием опыта решения властными структурами социально-экономических проблем в условиях переходной экономики, когда значительная доля хозяйственной власти уже перешла к негосударственным структурам и практически единственно возможным способом привлечения экономического потенциала новых субъектов хозяйствования к решению социальных проблем территорий становится конструктивный диалог и сотрудничество.

В большинстве стран механизм государственного воздействия на экономику представляет органическое единство и взаимодействие рыночных методов и методов административно-командного характера. Соотношение и роль их в разных странах различны, так как они прямо и непосредственно связаны с уровнем социально-