

УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ НАН УКРАЇНИ
АКАДЕМІЯ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Збірник наукових праць

Том 17

СУМИ
УАБС НБУ
2006

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

Рекомендовано до друку вченою радою Української академії банківської справи Національного банку України, протокол № 10 від 30 червня 2006 р.

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

П78 Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т. 17. – Суми: УАБС НБУ, 2006. – 380 с.

ISBN 966-8958-01-2

До збірника увійшли статті, що висвітлюють питання розвитку вітчизняної банківської системи. Окремі праці присвячені методологічним, організаційним та нормативно-правовим аспектам функціонування національної банківської системи на сучасному етапі.

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

УДК 336.71(477)
ББК 65.9(4 укр)262.1

ISBN 966-8958-01-2

© Українська академія банківської справи
Національного банку України, 2006

ЗМІСТ

Епифанов А.А. ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ	6
Крамаренко Г.А. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВ И РЫНКОВ КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	13
Москаленко В.П., Пластун А.Л. РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И РОЛЬ БАНКОВСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ	22
Телиженко А.М., Мирошниченко Ю.О. УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ ФИРМЫ: ИССЛЕДОВАНИЕ ДОХОДНОСТИ СОБСТВЕННОГО И ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА.....	31
Васенко В.К. ФІНАНСОВІ, ПРАВОВІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА У ВІЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ЗОНІ	39
Циганов С.А. СТРАТЕГІЇ ТА ОСНОВНІ ЦІЛІ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ.....	46
Световцева Т.А., Казаренкова Н.П. ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКА НА РЫНКЕ РОЗНИЧНЫХ УСЛУГ	59
Мещеряков А.А. ГЛОБАЛЬНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	67
Пушкаренко П.І. КІБЕРЗЛОЧИННІСТЬ ЯК НОВІТНІЙ ФЕНОМЕН ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	75
Балацкий Е.О. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОЦЕНОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ	82
Пшик Б.І. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА РОЗВИТОК СВІТОВИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЯК ПЕРЕДУМОВИ ЗМІНИ ХАРАКТЕРУ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ	89
Філіповський О.В., Філіповська О.О. ПЕРСПЕКТИВИ ВПЛИВУ НОВИХ БАЗЕЛЬСЬКИХ НОРМАТИВІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ БАНКІВ	99
Андрєєв А.В., Дехтяр Н.А., Андрєєва Г.І. МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГУ КОНТРАГЕНТІВ ЗА КРЕДИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ БАНКУ	104
Новак С.Н., Пигнастый О.М. О ВАРИАЦИОННОМ И ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНОМ ПРИНЦИПАХ ПОСТРОЕНИЯ ФУНКЦИИ ЛАГРАНЖА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ	120
Шпиг Ф.І. ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ: МОТИВИ І ПРИНЦИПИ ЕКСПАНСІЇ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ	130
Козьменко О.В., Міщиряк В.Г. ЗАКОНОДАВЧЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОЇ СТАТИСТИКИ В УКРАЇНІ.....	137

Костюк О.М. КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ В БАНКАХ: РОЛЬ СПОСТЕРЕЖНОЇ РАДИ.....	141
Сгоричева С.Б. РЕІНЖІНІРИНГ ЯК СУЧАСНА ТЕНДЕНЦІЯ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ.....	150
Коваленко В.В., Коренєва О.Г., Торяник Ж.В. ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ.	159
Маслак Н.Г. ОЦІНКА ВАРТОСТІ КАПІТАЛУ БАНКУ: МЕТОДИКА ТА МЕТОДОЛОГІЯ	167
Рекуненко І.І., Клименко В.О. ВАЖЛИВІСТЬ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИТОРІВ ПРИ ПЕРВИННОМУ РОЗМІЩЕННІ ЦІННИХ ПАПЕРІВ	178
Перзеке Н.Б. МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ПО ИНВЕСТИЦИОННЫМ КРЕДИТАМ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ НА КРЕДИТНОМ РЫНКЕ	184
Ковальов О.П. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПИТАННЯ БАНКІВСЬКОГО РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ	192
Грищенко О.О. ЛІМІТ КРЕДИТУВАННЯ ЗА СИСТЕМОЮ "ОВЕРДРАФТ" ПРИ ПРОГНОЗУВАННІ ПОТОЧНИХ ПАСИВІВ БАНКУ	202
Пикуш Ю.П. СОЗДАНИЕ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И УПРАВЛЕНИЕ ИМИ.....	210
Резник Н.Н. СОДЕРЖАНИЕ СТРАХОВОГО ИНТЕРЕСА В РАМКАХ БЮДЖЕТНО-СТРАХОВОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОРГАНОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ.....	217
Журавка О.С. МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	221
Михайлюк Р.В. ОСНОВНІ КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	224
Долгалева М.А. ПЕРЕВОДЫ ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ В УКРАИНУ КАК ОДНА ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ ТРАНСГРАНИЧНЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ.....	233
Вархоляк К.С. ФУНКЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ	238
Верещака Т.І. РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ	247
Гузь М.М. АНАЛІЗ ОСТАННІХ ТЕНДЕНЦІЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ РЕКЛАМИ	253
Дутченко О.О. ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДИК ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ.....	260
Карбівничий І.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ	264
Сюркало Б.І. ОСНОВНІ КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ДІЮЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	270

Торяник Ж.І.СУТНІСТЬ І ПРИЗНАЧЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ
В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ 280**Третяк Н.М.**СИСТЕМА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ У МЕХАНІЗМІ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ
АГРОПРОМИСЛОВИХ ФОРМУВАНЬ 285**Куделя Л.В.**

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ 293

Кондратюк І.В.

ОСОБЛИВОСТІ СПЛАТИ НАЦІОНАЛЬНИМ БАНКОМ УКРАЇНИ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ 300

Олексіч Д.В.

БАНКІВСЬКИЙ БІЗНЕС ЯК ПРЕДМЕТ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ 311

Гаряга Л.О.

КРЕДИТНИЙ РИЗИК: ІДЕНТИФІКАЦІЯ, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ 318

Звершховський І.В.СУБСТИТУЦІЙНО-ЛОГІСТИЧНА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ЯК СУЧАСНА
ПАРАДИГМА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ 329**Дудар О.М.**ФАКТОРИ ВИНИКНЕННЯ КРИЗОВОСТІ ТА КРИЗОВИХ СТАНІВ
У МІКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ 337**Фісун К.А.**ВИКОРИСТАННЯ АПАРАТУ НЕСИЛОВОЇ (ІНФОРМАЦІЙНОЇ) ВЗАЄМОДІЇ
І ПСЕВДОФІЗИЧНИХ ЛОГІК У ПОБУДОВІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ
РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ 343**Никулина Е.В.**

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ – БАНКИ – РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ 356

Владыка М.В.

МЕХАНИЗМ КРЕДИТОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В РОССИИ 366

Гулько А.А.ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО И ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ
НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА 372

УДК 336.71:004.738.5

А.А. Епифанов, д-р екон. наук, проф.,
Украинская академия банковского дела НБУ

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ

Постановка проблемы. Либерализация и прозрачность рынков, мобильность капитала, повсеместное введение международных стандартов из-за формирования нового информационного пространства заставляет пересмотреть все прежние подходы к организации банковских операций. Так как новое информационное пространство с его неограниченными возможностями позволяет избавить деловые отношения от прямых личностных контактов, ослабить психологическое давление на партнеров, то становится труднее нарушить законодательство, процедуры приобретают формальный характер, что приводит к резкому ускорению банковских операций и освобождает их от субъективных факторов [5].

С другой стороны, формализация отношений требует от банкиров переноса акцентов в системе отношений с клиентами, создания нового типа деловых контактов, все большее значение приобретает система представления материала на веб-страницах, а также организация системы обратных связей. Клиент за экраном компьютера чувствует себя менее уязвимым, он не подвергается психологическому нажиму, выбор банка, вида и характера услуг делается более осознанно, спокойно. Это создает дополнительные трудности для продвижения банковских услуг и для позиционирования банка на рынке. Ибо позиции, отвоеванные сегодня, легко теряются завтра. Другими словами, большая информированность клиентов позволяет им менять предпочтения, а доступность интернет-банкинга, вне зависимости от места расположения реальных контор, позволяет клиентам воспользоваться предоставляемыми возможностями. Внешний вид веб-страницы, содержание, манера подачи материала, проведенные рекламные действия, доверительная атмосфера и стиль обращения могут стать причиной выбора того или иного банка для сетевых клиентов.

Преимущества в Интернет-банкинге могут получить те банки, которые осознают новые правила ведения бизнеса в информационной среде, причем эти правила пока не написаны, они скорее пишутся. Потому так велика роль исследователей, занимающихся проблемами банкинга в сети Интернет.

Цель статьи – выявление и изучение особенностей трансформации банковского бизнеса на основе интернет-технологий.

Изложение основного материала. Все меньшую роль в банкинге играют материальные ресурсы, а роль и значение нематериальных активов, напротив, возрастает. Поэтому на смену преимущественному управлению материальными активами, ресурсами и себестоимостью приходит управление нематериальными активами и интеллектуальным потенциалом. Все большая доля стоимости (капитализации) компаний формируется за счет нематериальных активов, куда кроме традиционных know-how, патентов, лицензий добавляют программное обеспечение, архитектуру сетевой структуры, квалификацию и навыки персонала, организационные сетевые коммуникации и структуру деловых связей, причем последнее обогащает и увеличивает долю гудвила. Поэтому многие крупные фирмы предпочитают отдать в аутсорсинг многие технологические и производственные процессы, оставляя у себя всю мощь современных нематериальных активов. При этом капитализация этих компаний не только не уменьшается, а напротив – растет. Но появившиеся во множестве интернет-компании, как и интернет-банки вообще в значительной части состоят из нематериальных активов, то есть материальные активы в их деятельности играют хотя и важную, но второстепенную роль. Таким образом, информационная составляющая бизнеса не только не отягощает компании, а способна приносить ощутимые преимущества [4]. Особенно эффективен Интернет при больших объемах сравнительно простых операций и транзакций, стоимость которых удастся заметно уменьшить.

Если раньше банк сам готовил специалистов, то сейчас в условиях быстрого изменения условий, методов и технологий следует активно искать специалистов во все более расширяющихся масштабах. Раньше материальная собственность была основой создания союзов, организации слияний и поглощений, теперь все большее значение имеют нематериальные активы – бренд, организация бизнеса, развитие информационных технологий, а также персонал. Прежде репутацию банка создавали десятилетиями, теперь информационная среда может не только предоставить возможности для стремительного взлета имиджа компании, но и способна быстро наказывать равнодушием клиентов фирмы, представившие на суд общественности негодный продукт или некачественную услугу. Другими словами, продвижение бренда становится важной частью стратегии и отнимает много усилий и средств, так как этот процесс становится достаточно быстрым и вследствие этого резко растет цена ошибки, которую затем будет сложно исправить. Если ранее бизнес создавал вертикально интегрированные компании, которые контролировали (с позиций владения контрольными пакетами

акций) весь технологический процесс от добычи сырья до реализации окончательно продукта, то в современных условиях все производственные активы распродаются, производственные процессы отданы в аутсорсинг, под контролем крупных компаний остаются лишь службы сбыта и маркетинга, а также системы управления созданными сетевыми структурами.

Жесткая структура многих компаний, а также структура взаимодействий между партнерами в информационной среде, неминуемо будут разрушаться, ибо доступность и обилие информации позволят быстро находить более выгодные и более интересные формы взаимодействия и проводить более выгодные сделки с новыми участниками производственных и технологических процессов, деловых операций и процедур. Здесь можно ожидать ряд коллизий, связанных с трудностями реинжиниринга бизнес-процессов, с трудностями перенастройки сетевой и программной составляющих компаний и сетевых союзов, с трудностями кадровых перемещений и смены характера деятельности коллективов, состав которых также будет весьма изменчивым.

Создание информационных сетей отдельных компаний, их объединение в сетевые союзы для решения задач повышения конкурентоспособности и эффективности, захвата рынков и т.п. без интеграции и перемещения в глобальное информационное пространство приводили к очень большим издержкам. Достаточно вспомнить сколь долго и с какими издержками формировались современные банковские сети. Сейчас все эти процедуры быстро упрощаются и для организации собственной корпоративной сети и межкорпоративных сетей на базе Интернет нужны весьма небольшие средства и небольшой отрезок времени, ибо технологии, комплектующие и программное обеспечение непрерывно совершенствуются, одновременно дешевеют.

Интересен еще один аспект внедрения корпоративных и межкорпоративных сетей, связанный с возможностью различных служб и сотрудников быть все время в курсе последних изменений в процедурах разработки продукта, в проведении всех этапов проекта, в организации комплекса сделок и т.п. Они приобретают возможность внесения поправок, могут уберечь от ошибок, посоветовать изменить решение и т.д. Таким образом, экономятся время, усилия, удешевляется весь производственный процесс, улучшается качество товаров и услуг. Причем аспект сохранения информации, опасности чужого внедрения часто оказываются преувеличены, ибо в действительности всегда следует соотносить выигрыш преступника с усилиями, которые он затратит на поиск, осознание и модификацию нужной информации.

Интересны в связи с этим ожидания взрыва количества и разнообразия видов информационных технологий. Ибо быстрый рост

инструментальных средств, привлечение к творчеству в интернет-пространстве большого количества людей, быстрый обмен информацией между ними приводит к когерентным, кумулятивным эффектам, к резкому усилению интеллектуальной активности в этой сфере науки и технологий.

Посредники, которые в традиционной экономике занимаются реализацией продуктов и услуг, создаваемых компаниями, в информационной экономике могут потерять частично или полностью свою работу. Ибо клиенты получают возможность непосредственно обращаться к производителям товаров и услуг, посещая их сайты. Компаниям нужно только наладить хранение продукции, её учет и организацию доставки. Однако возрастает роль информационных посредников, которые возьмутся за хранение, обработку и организацию доступа пользователей – будущих клиентов – к информации.

Без таких информационных посредников трудно себе представить как станут ориентироваться в океане информации пользователи Интернета. Одновременно должна развиваться инфраструктура для организации доступа к информации – это сеть электронной почты, веб-сайты, поисковики, электронные службы поиска и сбора информации по уже существующим сайтам.

Традиционная реклама в интернет-среде вряд ли приживется и её эффективность будет снижаться, ибо пользователи глобальной сети получают куда мощный инструмент предложения информации, причем куда более полной и обстоятельной. Каждый пользователь сам будет решать, какой уровень детализации этой информации ему следует выбрать.

Новые продукты и услуги получают возможность быстро завоевывать сторонников, а старые приобретут множество конкурентов, что сократит жизненный цикл множества продуктов и услуг.

Важно отметить, что основным критерием успешности становится не прибыльность, а охват рынка, что в условиях глобализации вполне оправдано и понятно. Изменчивость спроса, нестабильность конъюнктуры заставляют вносить политическую составляющую в бизнес, переходить к экспансии как ключевому элементу стратегии. Интересно, что экспансия не исключает, но часто и не означает экспансию в традиционном географическом аспекте, это скорее экспансия в информационном пространстве [2].

Модификация бизнеса в условиях глобального информационного пространства и создание бизнеса в информационном пространстве, как среде, имеют общие признаки, хотя во многом и отличаются. Если традиционный банкинг использует информационное пространство для создания эффективной пополняемой и изменяемой базы

данных с быстрым доступом, формирования информационных и операционных сайтов для интерактивного общения и организации обратной связи, как поддержки множества традиционных операций, то интернет-банкинг качественно видоизменяет все операции таким образом, чтобы практически все они были размещены в информационном пространстве. Кроме того, размещая всю операционную деятельность в информационном пространстве, интернет-банкинг способен видоизменять и всю структуру взаимодействий: создаются сетевые структуры, появляются новые механизмы и методы организации услуг.

Высокая информированность клиентов, возможность доступа к услугам интернет-офисов разных традиционных компаний и множества интернет-компаний приводит к обострению конкуренции, тем более что из-за отсутствия личного контакта осложняется воздействие на клиента и его выбор. Важно также отметить, что новому, воспитанному в информационной среде потребителю, традиционные подходы кажутся малоинтересными и часто он выбирает банковские технологии малоапробированные, но имеющие элементы новизны.

Интернет заставляет вводить стандартные продукты и технологии, переводит все процедуры в одну среду, что приводит к их значительному удешевлению. Это создает большие проблемы для даже хорошо организованного традиционного бизнеса. Кроме этого, стандартизация и локализация операций в единой информационной среде позволяет создавать новые бизнес-структуры, бизнес-союзы, то есть появляются уникальные возможности к бизнес-творчеству. Это очень беспокоит апологетов традиционного банковского бизнеса, которые чувствуют такой мощный потенциал развития интернет-банкинга, который способен разрушить целые секторы финансового рынка [1].

Весь спектр предложений, оказываясь в одном информационном пространстве, позволяет значительно быстрее, точнее и увереннее принять решение. Такое положение быстро выделит лидеров и аутсайдеров рынка, которых подобная ситуация заставит снижать цены и улучшать качество обслуживания.

Многие сделки, построенные на недостаточной информированности клиентов, станут невозможными, ибо информационное пространство свяжет множество субрынков в один обширный рынок, а поисковики и информационные посредники, которые быстро улучшают качество услуг, позволят быстро найти нужное приемлемое предложение. Части спекулянтов, которые выравнивали цены на услуги в разных местах мирового финансового рынка, придется искать себе новое занятие.

В условиях единого информационного пространства, обогащенного информационными технологиями, сетевой и компьютерной инфраструктурой, конкуренция сведется к ускорению операций, их удешевлению, созданию все большего ассортимента приемлемых услуг, улучшению качества этих услуг. Здесь большую роль будут иметь выбор и постоянное обновление информационных технологий, лучшая инструментальная и сетевая базы, дизайн и изобретательность создателей сайтов и интерактивных программных продуктов.

Информационные технологии позволят в режиме реального времени перестроить всю структуру предложений посещаемых клиентами локальных рынков, в частности структуру страниц сайта, переделывать и адаптировать каталоги продуктов, ускорить (за счет отключения ненужных опций) процедуры и т.п. Понятно, что это снизит потери времени на сделки, уменьшит конфликтность, поможет сформировать предпочтения и подскажет маркетологам тенденции спроса. В целом, можно сказать, что это снизит издержки на отношения, доля которых, по мнению многих специалистов, весьма высока в современном бизнесе.

Но важен и другой аспект воздействия обратной связи, который позволит снизить опасности перепроизводства, ибо производители товаров и услуг получают мощные сигналы о качественном и количественном уровнях реального спроса, который приобретает черты изменчивого и прихотливого. В этих условиях быстрая обратная связь и возможность быстрой переработки поступающей информации неопценимы – они позволят быстро принимать важные производственные решения, вовремя отказываясь от той части продуктовой линейки, к которой потеряли интерес клиенты. Кроме этого, такая информационная вооруженность менеджеров позволит им эффективнее наладить производственные и деловые контакты со смежниками и партнерами. Нельзя сбрасывать со счетов и возможность вовремя разместить заказы на проведение опытно-конструкторских работ, научных исследований в тех технологических сегментах, где быстро нарастает спрос.

Все это может дать толчок к развитию планирования, которое пока еще во многих случаях ориентировано на субъективные представления разработчиков стратегии, способных ошибаться, и лишь сигналы рынка дадут им возможность избежать потерь времени и исключить ошибки. Здесь, однако, надо понимать, что кроме развития техники, технологий, появления новых операционных возможностей, нужно обучать людей действовать в новых условиях. Такой переход от активной политики в формировании стратегии к пассивной политике, которая ориентирована на быстрое следование тенденциям рынка,

возможен только в компаниях, интегрированных в информационную среду. Люди должны распознавать истинные опасности и проблемы, ибо пока множество наших современников с излишним подозрением относится к новым информационным технологиям и к работе в глобальной сети.

Информационная среда, куда переместятся многие бизнес-процессы, потребует нового уровня интерактивного общения, придется создавать принципиально новые сайты, деловые страницы станут более информативными, но менее перегруженными, что возможно при переходе в трехмерную графику, иные способы вызова и отправки информации. Сбор информации от клиентов, партнеров, смежников и т.д. станет серьезной проблемой, которую возьмутся основательно изучать психологи, социологи, дизайнеры, а не только экономисты [3].

Особой проблемой является организация правового поля, в котором будет существовать интернет-бизнес, в частности интернет-банки. Проблема состоит не только в том, что в каждой стране не отработано законодательство для этих форм бизнеса и правила его взаимодействия с клиентами и традиционными предприятиями, но существуют особые проблемы в правовом обеспечении международных операций, которые для этого вида бизнеса являются не исключением, а правилом. Фискальные органы также озабочены вопросами налогообложения интернет-бизнеса, особенно если организационно он оформлен вне границ данного государства. Кроме того, трудно организовать регламентацию этого вида бизнеса не только потому, что нельзя создать правила, а скорее в связи с трудностью обеспечения действенности механизмов их исполнения.

Выводы. Интернет-бизнес, в частности интернет-банкинг, а также трансформированный в информационной среде традиционный бизнес вместе с быстро осваивающими информационные технологии и информационную инфраструктуру традиционным банкингом, в современных условиях подвержены значительным, быстро появляющимся и набирающим силу изменениям, которые следует изучать и анализировать, чтобы подготовить банковский сектор к адаптации к новым условиям деятельности [6].

Список литературы

1. Имери В. Как сделать бизнес в Интернет: Пер. с англ. – 3 изд. – К.; М.; СПб.: Диалектика, 1998. – 464 с.
2. Козье Д. Электронная коммерция: Пер. с англ. – М.: Изд. торг. дом “Русская Редакция”, 1999. – 288 с.
3. Специализированный сайт по проблемам маркетинга: <http://www.webpromotion.com>.
4. Evans P., Wurster T.S. Blown to Bits: How the New Economics of Information Transforms Strategy. – Harward Business School Press, 1999.

5. Granovetter M. Business-Groups // Handbook of Economic Sociology. – New-York: Russel Sage Fondation and Princeton University Press, 1994.
6. Wallace T.F., Kremzar M.H. ERP: Making It Happen. The Implementers' Guide to Success with Enterprise Resource Planning. John Wiley & Sons Inc., 2004. – 372 p. Получено 17.07.2006

УДК 336.15:330.356.7

Г.А. Крамаренко, д-р экон. наук, проф.,
Днепропетровский университет экономики и права

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВ И РЫНКОВ КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Постановка проблемы. В качестве исходного пункта оценки ограничений финансовых институтов в условиях глобализации анализируются взаимосвязи стратегий развития реального сектора экономики с финансовой системой, где рассматриваются особенности функционирования банков и рынков капитала.

Ограничения банков с точки зрения стратегий, ориентированных на достижение эффекта масштаба, связаны со “структурными” отличиями от производства, где высоки минимально эффективные объемы производства. В ряде случаев эти объемы могут превышать возможности национального сбыта, что вынуждает национальные компании выходить на мировые рынки и осуществлять свою деятельность в глобальных масштабах.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Однако уровень глобализации операций банковской системы в настоящее время не достаточно высок, чтобы в полной мере обслуживать финансовые потребности фирм, участвующих в международных рынках. Серьезное влияние в современных условиях хозяйствования на банковскую систему оказывают ограничения национальных систем регулирования, существующие технологии обслуживания клиентов и оценки рисков кредитования и пр. В результате компании, реализующие стратегии по достижению экономии на масштабе, вынуждены обращаться к рынкам капитала.

Рынкам капитала, в отличие от банковской системы, удалось преодолеть национальные границы и способы по привлечению финансовых ресурсов в размерах, соответствующих потребностям глобальных игроков. Так, межстрановые перетоки капитала без прямых иностранных инвестиций выросли с 1991 по 1995 г. более чем в

два раза (с 536 до 1258 млрд. долл. США). При этом мировая капитализация, составлявшая в 1983 г. 3,4 трлн. долл. США, увеличилась к 1994 г. до 14,9 трлн. долл. США и, по прогнозам, достигнет к 2010 г. 21,2 трлн. долл. США [2, с. 76].

Необходимо отметить, что подобное положение в полной мере соответствует процессам, происходящим в реальном секторе. По некоторым оценкам, к 2005-2010 гг. доля отраслей, реализующих эффект масштаба исключительно за счет глобальной конкуренции, превысит 50 % мирового ВВП, т.е. возрастет в 2,5 раза относительно уровня середины 1990-х годов [6, с. 170-171, 174].

При этом, как отмечает Э. Израилевич, в континентальной Европе банки “уже не смогли самостоятельно финансировать национальную экономику. На смену им пришли фондовые биржи. Рынок... захватил каналы финансирования” [1].

Сложившаяся ситуация на рынке банковских услуг способствовала ускорению процессов укрупнения с целью форсированного выхода на уровень, достаточный для финансирования операций своих традиционных клиентов. Причем динамика рассматриваемого процесса могла быть и больше, если бы не значительные трудности законодательного характера, препятствующие повышению экономической эффективности объединяющихся банковских структур.

Изучение взаимосвязей стратегий нефинансового сектора и моделей финансирования и учет особенностей ограничения деятельности финансовых институтов в условиях глобализации для экономики Украины являются **актуальными** и необходимыми для понимания закономерностей формирования национальной экономики, возможности ускорения процессов ее реформирования.

Целью данного исследования является анализ деятельности финансовых институтов в условиях глобализации и использование соответствующих моделей финансирования во взаимосвязи стратегий нефинансового сектора.

Изложение основного материала. С целью изучения особенностей функционирования банков и рынков капитала выделяется несколько аспектов, имеющих существенное значение для изучения проблемы ограничения деятельности финансовых институтов в условиях глобализации.

Первый аспект касается характера *восприятия рисков* при инвестировании. Он обусловлен различием систем платежей предприятий, сопровождающих отношения собственности и долговые отношения.

Банки, осуществляя кредитование, ограничены в максимальной доходности величиной процентной ставки, указанной в кредитном

договоре. Однако чем больше банк, тем больший объем ресурсов он может использовать без увеличения дополнительных затрат. Большие обороты также приводят к большей ликвидности и к большему доступу на рынок. Как отмечают специалисты Boston Consulting Group, в настоящее время наблюдается тенденция к концентрации инвестиций для построения глобальной платежной системы [9]. Увеличивающиеся требования к современной платежной системе требуют изменения и усовершенствования платежной архитектуры, на изменения которой, по оценкам некоторых экспертов, потребуется около полмиллиарда долларов США.

При установлении корреспондентских отношений особое внимание уделяется состоятельности и надежности партнеров. Большую роль в подтверждении надежности банка играет рейтинг, который определяется как по количественным, так и по качественным показателям. К таким показателям банка следует отнести: размер капитала банка, размер активов банка, размер обязательств банка, размер его прибыли.

В современной экономике размеры капитала 20 крупнейших банков мира колеблются в диапазоне 16-55 млрд. долл. США (табл. 1).

Наиболее авторитетными международными рейтинговыми агентствами на сегодня являются Standard & Poor's, Moody's Investors Service, IBCA, Thomson Bank Watch.

Среди банкиров считается, что наличие у банка даже невысокого рейтинга, выставленного одним из международных рейтинговых агентств, производит на мировое сообщество лучшее впечатление, чем отсутствие такового вообще.

Присвоение банку кредитного рейтинга предоставляет ему по сравнению с банками без рейтинга ряд преимуществ, главными из которых являются:

- повышение доверия к банку со стороны клиентов;
- расширение занимаемой доли на рынке банковских услуг;
- повышение рентабельности банковской деятельности;
- повышение конкурентоспособности банка.

Понятно, что это не может не препятствовать участию банков в финансировании рискованных производств, которые, как правило, и характеризуются наибольшим суммарным (стратегическим и динамическим) эффектом масштаба.

Второй аспект касается *ограничения деятельности финансовых институтов в условиях глобализации*. Уровень глобализации банковской системы пока не очень высок. Она не в состоянии в полной мере обслуживать финансовые потребности фирм, участвующих в междуна-

родной конкуренции. Здесь сказываются ограничения национальных систем регулирования, существующие технологии обслуживания клиентов и оценки рисков кредитования и пр.

Таблица 1

Крупнейшие банки мира по размеру капитала (2000 г.) [3]

№ п/п	Банк	Страна	Размер капитала, млн. долл. США
1	Citigroup	США	54498
2	Mizuho Financial Group	Япония	50502
3	Bank of America Corp	США	40667
4	JP Morgan Chase & Co	США	37581
5	HSBC Holdings	Великобритания	34620
6	Credit Agricole Groupe	Франция	26383
7	Industrial & Commercial Bank of China	Китай	227927
8	Deutsche Bank	Германия	20076
9	Bank of Tokio-Mitsubishi	Япония	20050
10	Sakura Bank	Япония	20035
11	Bank One Corp	США	19824
12	Hypo Vereinsbank	Германия	19806
13	UBS	Швейцария	19488
14	BNP Paribas	Франция	18889
15	Sumitomo Bank	Япония	18124
16	Royal Bank of Scotland	Великобритания	18011
17	ABN-AMRO Bank	Нидерланды	17689
18	Bank of China	Китай	17086
19	Credit Suisse Group	Швейцария	16566
20	Wells Fargo & Co	США	16096

Мировые банки понимают, что управление денежными потоками – это связь между платежным бизнесом, казначейскими, кредитными и инвестиционными операциями. Это направление становится доминирующим в стратегиях крупных банков Америки и Европы. Тенденция проявляется, прежде всего, в расширении регулятивного аппарата европейских платежных систем.

В дискуссиях зарубежных экономистов обговаривается проблема, которая указывает на то, что между размером банка и объемом операций

существует прямая зависимость, способствующая снижению стоимости услуг. Это, в свою очередь, позволяет уравнивать международные и внутренние цены на данные услуги.

Как отмечается в исследовании Бостонской Консалтинговой Группы, доходность платежного бизнеса в 2002 г. составила около 260 млрд. долл. США и возрастет к 2009 г. до 386 млрд. долл. США [7].

Платежные услуги носят интенсивный характер развития. Банки не могут позволить увеличить эффективность операций за счет увеличения используемых ресурсов (трудовых, материальных, финансовых) или времени их использования – основных характеристик экстенсивного типа развития. Зато банковскому труду присуще совершенствование качественных характеристик и технологичности в использовании ресурсов.

Этому также способствует особый характер регулирования банковской системы в большинстве стран мира, ограничивающей ее участие в рискованных операциях путем административных мер, направленных на обеспечение устойчивости и безопасности кредитных организаций. Так, система повышенного резервирования по мере возрастания вероятности непогашения кредита удорожает стоимость банковских ресурсов в сравнении с рынками капиталов [8, с. 32].

Третьим аспектом является *информационное обеспечение деятельности банков и рынков капитала*. В отличие от рынков капитала, банки имеют существенное преимущество в доступе к информации о состоянии компаний нефинансового сектора. Основу для этого создает их участие в платежной системе, где они посредством ссудных и расчетных счетов заемщиков могут довольно эффективно оценивать финансовое состояние последних. Уровень развитости платежа, как вида банковской услуги, характеризует широкий спектр дополнительных услуг, предоставляемый зарубежными банками своим корреспондентам.

Все пароплатежные услуги иностранных корреспондентов нацелены на увеличение возможностей пользователей, усложнение существующих схем. Так, услуга DCT, предоставляемая Deutsche Bank (рис. 1), интересна тем, что банк-корреспондент по просьбе банка-отправителя формирует два платежных документа, один из которых направляется непосредственно в банк получателя, а с помощью второго (межбанковский документ типа MT202), используя различные клиринговые системы пересылки денег, банк-корреспондент опосредованно производит зачисление средств на счета банка-получателя.

В этой схеме выражена двойственность услуги банка-корреспондента: с одной стороны, он выступает в виде телекоммуникационного канала, с другой – осуществляет непосредственно платежную функцию.

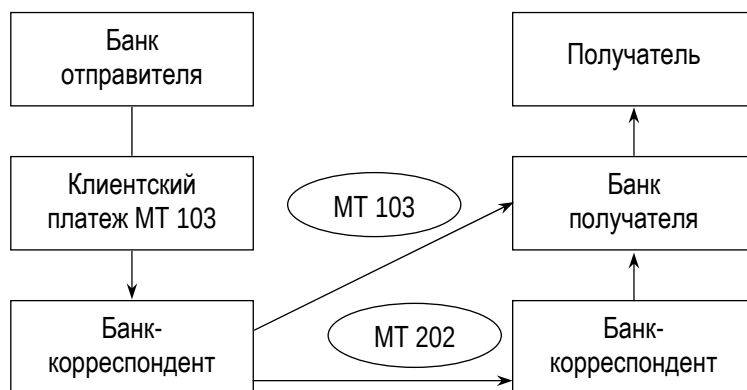


Рис 1. Услуга DCT банка-корреспондента Deutsche Bank

Критические дискуссии происходят в европейских научных изданиях, посвященных платежной тематике, относительно целесообразности введения глобальной опции мультивалютного счета. Сторонники данного введения полагают, что преимущества ведения счета единой валюты очевидны – владелец счета производит платежи в разных валютах, которые урегулируются в соответствии с принятым курсом, а также инвестирует свободные денежные средства, не заботясь о положительном сальдо на конец дня.

Подобная практика ведения счетов в Украине в настоящее время невозможна, поскольку проведенные нами исследования показывают, что из всех мировых валют украинский бизнес использует только USD, EUR и RUR как валюту расчетов со странами СНГ (рис. 2). Общие объемы проведения валютных операций, по сравнению с принятыми в Европе, незначительны, а практика учета мультивалютных операций пока невозможна. Скорее всего, это финансовое решение найдет практическое применение на Украине в будущем.

Увеличение объемов международных банковских операций, расширение их видов при одновременном увеличении рисков по подобным операциям вызвали изменение традиционных взглядов на корреспондентские отношения. Если ранее банки отводили корреспондентским отношениям второстепенную, чисто техническую роль, то в настоящее время они рассматриваются банками как один из инструментов снижения рисков и важнейший источник получения дополнительной прибыли.

Необходимо отметить, что современный этап развития отношений между банками Украины и их западными корреспондентами привел в соответствие *принцип достижения экономии на эффекте масштаба*. Наблюдается жесткая конкуренция между ведущими банками мира за сотрудничество с крупнейшими украинскими банками.

Проявлением этого является предоставление более предпочтительных условий обслуживания корреспондентского счета, увеличение платы за “ночные” остатки средств, снижение платы за проведение платежей и расследований, назначение менеджера счета, владеющего национальным языком контрагента, предоставление дополнительных услуг и консультаций. Естественно, что определенным условием работы в таком случае является увеличение остатков средств по корреспондентскому счету и объема платежей со стороны украинских банков.

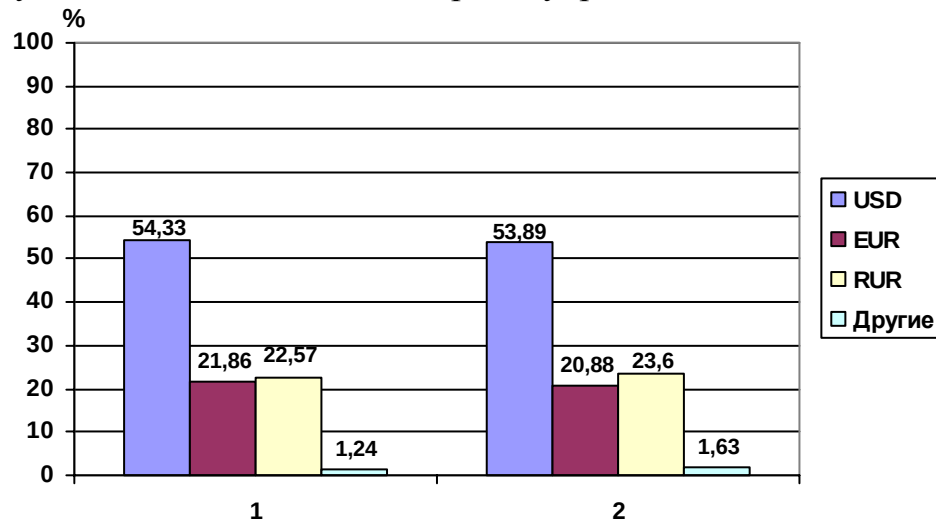


Рис. 2. Соотношение валют в общем количестве исходящих (1) и входящих (2) международных платежных поручений системного банка Украины

Другим примером достижения экономии на эффекте масштаба является политика SWIFT по отношению к своим клиентам. Плата за трафик строго дифференцирована и с увеличением трафика снижается стоимость одного сообщения, проходящего через систему. Украинские банки, являющиеся активными пользователями системы SWIFT, имеют возможность наряду с собственным ростом объемов транзакций достичь экономии на стоимости их проведения.

Рынки капитала, наоборот, более эффективны в условиях высокой неопределенности, недостаточности информации, когда при выработке инвестиционных решений значительную роль играют прогнозы, экспертные оценки, многовариантность расчетов. В этом случае в прогнозные данные закладываются минимальные риски. Именно поэтому фондовая модель более приемлема для высокотехнологичных отраслей с малой историей существования бизнеса и относительной непредсказуемостью перспектив развития (например, фармацевтическая промышленность). Банки же более успешно работают при обслуживании

“непрозрачных и непонятных” для внешнего инвестора операций, осуществляющихся компаниями в рамках корпоративных стратегий.

Благоприятную оценку со стороны рынков капитала получило использование компаниями наиболее быстрых форм достижения эффекта масштаба – слияния и поглощения. При этом особое внимание уделяется концентрации фирм на использовании своих ключевых ресурсов, прозрачности системы управления, что важно при высоких темпах роста сбыта продукции.

Формы корпоративного взаимодействия (совместные предприятия, альянсы), как правило, получают негативную оценку со стороны фондового рынка. Такие сделки сопровождаются снижением цены акций на 3, 1 % [4, с. 66-68]. Однако в ряде случаев данное правило имеет исключения, связанные с ограничениями слияний и поглощений [5, с. 92, 94, 100].

Позитивная оценка фондовым рынком возникающих альянсов требует выполнения двух условий. С одной стороны, они должны быть прозрачными, гибкими и строиться исключительно на договорных отношениях. С другой стороны, направлены на расширение использования ключевых ресурсов компаний с целью экспансии новых географических рынков, каналов дистрибуции. В этом плане наиболее успешными являются международные альянсы (табл. 2).

Таблица 2

Динамика и структура альянсов компаний в мировой экономике в 1995-2000 гг. [5, с. 94]

Показатели	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	Средний темп прироста за год, %
Общее количество альянсов	5600	7700	10700	14700	22000	37000	–
Доля традиционных альянсов, %	86	70	66	63	42	26	14,8
Доля интернет-альянсов, %	14	30	34	37	58	74	103,5

Так, доля позитивной оценки фондовым рынком интернациональных интернет-альянсов составляет 73 %, тогда как при внутренних сделках подобное происходит лишь в 50 % случаев.

Дополнительной проблемой, особенно в случае стратегического участия банков в собственности предприятий реального сектора, становится значительная зависимость финансового положения кредитных учреждений от динамики фондовых рынков.

Еще одним важным различием фондовой и банковской моделей финансирования является сохранение *контроля над финансовыми потоками* в процессе инвестирования.

Глобализация, которая стала характерной чертой развития финансовых рынков в данный период, способствует снижению вмешательства правительств государств в экономику. Наблюдается тенденция в формировании валютного контроля на понимание того, что необоснованные запреты, ограничения со стороны государства способствуют негативно-му развитию страны в достижении экономического роста.

Целью межгосударственного валютного регулирования является координация валютной политики отдельных стран, совместные действия в преодолении валютных кризисов. Система институтов, деятельность которых направлена на противодействие финансированию терроризма, охватывает большое количество организаций как на национальном, так и на международном уровне.

Государственным органом в Украине по имплементации мер по борьбе с отмыванием денег является Государственный департамент финансового мониторинга при Министерстве финансов Украины (ГДФМ). К инструментарию, используемому аналитиками ГДФМ, относятся: средства OLAP; формирование собственных “черных” списков; визуализация связей; построение собственных правил на основе fuzzy-логики; построение сложных запросов к базам данных.

Программа против отмывания грязных денег, полученных преступным путем (Anti-Money Laundering Practices) и программа (Know Your Customer procedures), поддерживается украинскими банками, что вызвано необходимостью и заинтересованностью в успешном сотрудничестве с банками-корреспондентами, в собственном развитии и сохранении цивилизованного морального облика. Таким образом, следует констатировать, что национальные системы валютного контроля всего мира имеют тесную взаимосвязь и работают в синергетическом режиме.

Однако в целом ряде отраслей денежный капитал имеет меньшую значимость, чем качество персонала, устойчивость взаимоотношений с поставщиками и покупателями продукции. Поэтому модификация характера хозяйственной деятельности предприятий, входящих в корпорацию, позволяет увеличивать степень защиты “окружения” и снижать рискованность проектов, осуществляемых компаниями.

Выводы. Таким образом, анализ существующих в настоящее время моделей финансирования экономики в наиболее развитых странах мира свидетельствует о наличии достаточно большого количества условий, которые требуют серьезного изучения и внедрения в экономику Украины.

Список литературы

1. Израилевич Э. Новая модель европейского капитализма // Ведомости. – 2001. – № 36.
2. Сергиенко Я.В. Формирование финансовой системы в рыночной и переходной экономике. – М.: ЗАО “Финстатинформ”, 2002. – 168 с.
3. Сердимов Э.М. Мировая банковская система в условиях глобального экономического спада // Банковское дело. – 2002. – С. 36.
4. Bieshaar H., Knight J., Van Wassenae A. Deals that create value // The McKinsey Quarterly, 2001, Number 1. – P. 65-73.
5. Ernst D., Halery T., Monier J.K., J. Sarrazin H. A futur for e-alliances // The McKinsey Quarterly, 2001, Number 2, On-line tactic. – P. 192-102.
6. Fraser J., Oppenheim J. What’s new about globalization // The McKinsey Quarterly, 1997, Number 2. – P. 168-179.
7. Global Payments 2002 // BCG, Feb. 2002.
8. Simonson D.G. Business Strategies: Commercial Bank Lending vs. Finance Company Lending. – The Jerome Levy Economics Institute, Working Paper April 1994. – № 112. – P. 1-34
9. Viner N., March D. The Transformation of Global Payments // BCG.
Получено 17.07.2006

УДК 336.64

В.П. Москаленко, д-р экон. наук, проф., **А.Л. Пластун**, аспирант,
Украинская академия банковского дела НБУ

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И РОЛЬ БАНКОВСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Постановка проблемы. Пожалуй, наиболее важной составляющей в деятельности предприятия являются трудовые ресурсы. Именно человеческий потенциал в конечном итоге определяет успешность фирмы. Особенную роль он приобретает при возникновении кризисных ситуаций. Человеческий фактор является решающим в процессе предупреждения банкротства предприятия. К сожалению, очень часто это не принимают во внимание руководители фирм, да и теоретическая база роли и места человеческого фактора в антикризисном управлении разработана очень слабо. Одним из вариантов решения данной проблемы является развитие на предприятиях социальной сферы. К сожалению, данному вопросу уделяется недостаточное внимание как со стороны ученых, так и самих предприятий. В условиях современной экономики, учитывая постоянную нехватку у предприятий свободных средств, их сотрудничество с банками в области развития социальной сферы неизбежно. Однако, учитывая особенности вопроса, такое сотрудничество должно иметь специфические формы.

Анализ последних исследований и публикаций. Влиянию персонала на эффективность работы предприятия уделялось много внимания в работах западных ученых Мэскона, Ансоффа, Питерса и других. Вопросы социальной сферы и ее развития на предприятии рассматривали С.Г. Кара-Мурза, Г.М. Скударь, Н.Н. Румянцев.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В то время как западные компании уже давно активно используют стимулирование персонала с помощью объектов социальной сферы, на Украине уже около 15 лет социальная сфера предприятий активно уничтожается и вопросам ее развития на предприятии практически не уделяется внимания в научной литературе, несмотря на все преимущества от использования. А высокая затратность проектов такого рода обуславливает необходимость взаимодействия предприятий и банков для их реализации.

Формулирование целей статьи. Целью данной работы является обоснование необходимости развития социальной сферы на предприятии и определение роли, места и значения банков в этом процессе.

Изложение основного материала. Главной целью предприятия должно быть создание таких условий для работников, при которых эффективность их труда будет максимальной.

Мы считаем, что этому в большей мере способствует развитие на предприятии социальной сферы. С ней работники получают не только прямое вознаграждение в виде зарплаты или премии, но и целый ряд косвенных бонусов, которые повышают качество их жизни, что в свою очередь положительно сказывается на производительности их труда и эффективности производства на предприятии.

По этому поводу Н.Н. Румянцев в своей книге “Что было? Что будет?” пишет: “Я давно сделал для себя правилом: если хочешь чего-то добиться на производстве, то начинай заниматься в первую очередь не производством, а условиями жизни людей, морально спрашивать только с человека, которому ты помог устроить нормальную жизнь и работу, а не действовать по принципу: вы потерпите, вот наладим производство, появятся деньги и тогда возьмемся за жилье, детские сады, клубы, бани. Люди и в этом случае будут работать, но не так хорошо” [9].

Или вот еще одно мнение на этот раз украинского ученого-практика, руководителя крупнейшего украинского машиностроительного завода, доктора экономических наук Г.М. Скударя: “Преданность, приверженность персонала, его готовность разделять цели и ценности организации и напряженно трудиться в ее интересах – важнейшее условие максимальной отдачи не только от человеческих

ресурсов, но и от всех других ресурсов, имеющихся в распоряжении высшего руководства” [10, с. 408].

Прежде чем описывать текущее положение в социальной сфере предприятий Украины и предлагать пути по ее развитию и совершенствованию, проанализируем ее сущность, а также некоторые взгляды на данный вопрос ученых-экономистов.

На основании общего определения понятия “социальная сфера”, предложенного в “Современном экономическом словаре” Б.А. Райзберга, дадим определение понятия социальной сферы предприятия как совокупности материальных объектов и трансфертных платежей работникам и их семьям со стороны предприятия, непосредственно влияющих на образ и уровень жизни людей [8].

На сегодняшний день в экономической науке нет единой точки зрения на проблему целесообразности и экономической обоснованности использования предприятиями социальной сферы.

Часть западных ученых считает, что система социального обеспечения на советских предприятиях являлась ненормальной с рыночной точки зрения. В частности, J. Le Cacheux подходит к проблеме с точки зрения баланса выгод и дефектов от содержания социальной инфраструктуры на предприятиях. Он пишет: “Строго говоря, с микроэкономической точки зрения очевидно, что вовлечение предприятия, производящего товары и услуги для рынка, в производство и предоставление социальных благ для своих рабочих, противоречит принципам специализации и разделения труда. Хотя такая практика может давать некоторую экономию на административных расходах и других транзакционных издержках, она скорее всего ведет к производственной неэффективности и повышению себестоимости, если сравнивать с производством этих социальных благ специализированными государственными или частными фирмами” [1].

Но в качестве контраргумента доводам этого эксперта можно сказать следующее: эффективность любых предприятий, использующих “общинные” механизмы, определяется сильными кооперативными (синергическими) взаимодействиями, которые могут многократно перекрывать выгоды “разделения труда” [1].

Практика предприятий в странах с развитой рыночной экономикой, а также учения многих западных экономистов, показывают, что социальная сфера является необходимым атрибутом успешной работы фирмы.

Обратимся к Мэскону как к классику учения о рыночном ведении дел на предприятии. В своей книге “Основы менеджмента” он отмечает, что помимо заработной платы организация предоставляет своим

работникам различные дополнительные льготы, которые раньше называли “мелкими привилегиями” (*fringe benefits*). Но поскольку эти доплаты составляют значительную часть пакета вознаграждений, выплачиваемых организацией, сейчас их называют дополнительными льготами. Сегодня само собой разумеется, что такие льготы как оплаченные отпуска, оплата больничных, страхование здоровья и жизни, а также пенсионное обеспечение, являются составной частью любой постоянной работы [4].

Например, в Японии широко распространено обеспечение жильем и домами отдыха за счет компании. “Тойота”, в частности, обеспечивает домиками 4200 семей и общежитиями – 17200 бессемейных. У нее семь домов отдыха, а также больница и несколько рекреационных объектов.

Многие компании предоставляют ссуды для покупки дома, приобретения пакета акций частично за счет компании, открывают сберегательные счета в компании с выплатой высоких процентов.

Итак, понятие социальной сферы вовсе не чуждо компаниям в странах с развитой рыночной экономикой. Таким образом, институт социальной сферы на предприятиях является необходимой составляющей успеха фирмы. Он позволяет формировать не только эффективно действующий, но и преданный персонал – основы предупреждения банкротства предприятия.

Рассмотрим ситуацию с развитием социальной сферы на предприятиях Украины сегодня. В процессе разрушения советской экономической системы была разрушена и социальная сфера предприятий, поскольку эта практика рассматривалась как противоречащая принципам рыночной экономики и препятствующая превращению советского человека в свободного индивидуума. Отсюда спешная и непродуманная муниципализация объектов социальной сферы. Особо неразумно в этом плане смотрится преамбула закона “Про передачу объектов права государственной и коммунальной собственности”, где говорится, что “с целью создания благоприятных условий для хозяйствования субъектов предпринимательской деятельности, содержащих объекты социальной инфраструктуры, эти объекты передаются бесплатно в коммунальную собственность” [6].

Проблема рассматривалась исключительно однобоко, с точки зрения ненужности социальной сферы на предприятии. Все усилия были направлены на то, чтобы разрушить старую систему, однако вопрос о том, чем ее заменить, какие институциональные механизмы и структуры должны быть созданы, оставался открытым.

Практика последних 10-15 лет показала неправильность целого ряда “рыночных подходов” к решению тех или иных проблем, это же касается и социальной сферы предприятий. Примером тому может быть текущая ситуация с жильем для рабочих. Если раньше существовал институт “бесплатного” жилья, частично за счет государства, а во многом за счет предприятий, то сегодня он практически ликвидирован (предоставление бесплатного жилья сократилось в 6 раз), ему на смену пришел рынок жилья – рыночный институт, который недоступен 90 % граждан. Сегодня на заработную плату рабочий не способен купить себе жилье. Даже банковские ипотечные кредиты не помогут – слишком велика разница между реальной зарплатой и рыночной стоимостью жилья.

Таким образом, задачи видятся в следующем: не дать разрушить до конца социальную сферу там, где она еще есть, а там же где нет – обосновать ее необходимость и предложить конкретные механизмы внедрения.

Проанализируем текущее состояние в социальной сфере предприятий Украины. За 14 лет с момента распада СССР в отраслях легкой и текстильной промышленности утрачено более 50 % объектов социальной сферы. Предприятия металлургической и горнодобывающей промышленности утратили 44 % санаториев-профилакториев, 25 % детских оздоровительных лагерей, 33 % дворцов культуры [7].

Рассмотрим примеры предприятий Украины, в которых сохранилась и развивается социальная сфера. Наиболее полно и разнообразно она представлена на флагманах украинской промышленности: АО “Новокраматорский машиностроительный завод”, ММК имени Ильича, Одесском припортовом заводе, ОАО “Никопольский завод ферросплавов”, ООО “Ватра”, ОАО “Сумыхимпром”.

Все руководители и собственники анализированных нами предприятий как один заявляли о необходимости развития социальной сферы на предприятии, о повышении эффективности работы предприятия после ее внедрения.

В частности генеральный директор АО НКМЗ предприятия Виктор Панков отмечает: “социальная сфера предприятия – это не признак социализма, а минимум, необходимый для того, чтобы работники завода чувствовали себя комфортно... Если человек чувствует заботу о себе, у него поднимается настроение, растет эффективность его труда... Уменьшается текучесть кадров, улучшается отбор профессионалов, в целом фирма поднимается в техническом, корпоративном, качественном уровне” [3].

Несколько фактов из социальной сферы перечисленных нами выше предприятий. АО “Новокраматорский машиностроительный за-

вод” на социальные потребности трудового коллектива направляет до 35 % от чистой прибыли. За счет своей прибыли предприятие содержит жилищное хозяйство (около 450 тыс. кв. м.), 23 детсада, Дворец культуры, базы отдыха, детский оздоровительный центр, профилакторий, турбазу и т.п. [11].

ОАО “Мариупольский металлургический комбинат имени Ильича”. За пять лет на социальные нужды предприятие выделило свыше 1,2 млрд. грн. собственных средств. Это и содержание детсадов и объектов соцкультбыта, социальная защита и оздоровление трудящихся и членов их семей, благоустройство города, доплаты пенсионерам. Комбинат выстроил и передал на условиях беспроцентного долгосрочного кредита своим трудящимся семь жилых домов на 526 квартир. Почти две тысячи “ильичевцев” сели за руль собственных автомобилей, приобретенных в рассрочку при поддержке предприятия [2].

Примечательно, что эти оба предприятия-гиганта приватизированы членами трудового коллектива за счет заработанной ими прибыли.

Поворотным моментом в развитии социальной сферы предприятий на Украине можно назвать пример приватизации иностранным инвестором ОАО “Криворожский горно-металлургический комбинат “Криворожсталь”. Одним из ключевых условий при проведении конкурса по продаже пакета его акций был блок вопросов касательно содержания и финансирования социальной сферы.

Как видим из опыта успешных украинских предприятий, залогом эффективной деятельности там считают трудовой коллектив. Объекты социальной сферы и формы социальной поддержки и развития на предприятиях очень разнообразны и отличаются как масштабами деятельности, так и объемами финансовой поддержки. Это разнообразие создает предпосылки для внедрения социальной сферы не только на крупных, но и средних и даже малых предприятиях. Хотя, конечно, наиболее актуальной данная проблема является для первых двух групп.

Можно сформулировать следующий перечень выгод для предприятия от развития объектов социальной сферы:

- 1) повышение эффективности работы персонала и предприятия в целом (уменьшается текучесть кадров, улучшается отбор профессионалов, фирма поднимается в своем техническом, корпоративном, качественном уровне);
- 2) выработка у работников чувства ответственности за судьбу предприятия;
- 3) возможность дополнительного заработка от использования объектов социальной сферы неработниками предприятия;
- 4) оптимизация налогообложения;

- 5) возможность получения льгот, субсидий и ряда прочих преференций со стороны государства за то, что предприятие берет на себя выполнение части государственных функций;
- 6) социальная сфера может выступать своего рода резервным фондом предприятия;
- 7) улучшается имидж предприятия в глазах общества.

Как видим, преимуществ от внедрения и развития социальной сферы предприятиями достаточно много. Возникает вопрос, что же мешает предприятиям? На наш взгляд, сегодня предприятиям Украины необходима рационализация социальной сферы предприятий, что поможет во многом оптимизировать издержки на ее содержание и повысить эффект от ее использования предприятием. Для этого необходимо создать систему оценки вклада подразделений и работников в общие результаты деятельности предприятия, базирующуюся на принципах справедливости, объективности и открытости. Согласно этой системе, основываясь на ряде предложенных нами критериев, предприятие оценивает вклад каждого подразделения и работника путем нахождения экономического эффекта от их деятельности. Соответственно, распределение социальных благ будет осуществляться не по общему принципу, а индивидуально, исходя из размера вклада.

Еще одной проблемой является недостаток финансовых ресурсов и свободных оборотных средств у большинства предприятий для реализации проектов по развитию социальной сферы, которые являются весьма затратными. Решение этой проблемы нам видится в активном сотрудничестве предприятий с банковской системой.

Сотрудничество банков и предприятий в области социальной сферы может принимать разные формы. К примеру, у банка нет развитой социальной сферы. Но, как мы уже обосновали выше, социальная сфера сегодня является необходимым атрибутом успешного предприятия, одной из составляющих его успеха. Это же касается и банков, однако, банки, зачастую в стремлении оптимизировать не прямые издержки, игнорируют данный вопрос. Как раз здесь и может находиться точка соприкосновения интересов предприятия (льготные кредиты на развитие социальной сферы) и банков (обеспечение сотрудников банка доступом к объектам социальной сферы). То есть предприятия благодаря льготному кредитованию оптимизируют издержки по внедрению, содержанию и развитию социальной сферы, а банки за счет недополученной прибыли из-за льготных процентных ставок, получают доступ к объектам социальной сферы предприятий.

Такое сотрудничество является особенно актуальным еще потому, что многие предприятия содержат объекты социальной сферы (базы отдыха, санатории) еще с советских времен, которые нуждаются

в реконструкции и модернизации. В то же время, количество сотрудников самого предприятия по сравнению с советскими временами значительно сократилось, то есть имеются недоиспользованные мощности у объектов социальной сферы, которые вполне могли бы использоваться банками для обеспечения своих сотрудников социальными благами.

Поскольку далеко не каждый банк может себе позволить или захочет создавать собственную полноценную инфраструктуру социальных благ, было бы экономически рационально воспользоваться имеющимися у предприятий возможностями в этом плане. При этом банк не расходует свою чистую прибыль на содержание объектов социальной сферы, а лишь недополучает часть валовых доходов. Предприятию же очень полезно сотрудничество с банками как с точки зрения получения льготных кредитов, так и сточки зрения надежного партнера в лице банковского капитала, который в критический момент для предприятия может оказать решающее влияние на развитие ситуации в пользу предприятия.

Еще одним важным аспектом в области взаимодействия социальной сферы и банковской системы является рынок жилья. Как мы уже отмечали, если раньше существовал институт “бесплатного” жилья, частично за счет государства, а во многом за счет предприятий, то сегодня он практически ликвидирован. Сегодня банки предпочитают участвовать в кредитовании вторичного рынка жилья из-за налаженных схем, хорошо организованного правового регулирования, в то время как рынок первичного жилья во многом обделен их вниманием.

В то же время государство, понимая всю важность проблемы, отчаянно пытается разрешить ситуацию с жильем для населения изданием нормативных актов, созданием специальных фондов поддержки населения, однако реальность показывает весьма низкую эффективность данных мер. На наш взгляд, было бы целесообразно вернуться к практике советских времен по обеспечению населения “бесплатным” жильем с активным участие в этом предприятий. Для этого нужно, чтобы государство прекратило попытки уничтожить социальную сферу и, наоборот, направило свои усилия на ее развитие, особенно в области жилищного строительства. Государство могло бы частично компенсировать процентные ставки по кредитам, как это делалось Государственным фондом содействия молодежному жилищному строительству при взятии кредитов на жилье молодыми семьями (на сегодня этот фонд приостановил свою деятельность, так как государство не приняло бюджет по программе компенсаций). Также развитию жилищного строительства предприятиями могла бы поспособствовать политика Национального банка Украины, направленная на стимули-

рование кредитования банками предприятий, получающих кредиты на развитие социальной сферы. Государство могло бы выступать гарантом по кредитам на развитие социальной сферы предприятий, поскольку последние во многом выполняют функции самого государства.

Развитие инвестиционного банковского бизнеса как еще одной формы взаимодействия банковской системы и предприятий в социальной сфере также представляется нам перспективным направлением сотрудничества. Особенно актуальным это могло бы быть при строительстве предприятием нового жилья для своих сотрудников. В этом случае банк со своими финансовыми ресурсами участвовал бы в проекте как инвестор. В результате часть нового жилья будет принадлежать предприятию, а часть – банку на правах инвестора. Так будут сбалансированы и оптимизированы риски, а также использование финансовых ресурсов как для предприятия, так и для банка.

Выводы. Развитие социальной сферы на предприятиях может повысить эффективность работы персонала и предприятия в целом, возрастет ответственность работников за судьбу предприятия, что в конечном итоге создаст необходимые предпосылки для предупреждения его банкротства.

Роль банков в восстановлении и дальнейшем развитии социальной сферы предприятий сложно переоценить, поскольку, учитывая постоянный недостаток источников финансирования и нехватки оборотных средств у предприятий, особенно на стадиях создания объектов социальной сферы, именно банки должны обеспечить предприятия необходимыми финансовыми ресурсами для реализации проектов по развитию социальной сферы на предприятии.

Список литературы

1. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация. Книга вторая / История России. Современный взгляд. – М.: Эксмо-Пресс, 2002. – 768 с.
2. Куш Л. “Народное предприятие”: пять лет спустя // Газета “Голос Украины”. – 4 ноября 2005 г. – С. 9.
3. Куш Л. Социальная сфера не роскошь, а необходимость // Газета “Голос Украины”. – 29 сентября 2005 г. – С. 13.
4. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Учебник. – М.: Дело, 2004. – 720 с.
5. Москаленко В.П. Экономические новации: поиск и внедрение. – Сумы: Довкілля, 2004. – 366 с.
6. Про передачу об’єктів права державної та комунальної власності. Закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1998. – № 34. – С. 228.

7. Про Рекомендації парламентських слухань “Про збереження та цільове використання об’єктів соціально-культурного призначення в процесі зміни форми власності що їх утримують”: Постанова Верховної Ради України // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 47. – С. 515.
 8. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
 9. Румянцев Н.Н. “Что было? Что будет?”. – Рыбинск, 1993.
 10. Скударь Г.М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения. – К.: Наук. думка, 1999. – 496 с.
 11. Шрамко О. Досвід новокраматорців заслуговує на увагу // Газета “Фрунзенець”. – 16 травня 1997 р. – С. 3.
- Получено 25.06.2006

УДК 330.322.16

*А.М. Телиженко, д-р екон. наук, Ю.О. Мирошниченко,
Сумский государственный университет*

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ ФИРМЫ: ИССЛЕДОВАНИЕ ДОХОДНОСТИ СОБСТВЕННОГО И ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА

Введение. В условиях структурной экономики важной задачей является разработка инструментария оценки доходности капитала для принятия эффективных инвестиционных решений. В литературе [2, 4, 5] значительное внимание уделяют традиционным методам определения экономической эффективности инвестиций и моделям оценки финансовых активов. В табл. 1. приведена их сравнительная характеристика с выделением положительных и отрицательных сторон применения.

Современные ученые в области инвестирования модифицируют традиционные модели определения экономической эффективности инвестиций, пытаются устранить их недостатки. В работе [3] доказано, что учет риска в модели NPV ведет к неправильным результатам и искаженным выводам. Автор решает эту проблему путем ввода в базовую модель условно-денежных потоков с учетом принципа субъективной асимметричности и выводит “золотую” и “платиновую” формулу CCF. Т. Коупленд проблему негибкости традиционных методов решает путем синтеза метода дерева решений и метода чистой приведенной стоимости [6]. Однако он не только не устраняет других, не менее существенных недостатков метода NPV, но иногда даже усугубляет их.

Таблиця 1

Сравнительная характеристика моделей оценки доходности инвестиций

Название и содержание модели	Достоинства	Недостатки
1. Традиционные модели определения экономической эффективности инвестиций	Наиболее широко используемые в инвестиционной деятельности	Отсутствие гибкости, невозможность полноценного анализа сценариев и рисков
1.1. Модели, использующие недисконтированные оценки (модели основаны на учетных ставках)	Приемлемое использование в случае анализа краткосрочных инвестиционных проектов	1. Игнорирование фактора времени. 2. В качестве финансового результата реализации инвестиционного проекта учитывается только прибыль без учета амортизационных отчислений
1.2. Модели, использующие дисконтированные оценки (NPV, IRR)	Являются более точными, чем модели, использующие недисконтированные оценки	Модели задаются в общем виде без привязки к некоторым типичным условиям осуществления проекта
2. Модели оценки финансовых активов	Используются для оценки инвестиционной привлекательности страны, региона, отрасли	Для практической инвестиционной деятельности мало информативны
2.1. Модель оценки доходности финансовых активов – CAPM (У. Шарп)	Является наиболее часто используемой	1. Однофакторность. 2. Ограничение модели рядом допущений (инвестор руководствуется только двумя факторами – доходностью и риском; инвесторы действуют рационально – при одной и той же ожидаемой доходности они предпочитают актив с минимальным риском; все инвесторы имеют один и тот же инвестиционный горизонт)
2.2. Модель арбитражного ценообразования – APT (С. Росс)	1. Многофакторность. 2. Расщепляет факторы риска на составляющие, приближая их к условиям, в которых действует конкретный бизнес. 3. Использует относительно более слабые, упрощающие анализ предположения по сравнению с моделью оценки капитальных активов CAPM	1. Носит достаточно теоретизированный характер. 2. Умалчивает о конкретных систематических факторах, влияющих на риск и доходность. 3. Требуется тщательной подготовки информации и подробного анализа деятельности предприятия-конкурента, занимаемой рыночной ниши и макроэкономических условий
2.3. Модель ценообразования опционов – OPT (Ф. Блек, М. Скоуза)	1. Получение достаточно точных оценок будущих состояний рынка. 2. Сложность расчета	1. Сложность расчета. 2. Модель носит теоретизированный характер
2.4. Модель предпочтений состояний в условиях неопределенности – SPT (Дж. Хиршлифер)	1. Получение достаточно точных оценок будущих состояний рынка. 2. Сложность расчета	1. Сложность расчета. 2. Модель носит теоретизированный характер

Особо мало в литературе раскрыты вопросы качественного и количественного влияния факторов на доходность собственного и заемного капитала.

Целью статьи является системное развитие принципов, закономерностей и методологической базы управления инвестиционными процессами как на микро-, так и макроуровне с учетом современных условий функционирования предприятий и экономики в целом.

Результаты исследования. На наш взгляд, оптимальная модель определения доходности инвестированного капитала должна соответствовать следующим принципам:

- принцип экономии: использование только тех входных данных, которые необходимы для анализа и оценки доходности капитала;
- принцип баланса: установление баланса между дополнительными преимуществами от более детальной оценки и дополнительными издержками (и ошибками), связанными с получением необходимых данных;
- принцип комплексности: рассмотрение процесса реализации и оценки экономической эффективности инвестиционного проекта как многогранного процесса с различными фазами, этапами и условиями его осуществления, различными схемами и источниками инвестирования;
- принцип приоритетности ориентации на процесс оценки, чем на результат.

Исходя из этого, наиболее приемлемыми для исследования доходности инвестиций являются методические подходы, изложенные в [7], так как они соответствуют большинству вышеперечисленных принципов и позволяют решить вопрос о доходности или убыточности рассматриваемого проекта с возможностью анализа факторов, влияющих на данные показатели. Выделение в расчетных соотношениях отдельно собственных и заемных средств дает возможность осуществлять более глубокий анализ влияния условий финансирования инвестиционного проекта на рассматриваемые показатели его эффективности. В табл. 2 представлена базовая модель А.В. Савчука и ее модификации.

Проанализировав модель, можно сделать вывод, что показатель общего дохода (I_n, I_{nu}) в определенном смысле аналогичен известному показателю чистой текущей стоимости. Отличие, в частности, состоит в том, что оценка средств, генерируемых инвестиционным проектом, приводится не к началу работ по его осуществлению, а к моменту завершения проекта. Это позволяет не только решить вопрос о доходности или убыточности рассматриваемого проекта, но и определяет величину общей массы финансовых средств, которые будут получены за весь период его реализации.

Таблиця 2

Базовая модель А.В. Савчука и ее модификации

Признаки сравнения	Базовая модель	Модель с учетом инфляции
	$I_n = \frac{\beta(I_c + I_z)[(1+\gamma)^n - 1]}{\gamma} - \frac{\alpha I_z[(1+\gamma)^n - 1]}{\gamma} - I_z$	$I_{nu} = \left\{ \frac{\beta(I_c + I_z)[(1+\gamma)^n - 1]}{\gamma} - \frac{\alpha I_z[(1+\gamma)^n - 1]}{\gamma} \right\} \frac{1}{(1+h)^n}$
Доходность единицы инвестированного собственного капитала	$i_{cn} = \beta \left[(1+\gamma)^n - 1 \right] / \gamma$	$i_{cnu} = \beta \frac{\sum_{i=1}^n (1+h)^{n-i+1} (1+\gamma)^{i-1}}{(1+h)^n}$
Доходность единицы инвестированного заемного капитала	$i_{zn} = \left\{ (\beta - \alpha) \left[(1+\gamma)^n - 1 \right] - \gamma \right\} / \gamma$	$i_{znu} = \frac{\beta \sum_{i=1}^n (1+h)^{n-i+1} (1+\gamma)^{i-1} - 1 - \frac{\alpha}{\gamma} \left[(1+\gamma)^n - 1 \right]}{(1+h)^n}$
Обозначения	I_n – объем денежных средств, которыми будет обладать предприятие после завершения инвестиционного проекта; I_{nu} – объем денежных средств, которыми будет обладать предприятие после завершения инвестиционного проекта с учетом инфляции; $I_c (I_z)$ – объем собственных (заемных) финансовых средств предприятия, привлеченных для осуществления инвестиционного проекта; n – срок реализации (эксплуатации) проекта; α – стоимость заемных средств, которая характеризуется величиной годовой процентной ставки; γ – процент годовых при реинвестировании прибыли; β – годовая норма прибыли проекта (в расчетах принята в размере 60 %); h – индекс инфляции $(1/(1+h))$ – индекс покупательной способности денег; i – период генерирования проектом денежных средств (год).	
Критические параметры для исследования	n, α, γ, h	

Важность учета инфляции в модели обусловлена тем, что инфляционные процессы непосредственно влияют на рыночную стоимость капитала и реальную доходность инвестиций. Однако основная опасность инфляции заключается не в ее величине, а в ее непредсказуемости.

Нами было рассмотрено влияние критических параметров модели n , γ , α и h на доходность собственных и заемных средств при их использовании для финансирования инвестиционного проекта. С этой целью были проведены расчеты объема денежных средств, генерируемых единицей собственных (i_{cn}) и заемных (i_{zn}) финансовых ресурсов,

инвестируемых в проект, при различных значениях параметров n , γ , α и h . Особое внимание в анализе уделялось выявлению закономерностей воздействия инфляционных процессов на указанные величины.

Анализ вычисленных значений i_{cn} , i_{cnu} , i_{zn} , i_{znu} позволяет сделать следующие выводы.

1. Реальная доходность собственных средств под воздействием инфляции падает при любых (использованных в расчетах) значениях периода реализации инвестиционного проекта, ставки реинвестирования и процентной ставки за кредит. Как видно из рис. 1, снижение доходности собственных средств тем больше, чем выше уровень инфляции. Причем, при более значительных сроках эксплуатации проекта влияние инфляции сказывается сильнее.

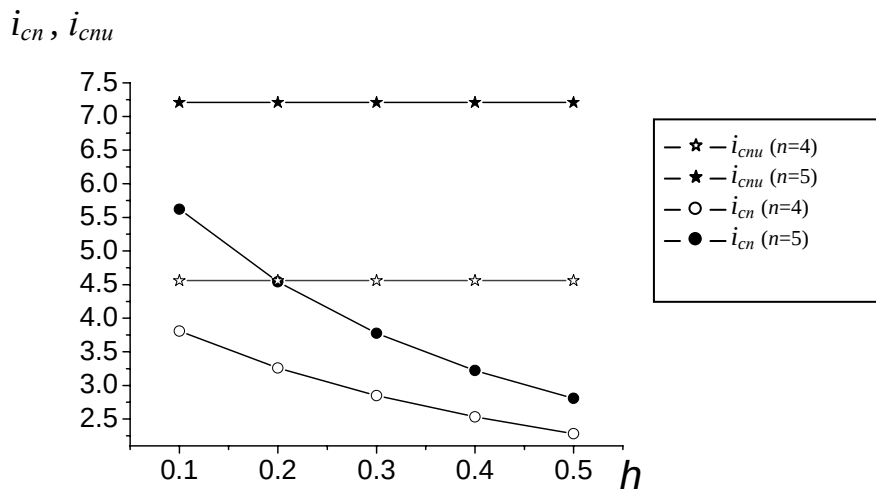


Рис. 1. Изменение доходности собственных средств с учетом и без учета влияния инфляции

2. Реальная доходность заемных средств, инвестированных в проект, возрастает при низких значениях индекса инфляции, однако при дальнейшем росте инфляции доходность заемных средств начинает уменьшаться (рис. 2). Таким образом, как видно из рис. 3, существует оптимальный уровень инфляции (h^*), при котором величина доходности заемных средств (i_{znu}) достигает своего максимального значения. Причем, чем более длительным является срок эксплуатации проекта, тем при больших значениях инфляции достигается максимальное значение доходности заемных средств.

В этом плане долгосрочные проекты обладают определенным преимуществом перед краткосрочными, т.к. для них диапазон увеличения инфляции является большим, что способствует положительному влиянию на реальную доходность инвестированных в проект заемных средств.

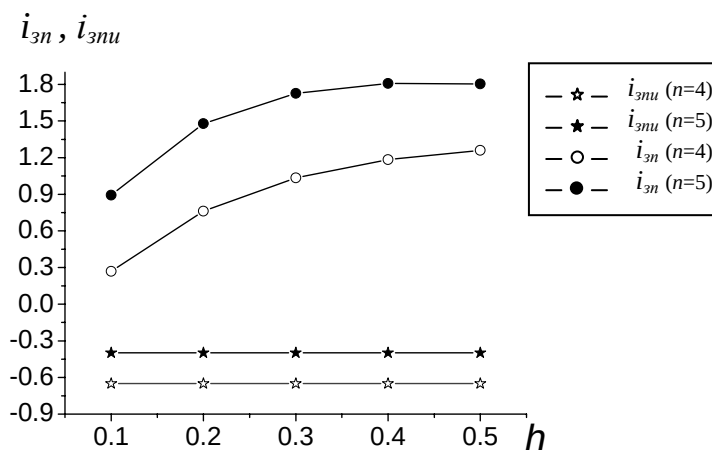


Рис. 2. Изменение доходности заемных средств с учетом и без учета влияния инфляции

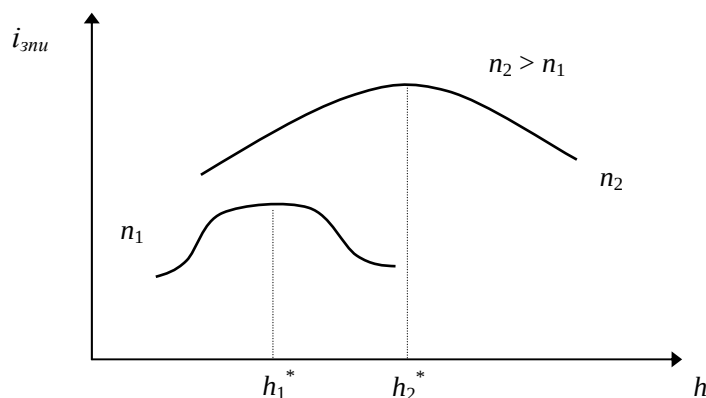


Рис. 3. Изменение доходности заемных средств с учетом периода реализации проекта и уровня инфляции

Данное явление можно объяснить тем, что при низких уровнях инфляции скорость генерации инвестиционным проектом массы денежных средств (под воздействием роста инфляции) выше скорости роста процентов по кредиту. При дальнейшем увеличении индекса инфляции соотношение указанных скоростей меняется на противоположное. Авторы [1] это явление объясняют тем, что при высоких уровнях инфляции оплата налогов осуществляется, как правило, за счет инфляционного дохода. При повышении ее уровня оплата налога уже осуществляется не только за счет реального дохода, скорректированного на уровень инфляции, но и за счет реального дохода от инвестирования.

Однако инфляционный импульс столь сильно влияет на номинальную доходность инвестиций лишь при очень высоких темпах

инфляции (близких или больших 100 % в годовом исчислении) и высокой реальной доходности инвестиций, причем уменьшается с ростом последней.

По расчетам специалистов еженедельника “Коммерсантъ”, для проектов с реальной нормой прибыли около 100 % погашение налогов за счет части индексированного на инфляцию реального дохода начинает происходить при снижении инфляции до 4,5 % в месяц, а за счет уже и самого реального дохода – при снижении инфляции до 3,9 % в месяц. Это означает то, что высокоэффективные проекты (т.е. проекты с наибольшими уровнями реальной прибыльности) оказываются наиболее чувствительными к инфляционным процессам: при росте инфляции их номинальная доходность возрастает наиболее быстро, но зато при резком снижении инфляции именно по таким проектам выгодность падает опережающими темпами по сравнению с менее эффективными вариантами вложения средств.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод: инфляция всегда снижает доходность собственных средств, инвестированных в проект, и сложным образом влияет на данный показатель для заемных ресурсов (рис. 4).

3. Одновременное увеличение доходности финансовых инструментов и стоимости кредитных ресурсов приводит в основном к снижению доходности заемных средств, инвестированных в проект, рассчитанной как с учетом, так и без учета инфляции. Однако в расчетах встречаются и обратные зависимости. Поэтому данный вопрос требует специального рассмотрения в каждом конкретном случае.

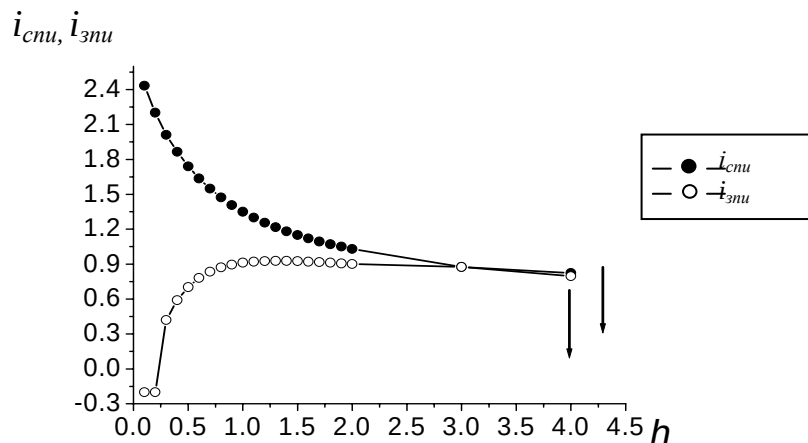


Рис. 4. Влияние инфляции на доходность собственных и заемных средств

Очевидно, что общая оценка доходности инвестиционного проекта должна зависеть не только от уровня инфляции, но и соотношения собственных и заемных средств, используемых для его финансирования.

Расчеты показывают, что в зависимости от соотношений объемов собственных и заемных средств, инвестированных в проект, увеличение инфляции может приводить к двум диаметрально противоположным процессам: росту общего дохода, генерируемого проектом, при значительной доле заемных средств или уменьшению данного показателя, если значительной долей являются собственные средства (рис. 5а). Однако при преобладании заемных средств увеличение уровня инфляции ведет сначала к росту доходности проекта, а затем к ее падению (рис. 5б).

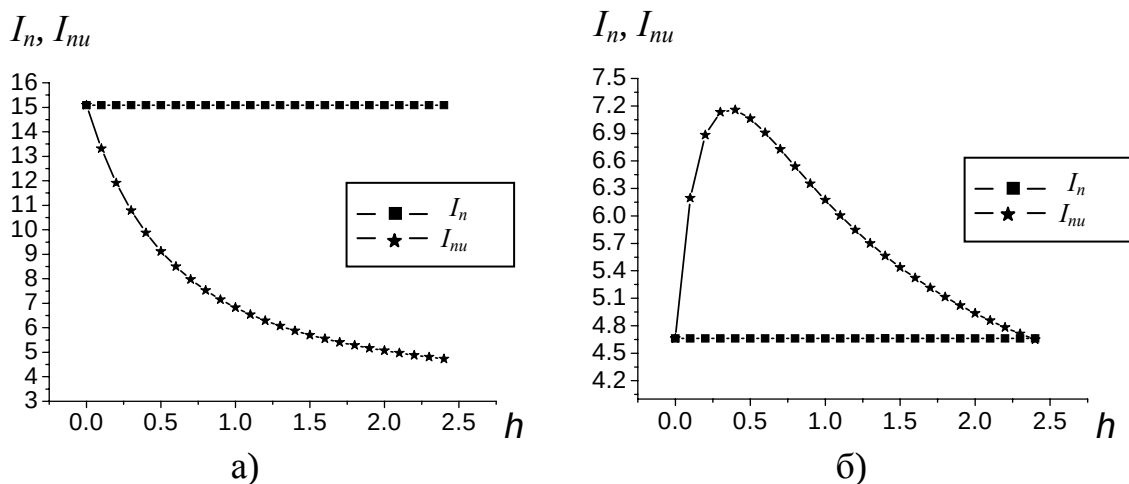


Рис. 5. Значения доходности проекта при а) $n = 4$; $\gamma = 0,3$; $\alpha = 0,4$; $I_c = 4$; $I_z = 1$, б) $n = 4$; $\gamma = 0,3$; $\alpha = 0,4$; $I_c = 1$; $I_z = 4$

Анализ влияния инфляции на эффективность проекта состоит в том, что указанное явление носит сложный характер и, в зависимости от конкретных условий реализации проекта, может рассматриваться как положительный или отрицательный фактор инвестиционной деятельности.

Кроме изложенных преимуществ и возможностей, модель А.В. Савчука имеет и ряд недостатков. Главными из них являются: ограниченное количество возможных параметров для исследования доходности капитала предприятия, а также невозможность полноценно учитывать риски вложения средств. На наш взгляд, одним из направлений усовершенствования модели является не принятие годовой нормы прибыли проекта (параметр β) как постоянной величины, а расчет ее на основе сочетания модели определения цены капитальных активов (САРМ) и теории арбитражного ценообразования (АРТ).

Выводы. Анализ изложенного позволяет сделать вывод о сложности исследования доходности собственного и заемного капитала в результате отсутствия эффективной методической базы. Существуют проблемы прогнозирования и определения качественного

и количественного воздействия внешнеэкономических, отраслевых и субъективных факторов на данный показатель. Данное направление исследования является еще не до конца разработанным и изученным, что предполагает дальнейшее усовершенствование существующих методик и определение новых подходов к определению доходности собственного и заемного капитала.

Список литературы

1. Балацький О.Ф., Теліженко О.М., Соколов М.О. Управління інвестиціями: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2004. – 232 с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 528 с.
3. Галасюк Валерий, Сорока Мария, Галасюк Виктор. Принцип субъективной асимметричности оценок в контексте концепции CCF // Финансовые риски. – 2002. – № 1-2(29). – С. 78-82.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 432 с.
5. Орлов П. Оценка эффективности инвестиций // Экономика Украины. – 1997. – № 1. – С. 30-36.
6. Предвидение будущего: беседы с финансовыми стратегами: Пер. с англ. / Под. ред. Л. Келенира, Д. Свогермана, В.Ферхуга. – М.: ИНФРА-М, 2003. – XXVI, 229 с. – (Серия “Менеджмент для лидера”).
7. Савчук А.В. Анализ эффективности инвестиционных проектов и экономических условий их реализации. – Одесса, Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН, Украины, 2000. – 176 с.
Получено 21.08.2006

УДК 332.122(043.5)

*В.К. Васенко, д-р екон. наук, доц.,
Українська академія банківської справи НБУ*

ФІНАНСОВІ, ПРАВОВІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА У ВІЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ЗОНІ

Постановка проблеми. Механізми спеціальних (вільних) економічних зон з метою забезпечення прискореного соціально-економічного розвитку використовують провідні країни ринкової економіки, країни з перехідною економікою, а також держави, що розвиваються.

На шлях створення вільних економічних зон з метою стимулювання залучення іноземних та вітчизняних інвестицій в економіку стала й Україна.

Створення вільної економічної зони передбачає не лише надання певній території держави відповідних пільг для залучення інвестицій, спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування і дії законодавства України [4, с. 558], але й відкритість зональної території для світового ринку, капіталу, товарів, робочої сили, підприємництва та ін. В результаті на території вільної економічної зони набагато жорстокішою стає конкуренція, методи її здійснення, а враховуючи нерозвинутість страхового ринку в зоні зі страхування підприємницьких ризиків та недостатні заходи з фінансової, правової й інформаційної безпеки вітчизняних суб'єктів господарської діяльності це дає можливість іноземним підприємцям мати певні переваги у конкурентній боротьбі.

Програмою розвитку в Україні спеціальних (вільних) економічних зон і територій із спеціальним режимом інвестиційної діяльності на період до 2010 р. передбачено створення нових типів ВЕЗ і додатково залучити понад 3,4 млрд. дол. [3, с. 54]. Звідси витікає актуальність проблеми фінансової, правової та інформаційної безпеки вітчизняних підприємців в умовах відкритості економіки і ужорсточення конкуренції на внутрішньому ринку СЕЗ.

Метою дослідження є: аналіз фінансової, правової та інформаційної безпеки підприємств у вільних економічних зонах країн ринкової та перехідної економіки; виділення найважливіших чинників фінансової, правової та інформаційної безпеки підприємства у вільній економічній зоні; надання пропозицій щодо найбільш ефективних форм фінансової, правової та інформаційної безпеки вітчизняних підприємств у ВЕЗ.

Виклад основного матеріалу. Проведені нами дослідження фінансової, правової та інформаційної безпеки підприємств у ВЕЗ країн ринкової економіки (США, Японії, Великобританії, ФРН та інших) засвідчують, що всі вони вміло запроваджують у своїх вільних економічних зонах відповідні механізми фінансової, правової та інформаційної безпеки діяльності для своїх підприємств.

Аналіз вітчизняних літературних джерел дає можливість зробити нам висновок про те, що проблема фінансової, правової та інформаційної безпеки підприємницької діяльності у національних вільних економічних зонах ще не вивчена, незважаючи на те, що вона є складовою національної безпеки України. Зокрема, І.Ю. Сіваченко, Н.О. Кухарська, М.А. Левицький в навчальному посібнику "Вільні економічні зони" розглядають лише фінансове забезпечення діяльності ВЕЗ [7, с. 77-79], випускаючи значення фінансової безпеки такої діяльності. О. Іващенко, І. Павленко в роботі "Проблеми та перспективи

розвитку спеціальних економічних зон в Україні” розглядають правове забезпечення діяльності ВЕЗ [1, с. 26-33]. Лише правове забезпечення діяльності ВЕЗ знаходимо і у В. Пили, О. Чмиря [2, с. 18-24] та інших авторів.

У зв’язку з цим, на наш погляд, виникає потреба у більш детальному розгляді сутності та значення фінансової, правової та інформаційної безпеки діяльності підприємств у вільних економічних зонах.

Фінансовий механізм економічної безпеки підприємства у вільній економічній зоні ми розглядаємо як комплекс спеціально розроблених і законодавчо закріплених форм і методів створення та використання фінансових ресурсів для забезпечення сталого економічного розвитку і соціальних потреб персоналу суб’єкта господарської діяльності. Стосовно підприємства, організації фінансова безпека означає надійність захищеності їх фінансового механізму від внутрішніх та зовнішніх загроз, що перешкоджають ефективному використанню фінансових ресурсів.

Фінансовий механізм охоплює фінансове планування, фінансові показники, нормативи, ліміти й резерви, стимули і санкції, а також систему управління фінансами підприємства. Головне завдання фінансового механізму – фінансове забезпечення і фінансове регулювання економічних і соціальних процесів, направлених на створення максимально високого рівня платоспроможності підприємства й ліквідності його активів, найбільш ефективну структуру капіталу і менеджменту активів з метою максимізації прибутку і зростання ринкової ціни підприємства. Таким чином, фінансову безпеку підприємства у ВЕЗ можна визначити за допомогою аналізу ефективності використання його фінансових ресурсів, що визначається показниками рентабельності його діяльності, нормою дивідендних виплат на цінні папери підприємства, а також курсовою вартістю його цінних паперів як синтезуючого показника поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його розвитку. Ефективність дії фінансового механізму економічної безпеки підприємства у ВЕЗ залежить від своєчасності вияву впливу негативних факторів, що загрожують фінансовими збитками, які за спектром дії умовно можна розділити на внутрішні і зовнішні.

До внутрішніх негативних факторів належать усвідомлені дії певних людей або недобросовісна робота персоналу підприємства чи його партнерів. Негативні внутрішні фактори найбільший прояв можуть мати за умови неефективного фінансового планування діяльності підприємства та некваліфікованого менеджменту активами підприємства – особливо його оборотними засобами, загальною структурою капіталу

та неякісного контролю за системою фінансових потоків підприємства, а також поточних і прогнозованих показників ліквідності і платоспроможності підприємства. Цю роботу має виконувати найбільш кваліфікований персонал підприємства за умов жорсткої конфіденційності основних показників.

Не меншою загрозою фінансовій безпеці підприємства у ВЕЗ є недостатній контроль за структурою його вкладень, тобто за співвідношенням фінансового портфеля підприємства за ступенем ризику і дохідності його складових. За цих умов велике значення має оптимізація структури технологічних інвестицій за факторами значимості і ефективності витрат з урахуванням економічної безпеки і перспектив розвитку бізнесу, покращення його платоспроможності і структури дебіторсько-кредиторської заборгованості.

Необхідною умовою забезпечення фінансової безпеки підприємства є діяльність менеджера з формування і управління цінними паперами підприємства, оскільки планування, випуск і розміщення емісії акцій підприємства дають можливість забезпечити йому приплив необхідних інвестицій. Крім цього, зустрічне розміщення пакетів власних акцій серед партнерів і навіть конкурентів дає можливість підприємству отримати додаткові інвестиції, а також суттєво вплинути на зниження витрат і підвищення рентабельності бізнесу.

До зовнішніх негативних факторів належать форс-мажорні обставини (стихійне лихо, військові дії, страйки тощо), а також подібні до них – міжнародні угоди, блокади, ембарго, несприятливі кон'юнктурні умови цін, курсів обміну валют, внутрішньодержавні законодавчі акти, які здатні негативно вплинути на фінансову складову економічної безпеки підприємства.

Правовий механізм економічної безпеки підприємства також включає відповідні заходи підприємства у вільній економічній зоні з метою уникнення збитків від дії негативних внутрішніх і зовнішніх факторів. Серед внутрішніх факторів, які негативно впливають на правовий механізм економічної безпеки підприємства, найважливішими є низька кваліфікація персоналу юридичної служби, недостатнє фінансування цієї служби, а також відсутність необхідної уваги з боку керівництва до кваліфікованого юридичного забезпечення усіх сторін діяльності підприємства і нерозуміння значимості проведення комплексної юридичної експертизи будь-яких дій підприємства на предмет їх відповідності вимогам чинного законодавства.

Важливе місце у правовому механізмі економічної безпеки підприємства займає юридичний аналіз договірних відносин підприємства з партнерами по бізнесу, з персоналом за трудовими угодами,

а також ефективності юридичного захисту інтересів підприємства в конфліктних ситуаціях і планування юридичної підтримки бізнесу. У невеликих вільних економічних зонах правовий захист фірм здійснюють юридичні “клініки”.

До негативних зовнішніх чинників належить часта зміна чинного законодавства і методів його реалізації, наслідком яких є фінансові збитки та втрати прибутку. Серед основних негативних чинників цієї групи необхідно особливу увагу звернути на такі зовнішні загрози правового характеру, як зміна до господарського, податкового і митного кодексів, законодавства з власності, землі, праці, а також з питань приватизації, корпоратизації та ін.

Система показників правової безпеки підприємства включає:

- питому вагу судових та арбітражних спорів у загальній сумі господарських договорів підприємства;
- кількість виграних позовів до загального їх числа;
- кількість працівників підприємства на одного юриста;
- вартісні показники, що відображають фінансову ефективність забезпечення правової безпеки підприємства;
- сальдо штрафних санкцій за господарськими договорами;
- питому вагу отриманих і сплачених штрафних санкцій до їх кількості;
- питому вагу витрат на юридичне забезпечення у загальній структурі виробничих витрат.

Інформаційний механізм економічної безпеки підприємства забезпечує надходження достовірної інформації для підприємства та її захищеність від внутрішніх та зовнішніх загроз і дає можливість оптимально використовувати фінансові ресурси з метою максимізації прибутку та підвищення конкурентоспроможності продукції.

Згідно з Законом України “Про захист економічної конкуренції” під інформацією розуміються відомості в будь-якій формі й вигляді та збереженні на будь-яких носіях (у тому числі листування, книги, помітки, ілюстрації (карти, діаграми, органіграми, малюнки, схеми тощо) фотографії, голограми, кіно-, відео-, мікрофільми, звукові записи, бази даних комп’ютерних систем або повне чи часткове відтворення їх елементів), пояснення осіб та будь-які інші публічно оголошені чи документовані відомості [5, с. 1].

Проблема інформаційної безпеки розглядається з таких трьох точок зору:

- 1) захист інформації;
- 2) контроль за інформаційним простором підприємства;
- 3) достатнє інформаційне забезпечення підприємства, організації.

Забезпечення підприємства достовірною інформацією має здійснювати його спеціалізований інформаційно-аналітичний підрозділ (маркетингова служба), основні функції якого полягають у наступному:

- збиранні інформації, що має відношення до діяльності підприємства;
- аналізі отриманої інформації;
- прогнозуванні тенденцій ринкових ситуацій і розвитку науково-технічного прогресу в галузі діяльності підприємства, обсягів виробництва, технологічного розвитку і фінансового стану, економічних і політичних процесів в країні і світі, а також показників основного бізнесу;
- оцінці рівня економічної безпеки підприємства та розробці рекомендацій щодо підвищення його рівня.

Інформаційна безпека економічної діяльності підприємства повинна виключати можливість використання нелегальних методів збору інформації про підприємство підприємствами-конкурентами і усувати можливості крадіжки чи копіювання носіїв інформації, прослуховування розмов відповідальних посадових осіб, проникнення в комп'ютерну систему підприємства та ін.

Захист інформації передбачає систему заходів, спрямованих на недопущення несанкціонованого доступу до інформації, несанкціонованої її модифікації, втрати, знищення, порушення цілісності тощо, а контроль за інформаційним простором – заходи щодо мінімізації збитків від здійснення підривних психологічних операцій.

Суб'єкт інформаційних відносин може постраждати (зазнати збитків) не тільки від несанкціонованого доступу, а й від пошкодження системи, приміром, перерви в обслуговуванні клієнтів.

Рівень достатності інформаційного забезпечення фірми визначають, виходячи із її потреб в інформації для прийняття рішення. Рівень захисту визначають для кожного певного виду інформації окремо. Таким чином, процес інформаційної безпеки економічної діяльності підприємства у ВЕЗ має включати в себе як виконання сукупності всіх інформаційно-аналітичних функцій, так і специфічні операції, які забезпечують економічну безпеку підприємства.

Інформаційна безпека є одним із видів національної безпеки України, до яких крім неї входять політична, економічна, військова, екологічна, міжнародна, соціальна, регіональна та ін., тому виконання вимог інформаційної безпеки кожною фірмою та організацією має велике значення у зміцненні національної безпеки.

Висновки. У зв'язку із зростанням відкритості економіки, як засвідчує світовий досвід країн ринкової і перехідної економіки, суб'єкти господарювання вільних економічних зон з метою підвищення своєї конкурентоспроможності особливе значення надають підвищенню фінансової, правової та інформаційної безпеки діяльності. Особливої гостроти фінансова, правова та інформаційна безпека підприємницької діяльності набуває в умовах перехідної економіки України, коли страховий ринок в країні майже не розвинутий (страхуванню підлягає всього 12 % ризиків, тоді як в країнах ринкової економіки – 90-95 %), а величина банківського відсотка через відсутність вільних кредитних ресурсів є надто високою.

Звичайно, за таких економічних умов господарювання у вітчизняних вільних економічних зонах національним підприємцям з метою забезпечення своєї конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках необхідно докласти відповідних зусиль і заходів, спрямованих на фінансову, правову та інформаційну безпеку своєї діяльності.

Програмою розвитку в Україні спеціальних (вільних) економічних зон і територій із спеціальним режимом інвестиційної діяльності на період до 2010 р. передбачено і надалі їх створення з ініціювання регіонів та центральних органів влади, тому зростатиме актуальність проблем фінансової, правової та інформаційної безпеки підприємницької діяльності. Розуміння цих проблем в умовах посилення конкуренції і вміння вибрати необхідні засоби фінансової, правової та інформаційної безпеки кожним підприємством вільної економічної зони сприятиме зростанню їх конкурентоспроможності і максимізації прибутку за умов відкритості економіки на світовому ринку.

Список літератури

1. Іващенко О., Павленко І. Проблеми та перспективи розвитку спеціальних економічних зон в Україні // Економічні реформи сьогодні. – 1999. – № 25. – С. 26-33.
2. Пила В., Чмырь Е. К вопросу формирования СЭЗ в Украине // Экономика Украины. – 1996. – № 5. – С. 18-24.
3. Програма розвитку в Україні спеціальних (вільних) економічних зон і територій із спеціальним режимом інвестиційної діяльності на період до 2010 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 24.09.99 № 1756 // Офіційний вісник України. – 1999. – № 39. – С. 51-55.
4. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон: Закон України від 13.10.92 № 2673-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 21.
5. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001. – № 2210-ІІІ // Урядовий кур'єр. Орієнтир. – 2001. – № 50. – С. 1-16.

6. Про інформацію: Закон України від 02.10.92 № 2658-XII // Урядовий кур'єр. – 1992. – № 148.
7. Сіваченко І.Ю., Кухарська Н.О., Левицький М.А. Вільні економічні зони. Навчальний посібник. – К.; Дакор; Алерта, 2001. – 480 с.
Отримано 22.05.2006

УДК 338.23:336.74(4)

С.А. Циганов, канд. екон. наук, доц.,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

СТРАТЕГІЇ ТА ОСНОВНІ ЦІЛІ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світової економіки господарське життя економічних суб'єктів в більшості країн світу знає впливу нових факторів і чинників, поява яких зумовлена реконструкцією та розвитком усього світового економічного середовища. У цих умовах країни одна за одною поступово визнають необхідність державного регулювання економіки. Ринкові механізми не виправдовують себе і уряди беруть активну участь в економічному розвитку своїх країн, прямо чи опосередковано впливаючи на господарські механізми.

Монетарне регулювання є елементом економічної політики держави і спрямоване на забезпечення нормального функціонування грошового обігу, стійкості національної валюти, стабільності її купівельної спроможності. Шляхом реалізації заходів фінансової, зовнішньоекономічної, соціальної та монетарної політики досягаються кінцеві цілі економічної політики держави: економічне зростання, повна зайнятість, стабільність цін та урівноважений платіжний баланс.

У сучасних умовах актуальним є пошук найбільш ефективної моделі грошово-кредитного регулювання, яка б відповідала вимогам та цінностям постіндустріального соціально орієнтованого суспільства. Одночасно не слід забувати, що на різних етапах економічного розвитку країни такі моделі можуть суттєво відрізнятися одна від одної. Беручи до уваги сучасний стан економіки України, актуальним є також питання модифікації та застосування стратегій монетарної політики, які використовувались у країнах Центральної та Східної Європи. Не менш актуальним є і питання вибору оптимального монетарного інструментарію для досягнення цілей обраної стратегії грошово-

кредитного регулювання через наявність ряду недоліків цього механізму в українській практиці.

Існуючі дослідження монетарної політики орієнтовані на економічно розвинені країни і не враховують специфіку трансформаційних економік. Тому метою нашого дослідження є аналіз впливу інструментів монетарної політики на процес реалізації стратегічних та тактичних цілей економічної політики країнами Центральної та Східної Європи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретична розробка питань монетарної політики є досить динамічною галуззю економічної науки, в якій постійно відбувається критичне переосмислення та вдосконалення попередніх наукових досягнень. Відповідно, теоретичні напрацювання представників монетаристської школи не поставили крапки в науковій дискусії щодо ролі, механізмів та значення грошей в економіці. Скоріше можна говорити про те, що вони дали підґрунтя розвитку нових напрямків дослідження та вдосконаленню наукового розуміння економічних процесів [6-9].

Найприйнятнішим визначенням монетарної політики, на нашу думку, є те, яке відносить до неї заходи та дії регулятивного характеру, що здійснюються безпосередньо центральним банком чи за його участю та реалізуються через грошовий ринок у всіх його різновидах, включаючи валютний. Відповідно до такого підходу монетарна політика набуває чітких, економічно обумовлених меж, внутрішньо єдиної інституційної основи, тобто охоплює грошовий ринок і банківську систему. У такому трактуванні монетарна політика виступає як системний, організаційно оформлений регулятивний механізм зі своїми специфічними цілями, інструментами та роллю в економічній системі.

Проблеми теорії та практики монетарної політики досліджувались українськими економістами: А. Гальчинським, О. Гриценком, О. Дзюблюком, В. Козюком, В. Лагутіним, В. Лисицьким, В. Міщенком, А. Морозом, М. Пуховкіною, М. Савлуком, А. Чухном, О. Шаровим. Окремі аспекти щодо використання інструментів монетарної політики в ринкових перетвореннях розглядаються в наукових працях українських вчених: Л. Бесчасного, В. Гейця, А. Даниленка, Г. Єщенка, Б. Кваснюка, Т. Ковальчука, С. Науменкової, Ю. Пахомова, А. Філіпенка.

Проте зазначена проблема у вітчизняній економічній теорії залишається недостатньо розробленою. Відсутні праці, в яких би комплексно розглядалися сутність та значення монетарної політики як одного з визначальних чинників регулювання та управління макроекономічною стабільністю за умов ринкової трансформації економіки України.

Виклад основного матеріалу. Для кожної країни надзвичайно важливим є вибір ефективної стратегії монетарної політики,

зорієнтованої на грошово-кредитне стимулювання сталого економічного зростання. Стратегія – це загальне поняття, яке характеризує політику держави в економічній сфері. Економісти – представники різних наукових шкіл, досліджуючи питання стратегії монетарної політики, як правило, вкладали у це поняття ширший зміст, аніж просто вибір певного виду цілей. За висловом М. Фрідмена, тактика монетарної політики – це конкретні дії, які здійснює монетарна влада; синонімом же стратегії видатний американський економіст називає устрій, побудову політики – ідеальні монетарні інституції і заходи щодо проведення монетарної політики [7, с. 35].

Стратегія монетарної політики має важливе значення і в теорії неінституціоналізму, який обґрунтовував необхідність реформування “не політики як такої, а конституції політики”. Дж. Б’юкенен виділяє три рівні монетарних дискусій. Перший рівень – дискусії щодо спрямування політики в межах нинішнього монетарного режиму. Другий рівень – дискусії щодо доцільності зміни чинного монетарного режиму. Третій рівень – дискусія між прихильниками того чи іншого монетарного режиму. Очевидно, монетарний режим у даному разі є синонімом поняття “стратегія монетарної політики” [9, с. 76].

Європейський центральний банк (ЄЦБ) використовує у своїй повсякденній практиці наступні принципи оцінки стратегії монетарної політики: по-перше, ефективність: стратегія має забезпечувати ефективне досягнення кінцевих цілей монетарної політики; по-друге, відповідальність: стратегія має передбачати формулювання й оголошення проміжних цільових орієнтирів, що забезпечуватиме більшу відповідальність центрального банку перед суспільством; по-третє, прозорість: процес встановлення цільових орієнтирів і прийняття рішень на основі стратегії має бути зрозумілим для громадськості; по-четверте, середньострокове спрямування: стратегія має давати можливість досягати кінцевої цілі у середньостроковому періоді, забезпечуючи таким чином основу для формування раціональних інфляційних очікувань, але водночас залишаючи певний рівень дискреції для реагування на короткострокові відхилення від орієнтиру [11, с. 68].

Будь-яка держава ставить перед собою різні цілі економічного розвитку, які знаходять відображення в економічній політиці держави. Їх можна поділити на стратегічні, проміжні та тактичні. Ефективність економічної політики багато в чому залежить від спроможності вибудовувати пріоритети, оскільки названі цілі можуть суперечити одна одній. Наприклад, ясно, що для стимулювання зростання виробництва необхідні інвестиції в економіку, які у свою чергу викликають інфляцію. Це протиріччя неминуче. Отже, економічна, у тому числі грошово-

кредитна політика, повинна мати визначену ієрархію цілей (див. рис. 1). Якщо боротьба з інфляцією або затвердження на зовнішніх ринках обираються як пріоритетні, то це може бути досягнуто тільки за рахунок відмови від високих темпів росту і повної зайнятості. Світовий досвід показав неможливість одночасного досягнення всіх перерахованих вище цілей. Це положення особливо важливо врахувати при розробці як грошово-кредитної, так і економічної політики в цілому.

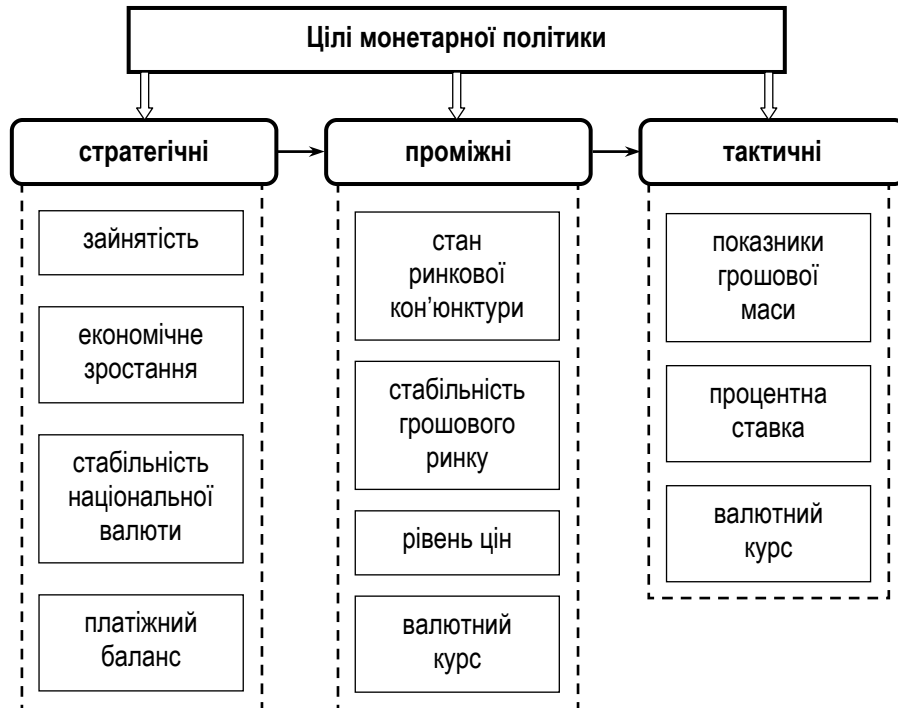


Рис. 1. Цілі монетарної політики

Стратегічними цілями монетарної політики є досягнення такого зростання суспільного виробництва, за якого буде забезпечена повна зайнятість, стійкість цін (стримування інфляції), збалансованість платіжних відносин із зовнішнім світом. При визначенні стратегічних цілей часто говорять про "магічний" чотирикутник, гранями якого є основні макроекономічні показники (зростання виробництва, рівень цін, зайнятість робочої сили, сальдо платіжного балансу). Центральний банк своєю грошово-кредитною політикою повинен сприяти досягненню цих цілей і діяти узгоджено з урядом та парламентом. Про важливість узгодження стратегічних цілей свідчить те, що у 1991-1994 рр. пріоритетними цілями економічної політики взагалі і монетарної зокрема у нашій країні визнавалося стримування темпів падіння виробництва. Тому політика НБУ перетворилася в політику емісійного

підтримання економіки, внаслідок чого посилювалася гіперінфляція, показники якої досягали критичних меж. Після цього НБУ, з урахуванням його відповідальності за стан монетарної сфери, визначив подолання інфляції та стабілізацію цін як свою стратегічну ціль. Проте вона не була належним чином узгоджена з іншими стратегічними цілями економічної політики. Уряд та Верховна Рада України, визначаючи на словах антиінфляційну стратегію НБУ, фактично не залучили інструменти конкурентної та структурної політики, гальмуючи процеси приватизації та реструктуризації виробництва. Цілі економічного зростання не були підтримані немонетарними заходами, що призвело до хронічного падіння виробництва, зайнятості, поглиблення платіжної кризи, погіршення фінансового стану економіки на фоні істотного зниження темпів інфляції, забезпеченого переважно монетарними заходами [4, с. 26].

Важливо відзначити при цьому, що серед кінцевих, стратегічних цілей існує одна, відповідальність за реалізацію якої несе в усьому світі центральний банк країни – зберігання внутрішньої і зовнішньої вартості національної валюти. Вона досягається за допомогою різних інструментів грошово-кредитного регулювання економіки, суть якого полягає в тому, що центральний банк впливає на обсяги грошової маси в обігу і ціну кредиту, тобто процентну ставку. Ці два компоненти постійно знаходяться у полі зору центрального банку.

Проміжними цілями грошово-кредитної політики є досягнення такого стану деяких ключових економічних змінних, який сприятиме досягненню стратегічних цілей. Такими змінними є пожвавлення чи стримування кон'юнктури на товарних і грошових ринках. Змінюючи масу грошей та рівень процентної ставки, можна регулювати пропозицію грошей і попит на товари, а через них – рівень цін, обсяги інвестицій, зростання виробництва та зайнятості.

Тактичні цілі грошово-кредитної політики є короткостроковими і покликані забезпечити досягнення проміжних цілей завдяки оперативним заходам центрального банку. Їх постановка та реалізація ускладнюється необхідністю узгодження з іншими видами цілей та взаємоузгодження, вирішення проблем їх певної суперечливості. До основних тактичних цілей можна віднести досягнення певних змін у показниках процентних ставок, валютних курсів, розмірів та структури грошової маси. Можуть ставитися завдання їх збільшення або зменшення на визначену кількість пунктів або стабілізації.

Усі три групи цілей грошово-кредитної політики знаходяться в ієрархічному взаємозв'язку. Найвищу сходинку в ній займають

стратегічні цілі, для досягнення яких реалізуються проміжні цілі, а їх досягнення в свою чергу вимагає реалізації тактичних цілей.

Досягти одночасно всіх цілей теоретично неможливо, тому що деякі з них суперечливі. Наприклад, хоча у довготерміновому періоді такої проблеми не виникає, для короткотермінового періоду доводиться вибирати між інфляцією і безробіттям. Це досить яскраво ілюструється кривою Філіпса, що відображає обернений зв'язок між цими показниками. За певних умов для короткотермінового періоду у протиріччя вступають прагнення стабілізації цін та стабілізації процентних ставок. Якщо, наприклад, центральний банк вважає за необхідне стримати зростання процентної ставки, то для цього йому необхідно здійснити операції на відкритому ринку з купівлі облігацій, стимулюючи підвищення їхньої ціни. Але така дія викличе збільшення пропозиції грошей і може стимулювати інфляцію. Та навпаки, прагнення стабілізувати ціни, тобто стримати інфляцію, шляхом зменшення пропозиції грошей веде до зростання попиту на них, а отже й до зростання процентних ставок та зменшення попиту на робочу силу, а значить, до зростання безробіття.

Застосування методів монетарної політики сприяє також посиленню здатності ринкової економіки до саморегуляції, підвищенню ефективності механізму її здійснення завдяки нейтралізації монетарними заходами окремих недоліків, внутрішньо властивих ринковій економіці. Йдеться насамперед про неспроможність ринкового механізму забезпечити рівномірне економічне зростання, стабілізацію зайнятості та цін. Тільки у разі проведення відповідної монетарної політики (рестрикції чи експансії) вдається згладити циклічні коливання і стабілізувати на прийнятному рівні основні економічні індикатори, передусім, рівень цін та інфляцію.

Завдяки стабілізаційній здатності монетарна політика відіграє надзвичайно важливу роль на переломних стадіях економічного циклу – під час виходу з депресії, гальмування економічного спаду, запобігання кризи надвиробництва. Відповідними монетарними заходами центральний банк має можливість активізувати чи сповільнити кожен з цих процесів залежно від завдань загальноекономічної політики держави [1; 3].

У країнах із трансформаційною економікою до середини 80-х років монетарне таргетування майже не використовувалося, а у 90-х роках лише приблизно 10 % трансформаційних країн оголошували цільові орієнтири грошової маси. Менше поширення монетарного таргетування порівняно з валютним таргетуванням у країнах, що розвиваються, пояснюється тим, що у цих країнах обмінні курси тісніше

корелюють із кінцевими цілями монетарної політики, ніж грошові агрегати. Рівень цін у країнах, що розвиваються, значною мірою залежить від змін обмінних курсів, тоді як нестабільність швидкості обігу грошей у цих країнах має наслідком невизначеність зв'язку між грошовою масою і макроекономічними показниками [2; 10].

Сьогодні чимало країн світу здійснюють досить успішне таргетування інфляції. Серед них – Нова Зеландія, Великобританія, Канада, Іспанія, Австралія, Фінляндія, Швеція, Ізраїль, Чилі. Першою країною із перехідною економікою, яка перейшла до таргетування інфляції, стала Чехія. Шляхом таргетування інфляції ідуть також Польща, Угорщина, Словаччина, Словенія, країни Балтії.

Головна мета монетарної політики країн ЦСЄ, які не належать до зони євро – це підтримання цінової стабільності. Стратегії монетарної політики значною мірою різняться у різних країнах, відбиваючи неоднорідність їх номінальних, реальних та структурних умов розвитку (табл. 1). Останніми роками монетарна політика і валютні режими країн-членів ЄС, які не належать до зони євро, здебільшого залишилися незмінними, хоча структурні елементи монетарної політики деяких країн були змінені з метою підготовки монетарної політики до майбутньої інтеграції. Зокрема, Естонія, Литва і Словенія приєдналися до ЕРМ II. Крім того, латвійський лат був прив'язаний до євро.

Більше того, вимоги мінімальних резервів по депозитах в іноземній валюті були встановлені на рівні 2 %. В Латвії Центральний банк збільшив ключову ставку на 100 базисних пунктів до 4 %. З метою стримування підвищення ризиків, що є результатом стрімкого економічного зростання, зростання кредиту і дефіциту поточного платіжного балансу, було також вирішено збільшити вимоги до мінімальних резервів з 3 до 4 % і розширити базу мінімальних резервів через включення зобов'язань перед іноземними комерційними та центральними банками з погодженим строком погашення [16].

У вересні 1999 р. у Польщі було прийнято середньострокову стратегію монетарної політики, пов'язану з майбутньою інтеграцією до Європейського Союзу. Було зазначено необхідність зниження інфляції до рівня, нижчого за 4 %. Із запровадженням даного режиму з'явилася чітка інституційна відповідальність центрального банку за контроль над рівнем інфляції. Стратегія таргетування інфляції використовується також в Угорщині та Чехії з 1998 р. [17, 19, 20].

Таблиця 1

Офіційні стратегії монетарної політики країн ЦСЄ [15-20]

Країна	Стратегії монетарної політики	Валюта	Особливості
Чехія	Таргетування інфляції	Чеська крона	Інфляційний таргет: 2-4 % в 2005 р., в подальшому 3 % $\pm$ 1 % Стратегія обмінного курсу: кероване плавання
Естонія	Таргетування обмінного курсу	Естонська крона	Бере участь в ERM II з відхиленням коливання валютного курсу в $\pm$ 15 % від офіційного курсу крони (EEK) 15,6466 за євро. Естонія зберігає режим валютного борда (принцип прив'язки національної валюти до євро) як однобічне зобов'язання
Латвія	Таргетування обмінного курсу	Латвійський лат	3 лютого 1994 р. прив'язка до СДР (частка євро 36,4 %) з коливанням валютного курсу $\pm$ 1 %. 31 січня 2005 р. прив'язка до євро LVL 702804 за євро з коливанням валютного курсу $\pm$ 1 %
Литва	Таргетування обмінного курсу	Литовський літ	Бере участь в ERM II з відхиленням коливання валютного курсу в $\pm$ 15 % від офіційного курсу літу (LTV) 3,4528 за євро. Зберігає режим валютного борда як однобічне зобов'язання
Угорщина	Таргетування інфляції та обмінних курсів	Угорський форинт	Таргет обмінного курсу: прив'язка до євро HUF 282,36 за євро з відхиленням коливання валютного курсу в $\pm$ 15 %. Інфляційний таргет: 4 % ($\pm$ 1 пункт) в 2005 р., 3,5 % ($\pm$ 1 пункт) – в 2006 р.
Польща	Таргетування інфляції	Польський злотий	Інфляційний таргет: 2,5 % $\pm$ 1 р.р. (річна зміна в ІЦЦ) з 2004 р. Вільне плавання валютного курсу
Словенія	Стратегія двох опор, зовнішні та фінансові індикатори макроекономічних умов	Словенський толар	Бере участь в ERM II з відхиленням коливання валютного курсу в $\pm$ 15 % від офіційного курсу толари (SLT) 239,640 за євро.
Словаччина	Поєднання таргетування інфляції і регульованого плавання обмінних курсів	Словацька крона	Короткостроковий інфляційний таргет до кінця 2005 р. 3,5 % ($\pm$ 0,5 % р.р.). Інфляційний таргет на період 2006-2008 рр.: 2,5 % до кінця 2006, 2 % р. – до кінця 2007 р.. Кероване плавання валютного курсу

Примітки: 1) офіційне формулювання Центрального банку – “таргетування інфляції в умовах ERM II”; 2) поняття ІЦЦ (індекс споживчих цін) ідентичне ГІЦЦ.

Останнім часом Чехія і Польща підвищили відсоткову ставку з метою зменшення інфляційного тягаря і обмеження вірогідності наростання темпів інфляції. В Чехії ключова ставка складає 2,5 %, в Польщі – 6,5 %. Навпаки, Угорщина, яка підтримує таргетування інфляції в поєд-

нані з таргетуванням обмінного курсу, знизилася відсоткова ставка на 300 пунктів до 9,5 % в 2004 р., і до 8,25 % в лютому 2005 р. Поступове зниження відсоткової ставки протягом 2004 р. поліпшило ситуацію, яка склалася після одноразового підвищення на 300 пунктів у листопаді 2003 р., яке було наслідком раптового зниження довіри інвесторів. Це зниження стало можливим через позитивні інфляційні очікування і відносно прогнозоване зростання зарплати приватного сектора. У Словаччині підвищення курсу крони було головним мотивом для зниження ключової відсоткової ставки на 200 пунктів до 4 % [17-20].

Протягом останніх декількох років нові члени досягли великих успіхів в процесі фінансової інтеграції з ЄС. Підвищилася ефективність роботи банківського сектора. Знизилася вартість роздрібних за позичень. Якщо у 1999 р. різниця між кредитною та депозитною ставкою була 7 %, то у 2004 р. вона впала до 4 % (майже до рівня зони євро) (рис. 2).

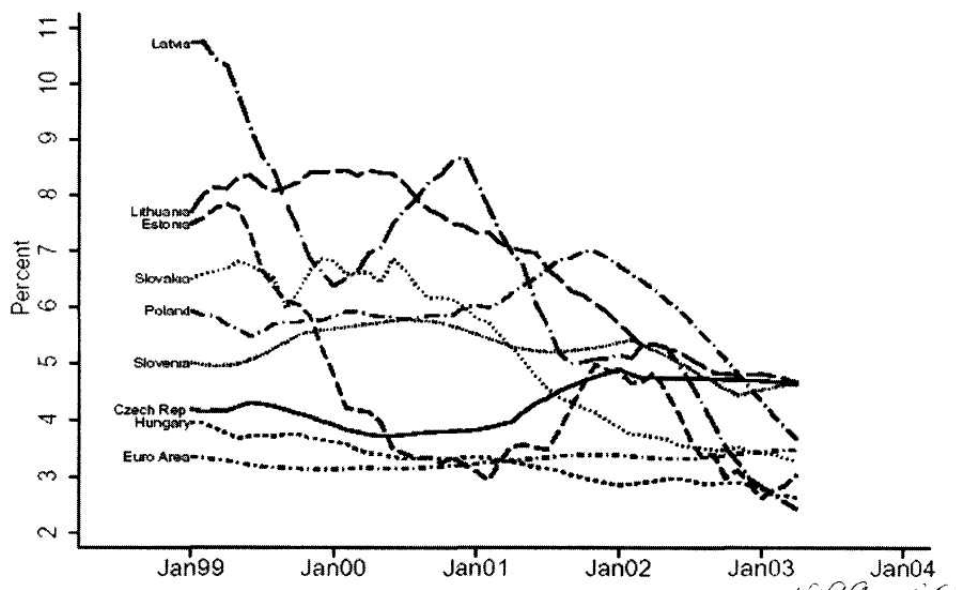


Рис. 2. Динаміка зміни кредитної і депозитної ставок у 1999-2004 рр. [12, с. 23]

Розглянувши цілі, функції, інструменти та стратегії центральних банків трансформаційних країн, і зокрема Національного банку України, доцільно буде проаналізувати можливості його переходу до стратегії таргетування інфляції, що є на даний момент найбільш вживаною та ефективною в країнах як Західної, так і Центральної та Східної Європи.

В українських банківських колах ще з 2001 р. точиться дискусія про доцільність введення такого таргетування. Адже на сьогоднішній день режим, який застосовується в Україні, можна охарактеризувати

як таргетування валютного курсу (режим керовано-плаваючого курсу, який де-факто прив'язується до долара США) [2; 10].

Переваги й недоліки таргетування інфляції, перелічені в табл. 2, загальновідомі, і часто наводяться при аналізі цієї стратегії. Крім того, досвід країн, що перейшли до інфляції як номінального якоря монетарної політики, свідчить, що користь для економіки від такої стратегії переважає недоліки, негативні наслідки яких можуть бути послаблені різноманітними заходами. Однак існує декілька інших аспектів стратегії таргетування інфляції, які не викликають ускладнень у стабільному середовищі промислово розвинених країн, але перетворюються на справжню проблему в умовах хиткого стану економіки країн, ринки яких розвиваються. Ці аспекти потребують особливої уваги.

Таблиця 2

Переваги та недоліки таргетування інфляції [13, с. 46]

Переваги	Недоліки
1. Незалежність монетарної політики, що дозволяє реагувати на зовнішні та внутрішні шоки з метою забезпечення стабільності 2. Не покладається на стабільність зв'язку між грошима та цінами 3. Підвищує підзвітність центрального банку 4. Зрозумілість цілі для населення	1. Залишає дуже багато простору для "свавільних" дій з боку центрального банку 2. Можливе сприяння нестабільності обсягів виробництва 3. Уповільнення економічного зростання при запровадженні стратегії з метою уповільнити інфляцію

Найскладніша для розв'язання та важлива для України проблема при запровадженні стратегії таргетування інфляції – це високий рівень доларизації економіки [10, с. 8]. У країнах із перехідною економікою значна частина активів та зобов'язань банківського сектора, приватного сектора та населення доларизована. Оскільки успішне таргетування інфляції можливе тільки за умов достатньої гнучкості обмінного курсу, значні коливання курсу національної валюти неминучі. Але за умов високого рівня доларизації коливання валютного курсу містить небезпеку фінансової кризи. Різка девальвація, викликана, наприклад, зовнішнім шоком, призводить до збільшення тягаря боргів, деномінованих в іноземній валюті, і, як результат, до різкого погіршення балансів банків, підприємств та населення. Для запобігання девальвації центральний банк може використовувати валютні резерви. Однак резерви є не просто основним джерелом іноземної валюти для підтримання обмінного курсу, але й важливим індикатором можливостей центрального банку підтримувати курсову стабільність. Тому значне їх зменшення, яке за умов високого рівня доларизації відбувається на-

віть при невеликих змінах обмінного курсу, негативно впливатиме на очікування економічних суб'єктів, і може спровокувати появу ще й внутрішнього тиску на обмінний курс. А це знову означає або подальшу втрату резервів, або ще більшу девальвацію. Тобто високий рівень доларизації створює загрозу потрапити у замкнене коло девальвації, ситуацію, в якій навіть незначне коливання обмінного курсу може розвинути у фінансову кризу.

Суттєвою проблемою також є складність контролювання показника інфляції. Причин гостроти цієї проблеми в країнах перехідного періоду порівняно з розвинутими країнами декілька [2]. По-перше, на відміну, наприклад, від обмінного курсу, цінові показники реагують на інструменти монетарної політики із значною затримкою. По-друге, країни, що знаходяться в процесі переходу до ринкової економіки, характеризуються високим рівнем державного регулювання цін. Це викликає необхідність узгодження дій уряду та центрального банку, що не завжди можливо в таких країнах. І останнє: після періодів значних інфляційних коливань важко передбачити та досить точно спрогнозувати показник інфляції. Через ці причини центральному банку може бути дуже важко, а іноді й недоцільно підтримувати заздалегідь прогнозований та затверджений як ціль показник росту цін. Ймовірність не досягти цілі дуже велика, і в разі невдачі важко буде пояснити населенню її причини та переконати в подальшій серйозності намірів центрального банку.

З огляду на зазначені вище перепони, які можуть значно погіршити результати від запровадження стратегії таргетування інфляції в країнах, ринки яких знаходяться в процесі становлення, та, навіть, поставити під сумнів доцільність запровадження такої стратегії, ми наведемо практичний досвід з цього питання Польщі та Чехії. Порівнюючи умови, в яких перехід до таргетування інфляції відбувався в цих країнах, з умовами, в яких знаходиться на поточний момент Україна, ми спробуємо проаналізувати, чи буде таргетування інфляції зваженою альтернативою поточній стратегії Національного банку України.

Економічний стан України порівняно з Польщею та Чеською Республікою можна охарактеризувати наступним чином. З одного боку, як і Польща у 1998 році, Україна на практиці ще не перейшла до режиму плаваючого обмінного курсу (хоча офіційно запровадження режиму плаваючого обмінного курсу було оголошено у 2000 р.), але й не досягла такого стабільного економічного росту, яким характеризувалась Польща в 1998 р. З іншого боку, Чеська Республіка також не відрізнялась економічним зростанням, але, на відміну від України, її фінансові ринки вже були лібералізовані, а курс крони не підтриму-

вався центральним банком. Також цікаво порівняти залежність економіки трьох країн від іноземної валюти, і в Чеській Республіці і в Польщі рівень доларизації банківського сектора на момент запровадження стратегії таргетування інфляції був значно менший, ніж зараз в Україні. Крім того, центральні банки обох країн акумулювали значно більше валютних резервів, ніж має Україна на поточний момент. Тобто різка девальвація не була такою сильною загрозою фінансовій стабільності для Польщі та Чехії в момент переходу до нової стратегії монетарної політики [14, с 43-58].

Високий рівень доларизації є проблемою, що не може бути вирішена за короткий термін. Адміністративні методи тут не діють, оскільки вони не здатні повернути довіру населення до національної валюти, а тільки сприятимуть розширенню обсягів тіньових операцій з іноземною валютою. Тільки виважена політика, спрямована на курсову та цінову стабілізацію, поступово приведе до розширення сфери використання національної валюти.

В Україні проблема залежності економіки від стабільності обмінного курсу в 2003-2005 роках підсилювалася ще й високими виплатами за зовнішніми запозиченнями. Хоча розмір зовнішнього боргу України стосовно ВВП не дуже великий, пікові виплати у 2003 та 2004 роках і досить низький, порівняно з іншими країнами, рівень валютних резервів потребували постійного пильнування обмінного курсу у цей період [3, с. 8].

З огляду на специфічні проблеми таргетування інфляції для країн із перехідною економікою та порівнявши стан економіки Польщі і Чехії в період переходу до таргетування інфляції зі станом економіки України на поточний момент, можна зробити висновок, що українська економіка ще не досягла того етапу розвитку, на якому доцільно було б перейти до стратегії таргетування інфляції. Основною перепорою стає залежність фінансової стабільності від різких змін обмінного курсу гривні. Високий рівень доларизації, який може бути знижений тільки поступово, значні виплати за зовнішніми запозиченнями, заплановані на наступні два роки, низький за міжнародними критеріями рівень валютних резервів не дозволяють послабити валютне регулювання та дозволити більш вільне курсоутворення, що є обов'язковою умовою при стратегії таргетування інфляції [5, с. 20-23]. Таким чином, перехід до таргетування інфляції не можна трактувати як реальну альтернативу для України в коротко- та середньостроковій перспективі, хоча в довгостроковому плані вирішення проблеми доларизації та усунення інших перепон може докорінно змінити ситуацію.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження показує, що розробка стратегії грошово-кредитної політики відбувається шляхом визначення її основної кінцевої цілі та проміжної цілі (цілей) і повноважень, що можуть бути делеговані монетарній владі. Доведено, що основними макроекономічними показниками стратегічного розвитку є зростання виробництва, стабільний рівень цін, зайнятість робочої сили, сальдо платіжного балансу тощо. Серед кінцевих цілей провідною для центрального банку є боротьба з інфляцією, зберігання внутрішньої і зовнішньої вартості національної валюти через використання ринкових механізмів фінансування інвестицій. Поряд із кінцевими і проміжними цілями грошово-кредитна політика повинна ставити селективні цілі, що полягають в орієнтації кредитного процесу на пріоритетні напрямки розвитку і однаковою мірою можуть стосуватися економічного сектора.

Найбільш серйозні трансформації відбулися в інструментах регулювання центральним банком грошового обігу: спостерігаються зміни в цілях їхнього застосування (так, мінімальні резервні вимоги усе частіше спрямовані на створення сприятливих умов, що полегшують сприйняття ринком інших регулюючих заходів); змінилася роль окремих методів – зросло значення операцій на відкритому ринку; модифікувалися способи використання традиційних методів, що позначилося на частоті перегляду норм резервних вимог, їхньому загальному рівні, діапазоні використання.

Список літератури

1. Козюк В.В. Монетарні проблеми функціонування глобальної фінансової архітектури: Монографія. – Тернопіль: Астон, 2005. – 511 с.
2. Компанієць С. Таргетування інфляції: питання політики та реалізації // Вісник НБУ. – 2005. – № 1. – С. 26-27.
3. Лагутін В. Вибір стратегії монетарної політики // Фінанси України. – 2002. – № 3. – С. 3-9.
4. Національний банк і грошово-кредитна політика: Підручник / За ред. А.М. Мороза, М.Ф. Пуховкіної. – К.: КНЕУ, 1999. – 368 с.
5. Петрик О. Якою має бути стратегічна ціль монетарної політики? // Вісник НБУ. – 2004. – № 1. – С. 20-23.
6. Усоскин В.М. “Денежный мир” Милтона Фридмена. – М.: Мысль, 1989. – 173 с.
7. Фридмен М. Количественная теория денег: Пер. с англ. – М.: Эльф Пресс, 1996. – 132 с. – “Экономика: идеи и портреты”.
8. Харрис Аоуренс. Денежная теория: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. В.М. Соскина. – М.: Прогресс, 1990. – 749 с.
9. Хогарт Г. Введение в денежно-кредитную политику: Пер. с англ. – Лондон: Центр по изучению деятельности центральных банков, 1996. – 132 с.
10. Шаров О. Таргетування інфляції: світовий досвід та українські перспективи // Вісник НБУ. – 2003. – № 7. – С. 15-19.

11. Шнирков О.І., Кузнецов О.В., Кульпінський С.В. Європейський валютний союз: Навчальний посібник. – К.: Видавничо-поліграфічний центр “Київський університет”, 2001. – 198 с.
 12. Baele, Lieven, Annalisa Ferrando, Peter Hordahl, 2004 Measuring Financial Integration in European Union, Occasional Paper Series no. 14, ECB.
 13. Samonis V. Currency Board vs. Central Banks: Theory and Evidence from transition Economics / Global Trends and Changes in East European Banking. – Poland, Krakow. -1998.-350 p.
 14. Suppel R. Comparing the Economic Dynamics in the EU and CEE Accession Countries // ECB Working Paper. – 2003. – 17. – P. 43-58.
 15. <http://www.ecb.int>.
 16. <http://www.bank.lv>.
 17. <http://www.nbp.pl>.
 18. <http://www.nbs.sk>.
 19. <http://www.english.mti.hu>.
 20. <http://www.cnb.cz>
- Отримано 12.04.2006

УДК 336.712.009.12

*Т.А. Световцева, канд. экон. наук, доц.,
Н.П. Казаренкова, аспирантка,
Курский государственный технический университет*

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКА НА РЫНКЕ РОЗНИЧНЫХ УСЛУГ

Постановка проблемы. Рынок банковских услуг населению (или розничный банковский рынок) представляет собой отдельный сегмент рынка банковских услуг и включает совокупность тех банковских продуктов и услуг, которые предоставляются физическим лицам: прием депозитов, выдача кредитов, реализация дорожных чеков и сберегательных сертификатов, обмен валюты, расчеты с использованием пластиковых карт (с использованием терминалов в неторговых точках и банкоматов), хранение денег и ценностей в банковских ячейках и т.д. Помимо этого, банки предоставляют также услуги небанковского профиля (не входящие в традиционный набор банковских услуг, закрепленных законодательно): прием платежей по оплате соевой связи, оказание услуг по финансовому консультированию, прием коммунальных платежей.

Современное развитие розничного банкинга, характеризующееся высокой степенью конкуренции, предопределяет необходимость отслеживания конкурентоспособности банка и предлагаемых им

продуктов на розничном рынке. Количественной характеристикой, выражающей степень конкурентоспособности кредитной организации, является конкурентная позиция банка, показывающая место, которое занимает коммерческий банк на банковском рынке в соответствии с результатами своей деятельности, а также со своими преимуществами и недостатками по сравнению с конкурентами.

Конкурентная позиция, в свою очередь, определяется конкурентными преимуществами банка – превосходством, высокой компетентностью банка в какой-либо области деятельности по сравнению с конкурентами. Факторы конкурентного преимущества (критические факторы успеха, факторы комплекса маркетинга [2]) – конкретные компоненты (факторы) внешней или внутренней среды банка, по которым он превосходит конкурирующие банки. Исследование внешнеэкономических и внутрибанковских факторов позволит с достаточной степенью точности определить уровень конкурентоспособности банка и его основных конкурентов, а также конкурирующих банковских продуктов и услуг, предлагаемых населению. Несмотря на некоторую хаотичность и спонтанность в возникновении рынка услуг населению, на сегодняшний день происходит стабильное увеличение как объемов предоставляемых банками услуг населению, так и числа потенциальных клиентов, то есть емкость рынка растет. В такой ситуации перед банками стоит задача либо удержать свои позиции на рынке, либо расширить, внедряя новые банковские продукты. Все это под силу только тем кредитным организациям, которые используют в своей оперативной работе маркетинговые исследования, проводят мониторинг не только своего финансового состояния, но и отслеживают финансовую устойчивость основных конкурентов, а также их позиции на рынке услуг.

Изложение основного материала. Несмотря на то, что предоставление розничных услуг населению является в настоящее время наиболее динамичной сферой банковского бизнеса, существует целый ряд проблем, препятствующих развитию ритейлового бизнеса в России. К основным сдерживающим рост причинам можно отнести: несовершенство законодательной базы, высокие издержки предоставления банковских услуг населению и риски кредитования населения, связанные со сложностью оценки платежеспособности заемщика, вызванной наличием недекларируемых (скрытых) доходов. В то же время, существуют факторы развития кредитных услуг населению: привлекательность розничного бизнеса для банков ввиду его высокой доходности, возможности диверсификации рисков по срокам кредитования и по заемщикам и большого количества потенциальных клиентов.

Таким образом, к основным тенденциям современного развития кредитования населения на региональном уровне можно отнести:

- опережающий рост объемов кредитования населения, несоразмерный росту среднедушевых и реальных денежных доходов населения, причем эта особенность присуща всем исследуемым областям Центрального федерального округа России: Курской, Белгородской и Воронежской, независимо от их социально-экономического развития;
- основным источником формирования ресурсов для кредитования на сегодняшний день являются привлеченные во вклады средства физических лиц – в общей величине пассивов они занимают свыше 50 %;
- региональные банки вынуждены конкурировать с филиалами крупных столичных банков, что отражается на доле занимаемого ими рынка кредитования населения, при этом наилучшую позицию занимает “Курскпромбанк” по отношению к региональным банкам Белгородской и Воронежской областей;
- величина потенциального рынка кредитных услуг населению Курской области значительно превышает реальный рынок, что означает для банков упущенные возможности в получении дохода от кредитования.

Преодоление обозначенных барьеров и динамичное отслеживание текущей ситуации на рынке услуг населению, применение инструментов банковского маркетинга и мониторинга позволит региональному банку существенно повысить уровень работы с населением, увеличить собственную конкурентоспособность на рынке, приумножив при этом свою клиентскую базу и прибыль. Недостаточная методологическая проработанность банковского маркетинга применительно к российским условиям развития банковской системы и ограниченное применение маркетинговых инструментов в регионах являются главными проблемами в сфере изучения и повышения конкурентоспособности кредитных организаций.

Конкурентоспособность банка в целом и его продуктов в частности оказывает существенное влияние на конкурентную позицию банка на рынке и занимаемую им долю рынка, а значит и на уровень его доходности и рентабельности.

Таким образом, лидерами ближайшего будущего будут те кредитные организации, которые сумеют мгновенно реагировать на краткосрочные запросы рынка, тут же преобразовывать их в продукты и услуги и быстрее других информировать о них потребителя. Они должны отлично понимать рынок, обладать совершенной базой данных,

помогающей им раньше других узнавать, быстрее других обрабатывать информацию и лучше других убеждать своих клиентов [1]. Следует уметь собирать и обрабатывать информацию таким образом, чтобы знать нынешний и предугадывать завтрашний спрос, уметь эту информацию быстро преобразовывать в пакет эффективных внутренних решений, создавать под их реализацию мобильные команды, превращающие эти решения в новые товарные идеи, доводить новшества и информацию о них до потребителя быстрее и экономичнее, чем конкуренты.

Для реализации обозначенных ориентиров деятельности банка на рынке услуг населению необходимо создавать маркетинговые подразделения, что в настоящее время составляет определенную трудность из-за отсутствия достаточного количества квалифицированных маркетинговых работников, компетентных в вопросах банковской конкуренции.

Специфику спроса на рынке банковских услуг определяют особенности банковских продуктов. Прежде всего, нельзя однозначно охарактеризовать спрос на банковские услуги известной кривой: “чем ниже цена, тем выше спрос”, при выборе той или иной услуги клиенты опираются в первую очередь на известность и надежность банка. При изучении спроса на банковские услуги со стороны населения необходима индивидуализация клиентуры, то есть проведение ее сегментирования с использованием маркетингового инструментария, в индивидуализации критических факторов успеха. Заключительным шагом является анализ целевой клиентуры, в отношении которой выработываются соответствующие маркетинговые стратегии.

В соответствии с нашими исследованиями в этой области можно выделить следующие факторы конкурентных преимуществ (ФКП) по мере убывания их значимости:

- качество обслуживания и профессионализм персонала (скорость, точность, радушие, воспитанность, вежливость, знания, умение доступно объяснять);
- приемлемость цен (разумность, соответствие качеству продукта / услуги);
- технологический уровень (уровень автоматизации и компьютеризации обслуживания клиентов, быстрота обслуживания);
- разнообразие услуг (возможность выбрать из широкого спектра услуг);
- месторасположение банка (близость к дому, работе).

Несмотря на достаточно широкий спектр сведений о клиентуре, всестороннего знания потребителей недостаточно – чтобы достичь успеха, необходимо изучать внешнюю среду, в которой функционирует

и развивается банк. Изучение внешней среды включает исследование сфер конкуренции, правительственной политики и регулирования, более широких экономических, политических и социальных факторов макросреды, которые и определяют эволюцию рынка и маркетинга.

Региональный банковский мониторинг позволяет следить за состоянием дел на региональном денежно-кредитном рынке с систематическим обобщением обработанных по единой методике данных. Банку необходимо его проведение для выявления своей конкурентной позиции на розничном рынке, что сопряжено, однако, с недоступностью достоверной информации по основным конкурентам – филиалам иногородних банков. Именно поэтому необходима разработка методик проведения мониторинга рынка банковских услуг, основанных на доступных и проверенных сведениях. Схема проведения регионального мониторинга с целью выявления конкурентных преимуществ предлагается на рис. 1.



Рис. 1. Схема оценки конкурентоспособности банка при помощи выявления его конкурентных преимуществ

В настоящее время успешность деятельности коммерческого банка и высокая конкурентоспособность его продуктов определяется, прежде всего, не ценовыми факторами, а качественными характеристиками услуг. Основным показателем положительных результатов деятельности банка по оказанию услуг населению является рост или стабилизация его доли на данном сегменте рынка. Необходимо определить её и отследить динамику; выяснить причины и факторы, приведшие к увеличению или уменьшению сектора рынка, занимаемого данным банком, скорректировать действующую стратегию в направлении увеличения конкурентоспособности услуг населению и в результате добиться желаемого результата.

Основными компонентами исследования конкурентоспособности коммерческого банка на рынке кредитных услуг населению являются:

- анализ состояния и развития розничного банковского бизнеса на региональном уровне;
- оценка реальной и потенциальной емкости рынка потребительского кредитования в регионе;
- анализ и оценка конкурентных преимуществ банка – клиентский подход, сегментация рынка;
- изучение конъюнктуры розничного кредитного рынка региона;
- аналитические этапы построения конкурентной стратегии роста регионального банка на рынке кредитных услуг населению.

Проведенное исследование текущей конкурентной позиции банка и выявление его конкурентных преимуществ является предварительным этапом построения конкурентной стратегии роста, направленной на формирование конкурентных преимуществ банка на розничном рынке. При этом целесообразно провести целевое сегментирование рынка для выявления приоритетных направлений деятельности (табл. 1).

Таблица 1

**Целевые сегменты рынка кредитных услуг населению
“Курскпромбанка”**

Классификатор	Целевые сегменты	
	реальные	потенциальные
По типам клиентов	Люди со средним доходом, предпочитающие качество услуг их стоимости; молодые люди до 30 лет; люди с высоким уровнем доходов (позиционирование самого банка)	Работники предприятий, с которыми заключены договора зарплатного проекта; молодые семьи; студенты; люди со средним доходом, желающие повысить уровень жизни
По видам кредитов	Кредиты на неотложные нужды; кредиты на приобретение товаров длительного пользования; автомобильное кредитование	Ипотека и кредитование на покупку и строительство жилья; образовательные кредиты

Стратегическим целям роста конкурентоспособности регионального банка соответствует закрепление на существующих сегментах и проникновение либо усиление деятельности банка на потенциальных. Особенно следует уделять внимание зарплатным проектам (предоставление овердрафта по пластиковым картам, распространение кредитных карт и т.д.) и развитию ипотечного и жилищного кредитования.

В соответствие со стратегическими целями можно выделить тактические элементы защиты и наступления (табл. 2).

Таблица 2

**Тактические направления маркетинговой работы банка
по усилению его конкурентной позиции (повышению
конкурентоспособности)**

Тактика	Основные направления
Защитная	1. Предоставление скидок и льгот при повторном предоставлении кредитов надежным заемщикам. 2. Широкое внедрение кредитных карт. 3. Постоянное усовершенствование традиционных для банка кредитных услуг – дифференциация цен, повышение качества. 4. Увеличение доступности выдаваемых кредитов. 5. Разработка и реализация стратегии фокусирования для укрепления конкурентоспособности банка
Наступательная	1. Модернизация программного и информационного обеспечения, позволяющая более качественно и быстро обслуживать заемщиков. 2. Внедрение новых технологий — применение Интернет-технологий для выдачи “быстрых” кредитов в режиме реального времени, экспресс-оценка потенциального заемщика по предлагаемой анкете (рис. 2). 3. Снижение цен на кредитные продукты широкого потребления (кредиты на неотложные нужды и приобретение товаров длительного пользования). 4. Поиск новых рыночных сегментов. 5. Разработка и реализация наступательной стратегии роста конкурентоспособности банка

Мероприятия, входящие в “защитную” тактику, в той или иной степени выполняют все банки, единственным недостатком их использования является деятельность “вслепую”, когда банки не придают должного значения предварительному анализу, получая при этом не всегда желаемый результат. В данном случае основные направления “наступательной” тактики используются крайне редко и не в целях увеличения конкурентоспособности, а ради удержания конкурентной позиции на рынке.

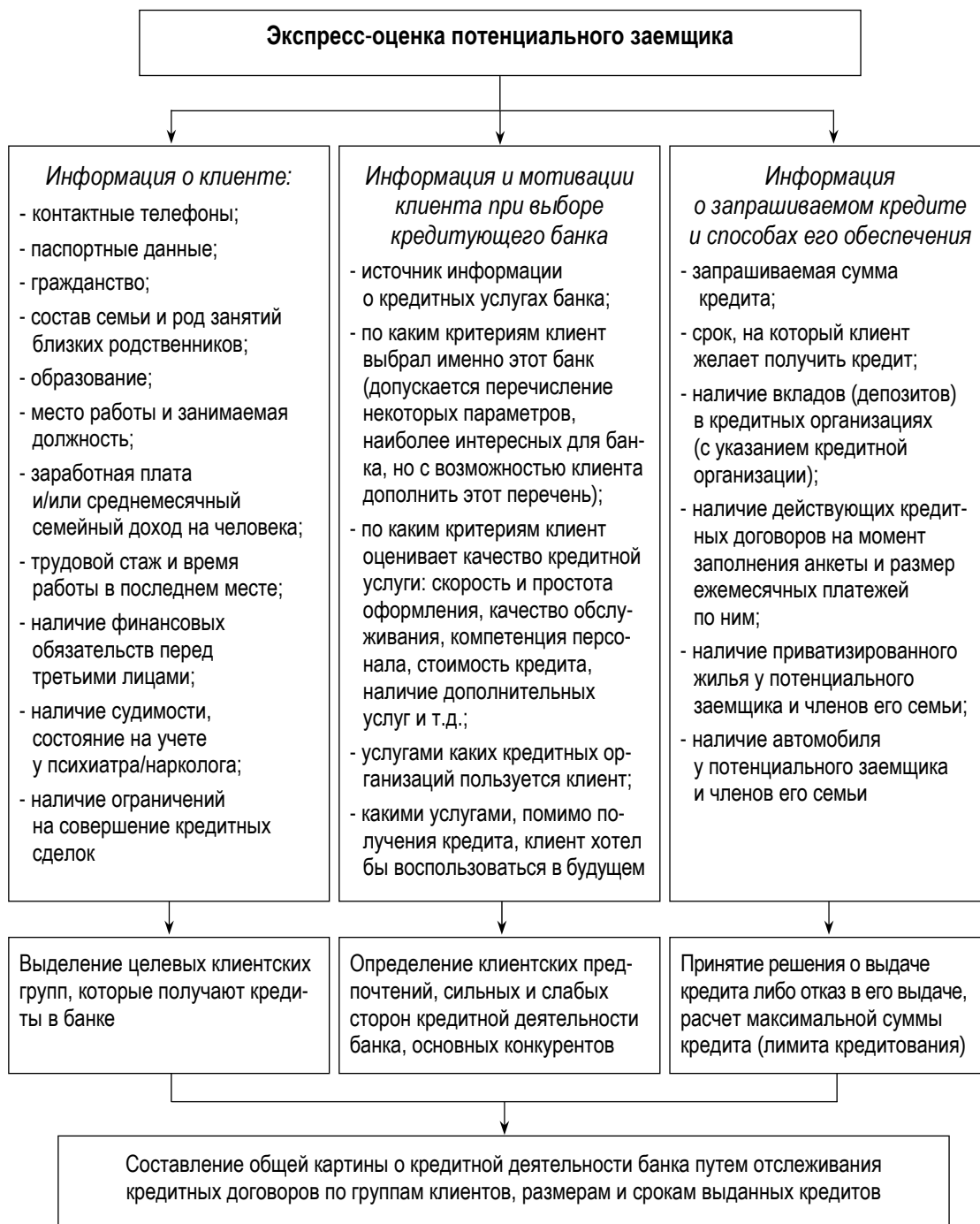


Рис. 2

Выводы. Исходя из вышеизложенного, следует, что недостаточно проводить указанные мероприятия однократно – необходимо постоянно поддерживать создаваемый и позиционируемый банком образ универсального банка с широким спектром кредитных услуг населению и индивидуальным подходом к клиенту. Нельзя допускать слияния с массой кредитных организаций, действующих в области,

предоставляя однотипные и недифференцированные кредитные продукты. Необходимо постоянно модифицировать и качественно улучшать кредиты населению, создавать и продвигать на рынок новые кредитные продукты/услуги для населения, которые будут более полно, емко и качественно удовлетворять потребности клиентов.

Список литературы

1. Терещенко В.М. Маркетинг: новые технологии в России. 2-е издание. – М., СПб., 2004. – С. 17-18.
 2. Шкаровский С.И. Маркетинговые технологии: расширение банковского бизнеса. Региональный аспект. – М., 2004. – С. 61.
- Получено 24.05.2006

УДК 336.71.009.12(477)

А.А. Мещеряков, канд. екон. наук,
Українська академія банківської справи НБУ

ГЛОБАЛЬНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Характерною рисою сучасного етапу світового розвитку є глобалізація економічних і політичних процесів, яка істотно впливає і на розвиток банківського бізнесу. Передумовами глобалізації, що виразилися в бурхливому зростанні активів світової фінансової системи, можна вважати стрибкоподібне зростання різноманітних фінансових інструментів, яке привело до появи внутрішньо самостійних джерел розвитку фінансового ринку, і стійку поступальну динаміку країн з розвинутою ринковою економікою [5].

Так, обсяг щоденних валютних операцій збільшився з 250 млрд. дол. в 1985 р. до 1 трлн. дол. на початку 90-х років XX ст. У середині 90-х років на кожен долар, витрачений на купівлю іноземних товарів, доводилося 7-8 дол. міжнародних трансфертів, не пов'язаних з продажем товарів [6].

Існує оцінка, що тільки 10 % щоденних валютних операцій обслуговують зовнішню торгівлю, а основний вплив на валютний курс здійснюють не фундаментальні економічні чинники, а поточна кон'юнктура фінансових ринків [16].

Слід розуміти, що індустріально розвинуті країни, які є зосередженням світового ВВП, передового виробництва і транснаціональних корпорацій, визначають правила гри на світовому ринку і ставлять в залежне положення більшість країн, що розвиваються, в системі

міжнародного розподілу праці, відводячи їм роль постачальника сировинних ресурсів.

Крім того, ставлення провідних західноєвропейських банків до східноєвропейських країн (у тому числі і України) залишається достатньо стриманим через політичну і економічну нестабільність, недорозвиненість фінансової і комунікаційної інфраструктури, низький рівень заощаджень населення, відсутність державних гарантій повернення інвестицій.

Тому разом з глобалізацією цілком можна розглядати і таку форму інтернаціоналізації, як регіоналізація, або організація ринку в певному географічному просторі. Регіоналізація, з одного боку, стимулює процеси економічного об'єднання різних країн, а, з іншого боку, гальмує процеси глобалізації, підсилюючи відособленість і конкуренцію окремих економічних груп [10].

Регіоналізація підкреслює особливі інтереси учасників регіональних об'єднань, які можуть відрізнятися від глобальних.

На сьогоднішній день дуже важливо визначити оптимальний шлях інтеграції пострадянської перехідної економіки України у світову та можливості використання регіональних об'єднань як проміжного етапу цього процесу. Дослідження цього питання складає **мету** пропонованої **статті**.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У світових фінансових центрах щодоби здійснюються операції на суму до 1,5 трлн. дол., тоді як зовнішньоторговельний оборот навряд чи досягає декількох відсотків цієї величини. У моменти напруженості (природної і провокованої) міжнародні фінансові ділки гарячково перекидають активи з регіону в регіон і здатні “за замовленням” або заради доходів “заваляти” будь-яку валюту, окрім долара [12].

Глобалізація фінансового ринку приводить до порушення залежності між динамікою ВВП і збільшенням грошової маси, що може викликати інфляцію і поставити під загрозу монетарні способи регулювання економіки [6].

Фінансова глобалізація не виправдала надій економічно відсталих країн. Численні матеріали свідчать про те, що багаті країни стають багатшими, а бідні ще біднішими: якщо в 1960 р. співвідношення між їх ВВП складало 1:30, в 1990 р. – 1:60, то в 1999 р. – 1:90. Останнім часом відставання стало особливо помітним – зараз 29 розвинутих країн світу виробляють 95 % світового сукупного продукту [13].

Характер сучасної фінансової системи описується концепцією економічної глобалізації, відомої під назвою “модель Центрі-Периферія”. Концепція говорить про узаконену нерівноправність

економічних відносин країн – учасниць світового господарства, надання їм характеру “домінування-залежність”. Характерною межею фінансової глобалізації є домінування невеликої групи країн-донорів, їх фактична монополія на фінансові ресурси і контроль над світовими фінансовими потоками. Дві третини іноземних інвестицій поглинають “центральні країни”. Надходження капіталів на світову периферію є незадовільним як за обсягом, так і за ціною [21].

Фінансові системи розвинутих країн все більше замикаються в межах “першого світу”. Вражаючий підйом світової фінансової сфери – це, перш за все, зростання дуже обмеженої кількості відомих національних ринків, на яких діють корпоративні суб’єкти, з обмеженого набору високорозвинутих країн, а відносну значущість решти планети для країн – джерел капіталу не слід переоцінювати [5].

Тому регіоналізація здатна не тільки сприяти повноцінному розвитку економік країн, що розвиваються, але і підсилити їх позиції у відносинах із сильнішими сусідами.

Виклад основного матеріалу. На підставі аналізу сучасного стану банківської системи України спробуємо визначити, до якого напрямку міжнародної інтеграції на сьогоднішній день слід орієнтуватися: приєднання до країн “першого світу” або до регіонального об’єднання з географічними сусідами.

За даними А.Т. Kearney, яка розраховує індекс глобалізації (Globalization Index) для 62-х країн, з держав СНД глобалізація торкнулася тільки України і Росії [16].

Разом з тим, іноземні капітали притягуються в банківську систему України поволі – їх питома вага складає всього 13-14 %, тоді як в Чехії, Польщі і Болгарії – відповідно 41,33 і 82 % [13].

С.В. Мочерний зазначає, що Україна має найнижчий у світі рівень участі іноземного капіталу в банківській системі (табл. 1).

Можливості по збільшенню капіталу банків усередині країни обмежені низьким рівнем рентабельності підприємств і недостатніми грошовими накопиченнями населення. Балансовий капітал українських банків на 1 січня 2004 р. складав 12882 млн. грн., або 4,1 % ВВП. Для порівняння, частина банківського капіталу в країнах Центральної і Східної Європи складає близько 40 % ВВП, а в розвинутих країнах – близько 80 % ВВП [18].

За обсягом акумульованих депозитів банки України відстають навіть від банків інших країн з перехідною економікою (обсяг депозитів в 5 разів менший ніж в Чехії, в 3 рази менший ніж в Польщі і Естонії, в 2 рази менший ніж в Болгарії і Латвії) [15].

Таблиця 1

**Вкладення іноземних банків у банківські системи
країн Східної Європи [11, с. 86]**

Країна	Всього активів в системі	З них активів західних банків	Частка зарубіжних банків, % активів в системі
Польща	84	27,7	33
Чехія	74,5	30,5	41
Угорщина	27,8	13,4	48
Словаччина	19,8	3,8	19
Словенія	13,3	1,3	10
Хорватія	13,1	1	8
Румунія	7,8	1,3	17
Україна	4,9	0,2	5

Про недостатність ресурсної і капітальної бази комерційних банків країн пострадянського простору, відсутність стабільних джерел позикових і залучених коштів говорить наступний приклад – сукупні активи банківських систем країн СНД складають близько 240 млрд. дол., що удвічі менше ніж у Dresden Bank і втричі менше ніж у ABN AMRO. При цьому станом на кінець 2003 р. питома вага російських банків в сукупному обсязі банківських активів регіону складала 80 %, а українських – тільки 8 % [19].

Банками розвинутих країн надається більше 300 різних послуг, а українські банки не поспішають розширювати свій перелік операцій. Близько 70 % активів складає кредитний портфель [17].

В Україні немає транснаціональних компаній і, відповідно, немає банків, здатних обслуговувати такі компанії. Серед комерційних банків, що направляють кредитні ресурси в підприємства металургії, енергетики, машинобудування, Д.В. Полозенко виділяє Промінвестбанк, відзначаючи при цьому, що його міжнародна діяльність має обмежений характер і зводиться в основному до розрахунків з банками ближнього і далекого зарубіжжя. При цьому Промінвестбанк сприяє формуванню в Україні ТНК, хоча сам не може конкурувати з банківським капіталом розвинутих країн [14].

Жоден іноземний банк поки не виділяє СНД як цільовий ринок і не має чітко сформульованої стратегії освоєння цього регіонального ринку. Більш того, деякі міжнародні банки, що були присутні на даному ринку, йдуть з нього. Прикладом цього може служити продаж

бельгійським КВС своєї частки участі в Кредитному банку України банку Польщі Powszechna Kasa Oszczednosci Bank Polski [19].

При цьому досвід діяльності в Україні банків з промислово розвинутих країн показав, що це явище не є однозначним благом для вітчизняної економіки. Основною метою приходу на український ринок частини іноземних банків у другій половині 90-х років XX ст. було вкладення коштів в облігації внутрішньої державної позики (ОВДП). Після зниження ставок по ОВДП і обсягів спекулятивного прибутку від цих операцій такі банки, як “Креді Свісс Фьорст Бостон (Україна)” і “Сосьєте Женераль Україна” звернули свою діяльність на українському ринку банківських послуг [7].

Враховуючи незначні обсяги участі України у світових фінансових ринках і низький рівень інтегрованості вітчизняної фінансової системи в міжнародні фінансові центри, проблеми глобалізації, характерні в середовищі розвинутих країн світу, поки слабо відбиваються на її реальній економіці [9]. На відміну від Росії, Україна не відчуває руйнівних наслідків через втягнутість у світові фінансові ринки [1].

На сьогоднішній день українські банки не здатні конкурувати навіть з банками Центральної та Східної Європи, не говорячи про банки західноєвропейських країн. Тому важливо спробувати використати можливості регіональної інтеграції у межах країн СНД.

Як один з можливих напрямів регіоналізації, заслуговує на увагу ідея створення Всеслов'янського Союзу з метою об'єднання і зміцнення слов'янських позицій в глобальному світі [3]. За основу пропонується узяти створення єдиного Слов'янського платіжно-валютного союзу. Формування платіжно-валютного союзу повинно будуватися на новій загальній резервній валюті, яка не буде національною для жодної країни. Ця валюта не вводиться в обіг для внутрішніх платежів, а використовуватиметься тільки для розрахунків між країнами – учасниками союзу, валюти яких, володіючи частковою конвертацією, схильні до ризику зміни курсу [3].

Для України цей ризик пов'язаний з тим, що встановлення реального валютного курсу гривні на основі паритету купівельної спроможності валют і забезпечення достовірності вартісних вимірників залишається проблематичним. Прагнення за будь-яку ціну стабілізувати позиції гривні привело до завищення її курсу, який постійно відстає від внутрішнього знецінення української валюти [8].

Також пропонується створити єдину всеслов'янську валютну і фондову біржу, де можна буде створити попит на слов'янські валюти і цінні папери, та міжбанківський кліринговий центр Всеслов'янського союзу на базі його резервної валюти і мультивалютної системи електронних платежів.

Важливість створення мультивалютної системи електронних платежів пояснюється існуючими умовами користування міжнародними платіжними системами. Сьогодні українські банки використовують нез'єднанні міжнародні платіжні технології. З 1995 року в Україні діють міжнародні платіжні системи VISA International і EUROPAY (MASTERCARD). Реально функціонувати вони почали з 1997 року і Україну заповнили достатньо дорогою для масового споживача пластикові картки міжнародних платіжних систем [4].

На практиці часто відбуваються випадки, коли із суми платежу більше 50000 євро банки-кореспонденти знімали більше 100 євро комісійних. У зв'язку з тим, що Україна не є членом Євросоюзу, українські платежі розглядаються як “зовнішні” платежі, на відміну від “внутрішніх”, по яких суми комісійних значно нижчі [4].

Встановлення прямих кореспондентських відносин з іноземними банками, як основа для проведення міжнародних розрахунків, є одним з напрямків інтеграції національної банківської системи до світової.

Всього станом на середину 2002 року було відкрито 873 кореспондентські рахунки українських банків в 57 країнах світу. З них 373 – в банках Росії (41 %), в інших країнах СНД – 181 рахунок (21 %) [2].

Останній крок створення регіонального банківського об'єднання – організація системи слов'янських національних банків на чолі із Всеслов'янським центральним банком, який координуватиме рух капіталів, регулюватиме операції з наднаціональною валютою [3].

Необхідність співпраці з наднаціональними регулюючими органами при сучасному рівні інтеграції економік країн не викликає сумніву. На сьогоднішній день кількість міжнародних організацій, які намагаються регулювати різні сфери фінансових і економічних відносин між країнами, більше 20 тисяч, більшість з яких є недержавними структурами. Більше 20 тисяч організацій мають статус спостерігачів ООН.

При цьому найбільш впливові структури – МВФ та Світовий банк побудовані за принципом акціонерних товариств і фактично управляються країнами “великої сімки”, яким належить “контрольний пакет голосів” – 45,2 % в першому випадку і 42,97 % – в другому. Решта голосів належить іншим 176 учасникам, зокрема на Україну доводиться відповідно 0,64 і 0,69 % [21].

Ефективність роботи цих структур останнім часом викликає деякі сумніви. Так, в 54 країнах, що отримали допомогу МВФ, зростання ВВП на душу населення складало тільки 4 %, а в країнах, які не отримували цієї допомоги за аналогічний період, – 24 %. Світовий банк за останні три десятиліття надав фінансову допомогу 68 країнам.

Більшість країн були не в змозі її ефективно реалізувати, а в 20 країнах, що отримали по 1,4 млрд. дол., виробництво ВВП на душу населення знизилося на 21,4 % [9].

На думку провідних учених, лауреатів Нобелівської премії, таких як: М. Фрідмен, Р. Менделл, Дж. Сакс, К. Аннан діяльність міжнародних фінансових центрів сьогодні не відповідає структурі світової економіки і приносить більше шкоди, ніж користі, в першу чергу, тим країнам, що розвиваються [9].

О. Білорус відзначає, що Україна має достатню базу для створення власних інвестиційних ресурсів, тому уряду слід відмовитися від кредитів МВФ і Світового банку, від кабальних “меморандумів диктату” цих організацій [1].

На даний момент рівень інтеграції банківських систем країн СНД мінімальний. Так, станом на кінець 2003 року в банківській системі Росії частка капіталу, контрольована інвесторами з країн СНД, складала менше 1 %, в Білорусії – 2,31 %, в Казахстані – 0,58 %, по Україні таких даних немає взагалі [19].

Але для банківських систем та окремих банків країн СНД процес зближення і інтеграції спрощується тим, що їх основу, незважаючи на виникнення нових комерційних банків, складають республіканські філіали і відділення п'яти спеціалізованих банків колишнього СРСР, що отримали новий статус.

Завершити розгляд даної проблеми, на наш погляд, слід наступною цитатою: “Головна проблема, пов’язана з глобалізацією в майбутньому сторіччі, полягає не в тому, щоб зупинити експансію глобальних ринків. Головне завдання полягає в тому, щоб знайти ті норми і інститути, які забезпечили б ефективніше управління на місцевому, національному, регіональному і глобальному рівнях, з тим, щоб зберегти переваги глобальних ринків і конкуренції, але залишити достатньо місця для людини, громади і ресурсів навколишнього середовища, щоб глобалізація служила інтересам людини, а не тільки збільшенню прибутків” [20, с. 13].

Висновки. Глобалізація економічних і політичних процесів істотно впливає на розвиток банківського бізнесу через зростання різноманітних фінансових інструментів, яке привело до появи внутрішньо самостійних джерел розвитку фінансового ринку. Проведене дослідження дозволяє зробити одностайний висновок, що на сьогоднішній день українські банки не можуть повноцінно конкурувати з іноземними банками з наступних причин:

1. Політична і економічна нестабільність, недорозвиненість фінансової і комунікаційної інфраструктури, низький рівень заощаджень населення, відсутність державних гарантій повернення інвестицій.

2. Найнижчий у світі рівень участі іноземного капіталу в банківській системі країни.
3. Обмежені можливості по збільшенню капіталу банків усередині країни.
4. За обсягом акумульованих депозитів банки України відстають навіть від банків інших країн з перехідною економікою.
5. Банками розвинутих країн надається більше 300 різних послуг, а українські банки не поспішають розширювати свій перелік операцій.
6. В Україні немає транснаціональних компаній і, відповідно, немає банків, здатних обслуговувати такі компанії.

Через ці проблеми інтеграція українських банків у світову фінансову систему можлива тільки через проміжний етап створення регіональних банківських об'єднань в межах економічного простору країн СНД.

На даний момент рівень інтеграції банківських систем країн СНД мінімальний, але процес зближення і інтеграції спрощується тим, що їх основу, незважаючи на виникнення нових комерційних банків, складають республіканські філіали і відділення п'яти спеціалізованих банків колишнього СРСР.

Список літератури

1. Білорус О. Імперативи стратегії розвитку України в умовах глобалізації // Економіка України. – 2001. – № 11. – С. 4-14.
2. Васильченко З.М. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація. – К.: Кондор, 2004.
3. Вірван Л. Глобалізація світового розвитку і слов'янські держави на початку ХХІ століття // Банківська справа. – 2003. – № 5. – С. 76-79.
4. Долгалева М.А. Интеграция системы международных расчетов Украины в глобальную платежную систему // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Зб. наук. пр. – Т. 13. – Суми: ВВП “Мрія-1” ЛТД, 2005.
5. Евстигнеев Е. Финансовая глобализация – явление и методологический инструмент // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 3. – С. 74-76.
6. Иванов Н. Глобализация и проблемы оптимальной стратегии развития // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 2.
7. Кіреєв О.І., Жак О.П. Роль іноземного капіталу у розвитку міжбанківської конкуренції в Україні // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Зб. наук. пр. – Т. 9. – Суми: ВВП “Мрія-1” ЛТД, 2004.
8. Ключко В.П. Фінансова глобалізація: позитиви і негативи для перехідної економіки // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 5. – С. 43-50.
9. Козоріз Г. Вплив глобалізації на становлення і розвиток фінансових ринків України // Регіональна економіка. – 2002. – № 4.
10. Козьменко С.Н. Финансовая глобализация и перспективы банковских структур // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Зб. наук. пр. – Т. 6. – Суми: ВВП “Мрія-1” ЛТД, 2002.
11. Мочерний С.В., Тришак Л.С. Банківська система України. – Львів: Тріада плюс, 2004.

12. Пефтиев В., Черновская В. Развивающийся мир: глобализация или регионализация // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 7.
 13. Положенко Д.В. Фінансова глобалізація та інвестиційний процес // Вісник НБУ. – 2002. – № 11.
 14. Положенко Д.В. Фінансова глобалізація та її можливі наслідки // Економіка України. – 2002. – № 9. – С. 12-16.
 15. Сорока А.А. Специфіка розвитку банківського сектора в перехідних економіках // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 9.
 16. Тігіпко С.Л. Інтеграційний розвиток економіки України в умовах глобалізації світових товарних і фінансових ринків // Вісник УАБС НБУ. – 2004. – № 2(17).
 17. Тігіпко С.Л. Конкурентоспроможна банківська система: можливості досягнення та забезпечення в Україні // Банківська справа. – 2005. – № 2.
 18. Тігіпко С.Л. Стратегічні напрямки інтеграційного розвитку банківської системи України // Вісник УАБС НБУ. – 2004. – № 2(17).
 19. Трофимова Е. Банковские системы стран СНГ // Банковские технологии. – 2005. – № 2.
 20. Хоминич И.П. Финансовая глобализация // Банковские услуги. – 2002. – № 8. – С. 2-12.
 21. Яремко Л.А. Фінансова глобалізація і національна економіка // Фінанси України. – 2003. – № 10.
- Отримано 31.01.2006

УДК 343.359:004.056.53

*П.І. Пушкаренко, канд. екон. наук, доц.,
Сумська філія Харківського національного університету
внутрішніх справ*

КІБЕРЗЛОЧИННІСТЬ ЯК НОВІТНІЙ ФЕНОМЕН ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Сьогодні вже важко уявити сферу громадського життя, в якій не використовують “диво ХХІ століття” сучасні інформаційні високі технології та їх ядро – комп’ютеризацію. Користування комп’ютером, вільний доступ до Інтернету, миттєве отримання найрізноманітнішої інформації з усіх можливих сфер людської діяльності, безперечно, відкриває як суспільству в цілому, так і окремим користувачам сучасних благ цивілізації такий простір для творчості, про який наші пращури навіть і мріяти не могли. Для прикладу, у США і Європі зараз налічується по 200 млн. споживачів інформаційних технологій, у Латинській Америці – 20 млн., Африці – шість. Причому йдеться про задоволення не лише власних потреб, а й потреб великих спільнот у виробничій, управлінській, комерційній, військовій, фінансово-банківській та інших сферах діяльності.

Програмне комп'ютерне забезпечення та інша інформація стають товарами широкого вжитку, які, як і всякий товар, можна підробити, незаконно придбати, використовуючи уразливість комп'ютерної мережі, навіть вчиняти такі класичні злочини, як крадіжки, вимагання, шахрайство, "старцювання", відмивання грошей тощо. Немає такої інформації, яка б не цікавила, особливо коли завдяки цій інформації хтось заробляє гроші. Тому високими технологіями активно цікавиться злочинний світ. Уже даються взнаки не лише майже безневинні завади талановитих хакерів покопирсатися у нашому особистому ПК, а й протиправні дії, які мають усі ознаки організаційної злочинності, як комп'ютерний тероризм, інші прояви антагоністичної інформаційної боротьби кримінальних формувань з державною або її правоохоронними органами; крадіжки інформації з баз даних та комп'ютерних програм; шахрайства у сфері міжнародних економічних відносин (насамперед кредитно-фінансовій і банківській системах) тощо. Останні прямо належать до тіньової економіки як одна з найнебезпечніших суспільно-економічних складових глобального характеру.

Аналіз досліджень і публікацій. Світова і вітчизняна економічна і правова наука має чимало здобутків щодо наукової розробки теоретичних основ дослідження тіньової економіки. До вітчизняних і російських дослідників цієї проблеми можна віднести А.В. Базилюка, С.О. Головніна, А. Шохіна, О. Осіпенка [2, 4, 9]. Вони досліджували поняття, структуру й наслідки тіньової економіки. Проблеми кіберзлочинності досліджують також юристи В.О. Голубєв, В.Д. Павловський, Р.А. Калюжний, В.С. Цимбалюк, В.Є. Козлов [5, 7], розглядаючи її як злочини, яким треба визначити міру відповідальності і міру покарання. Наше ж дослідження проблем кіберзлочинності як новітнього феномену тіньової економіки лежить в комплексній економіко-правовій площині.

Метою статті є визначення економіко-кримінальної природи кіберзлочинності не як окремого явища, а як інституціональної складової (феномену) тіньової економічної діяльності, окреслення основних причин і форм її прояву, наслідків і шляхів протидії.

Наукова новизна полягає у структуризації сучасних тіньових кібертехнологій та обґрунтуванні методологічних положень комплексного підходу до розробки і реалізації державної політики протидії злочинній "світовій павутині", об'єднання зусиль міжнародного співтовариства в боротьбі з кіберзлочинністю, особливо комп'ютерним тероризмом.

Виклад основного матеріалу. Дослідження, вітчизняна та міжнародна практика свідчать, що злочинний світ активно пристосовується до можливостей кіберцивілізації. Серед злочинів, що вчиняються з ви-

користанням комп'ютерних технологій і телекомунікацій, особливо зростає комп'ютерна, або кіберзлочинність (від англ. *cyber crime*) у сфері економіки. Економіко-правова актуальність “проблеми кіберзлочинності” обґрунтована нами у спільній праці з В.Б. Чередниченком та Р. Шевченком [1, с. 73-74].

Історично термін “комп'ютерна злочинність” вперше з'явився в американській літературі на початку 60-х років, коли були виявлені перші випадки злочинів, зроблених з використанням ЕОМ. Основні ознаки комп'ютерних злочинів були сформульовані на Конференції Американської асоціації адвокатів у Далласі в 1979 році: а) використання або спроба використання комп'ютера, обчислювальної системи або мережі комп'ютерів з метою одержання грошей, власності або послуг, під прикриттям фальшивих приводів або помилкових обіцянок, або видаючи себе за іншу особу; б) навмисна несанкціонована дія, що має на меті зміну, ушкодження, знищення або викрадення комп'ютера, обчислювальної системи, мережі комп'ютерів або комп'ютерів, що мають системи математичного забезпечення, програм або інформації; в) навмисне несанкціоноване порушення зв'язку між комп'ютерами, обчислювальними системами або мережами комп'ютерів.

Визначення кіберзлочинності у різних авторів неоднакові. Найбільш поширеним є наступне визначення комп'ютерного злочину: “здійснення карного суспільно небезпечного протиправного діяння з використанням інформаційно-обчислювальних систем, або з впливом на них”. Таке визначення відповідає економіко-кримінологічному розумінню комп'ютерної злочинності, однак, на нашу думку, потребує уточнення. Беручи до уваги погляди законодавців ряду країн, практику протидії комп'ютерній злочинності ми вважаємо, що до числа комп'ютерних злочинів доцільно віднести “злочини в сфері комп'ютерної інформації, або її захисту, та злочини, вчинені з використанням комп'ютерних технологій”. Все більшого розмаху набуває також піратський контроль за сотферним ринком і програмним забезпеченням, нелегальний продаж через Інтернет аудіо записів (щороку 500 тис.) фільмів та ін.

Більшість західних дослідників пов'язують причини виникнення й існування кіберзлочинності як новітнього феномену тіньової економіки з порушенням певного, підтримує мого державою, розглянутого державою, “розгорнутого порядку людської кооперації” (Ф. Хайєк), тобто загальної суми усіх правил, норм, цінностей і прийнятих взірців поведінки, що дозволяють індивідам співпрацювати у ринковому господарстві. Вважають, що витoki цього феномену закладені у самій людині, мотивах її вчинків, інтересах, специфіці та унікальності соціа-

льної психології індивіду. Водночас загально відомо, що найбільший вплив на поведінку людини, як біосоціальної істоти, має не її внутрішній морально-психологічний стан, а безпосереднє соціальне оточення. “Ненависть і жадоба руйнування... (протиправних дій – *прим. авт.*) зароджуються не в людині, а в її оточенні” [6, с. 62]. Як зауважує у своїй статті Д. Ронг, якби людські істоти повністю складалися з норм і обмежень, то як би тоді можна було зрозуміти способи, якими індивіди щось винаходять і стають підприємцями, новаторами або злочинцями [16, с. 189]. Сучасна неокласична економіка, заснована на моделі раціональної поведінки людини, яка забезпечує максимальну вигоду, надає їй вибору центральну роль. Отже, люди приймають рішення щось робити тому, що мають у цьому власний раціональний інтерес (Ф. Фукцьяма). Звідси виникає ситуація, за якої невиконання закону стає нормою. Тому тут повинні діяти не лише визначені суспільством правила і норми господарської поведінки, але й ідеологічні та етичні.

За іншою теорією, яка знайшла своє відображення у працях нобелівського лауреата І. Пригожина [12, с. 25], причини виникнення тіньової економіки та кіберзлочинності лежать у загальних законах хаосу, який породжує організовані структури, насамперед, кримінальні, що перебирають на себе певні функції держави. Адже функціонування ринкової економічної системи носить не “детермінований”, а імовірний, стохастичний характер. Глобальні соціальні проблеми нерівності, масове поширення безробіття і бідності, незахищеність населення від навколишнього світу, падіння цінності людського життя призводять до згуртування людей у товариства, часто заради особистого збагачення шляхом порушення законів, паразитування на державному устрої; значної криміналізації суспільства, яка спостерігається уже майже сто років. Тьері Годен, наприклад, пророкує через 25 років захоплення кібермафією усієї галузі озброєння у світі [15].

Ми вважаємо, що генезис тіньової економіки та її небезпечного прояву – кіберзлочинності – не можна пояснити окремими причинами чи факторами. Він своїм корінням сутнісного походження сягає в неправильні, неадекватні існуючій політико-економічній системі дії суб’єктів господарювання, соціально-психологічні створення їхньої господарсько-правової поведінки, які входять у суперечність з об’єктивними економічними законами, цивілізованим господарським механізмом і не відповідають інтересам переважної більшості населення.

На основі аналізу наукових публікацій на паперових і електронних носіях та існуючого моніторингу комп’ютерної інформаційної практики нами відокремлюються і обґрунтовуються такі схожі для багатьох країн головні технології кібертінізації і, відповідно, привлас-

нення величезних тіньових доходів у сучасній “світо-павутині”: 1) комп’ютерні віруси для знищення машинної пам’яті; 2) комп’ютерне піратство нелегальної експлуатації авторських програм і типологій інтегральних мікросхем; 3) крадіжки грошей (прямі або за допомогою техніки “салями”) та інтелектуальної власності “електронним” шляхом; 4) шахрайство з магнітними кредитними картками; 5) інформаційні війни, які можуть призвести до електронного “бліцкригу”; 6) комп’ютерний саботаж та економічний шантаж; 7) індустріальне шпигунство; 8) маніпулювання на серверах під час виробничих компаній; 9) організована комп’ютерна злочинність; 10) загроза контролю кіберкриміналітету над основними військовими комп’ютерними системами управління, комп’ютерний тероризм та багато інших.

Вважається, що перший у світі комп’ютерний злочин був здійснений у Міннесоті (США), а на території колишнього СРСР зареєстрований в 1979 р. у Вільнюсі, внаслідок якого була нанесена шкода державі у розмірі 80 тис. крб. За повідомленням БІ-БІ-СІ, у штаті Вірджинія вперше в історії засуджений на дев’ять років тюремного ув’язнення 30-річний Джерелі Джейн, здавалося б, за безневинні пустощі розсилав близько 10 млн. електронних листів, так званого рекламного спаму для продажу усяких підробок і щомісячний заробіток від цього 750 тис. дол.

Значного резонансу набула справа жителя Санкт-Петербурга Левіна, який подолав систему безпеки Citibank і за допомогою віддаленого комп’ютерного доступу викрав близько 10 млн. дол. Серед вітчизняних слід відзначити, так звану, вінницьку справу 1998 р., коли зловмисник, використовуючи систему електронних платежів, незаконно переказав понад 80 млн. грн. (на той час близько 20 млн. дол.) на кореспондентський рахунок одного з латвійських банків [8, с. 89, 118]. Проте на відміну від “справи Левіна”, яка стала хрестоматійною у працях, присвячених комп’ютерній злочинності, “вінницька” через недосконалість вітчизняного законодавства до комп’ютерних не віднесена.

В сучасних умовах кіберзлочинність стає одним із найнебезпечніших суспільно-економічних явищ глобального характеру, яке турбує весь цивілізований світ. На конференції країн Великої вісімки щодо проблем кіберзлочинності, яка проходила у жовтні 2000 р., тодішній міністр закордонних справ Німеччини Йошка Фішер зазначив, що збитки від кіберзлочинів сягають 100 млрд. німецьких марок (45 млрд. дол.) щорічно. За оцінками Рахункової палати уряду США щорічний збиток від розкрадань і шахрайств, вчинених з використанням комп’ютерних технологій тільки через Інтернет досягла 5 млрд. дол. Один лише комп’ютерний вірус NIM DA обійшовся британській еко-

номіці сумою понад 1,8 млрд. фунтів. До того ж, за допомогою “світової павутини” здійснюється зв’язок між терористичними організаціями, координується їхня діяльність, вербуються нові учасники, збираються кошти для забезпечення терактів. До чого це може призвести – можна судити вже по тому, яка трагедія сталася у США 11 вересня 2001 р., коли оператори авіарейсів та протиповітряної оборони цієї країни внаслідок кібератаки на систему управління польотами не змогли своєчасно зреагувати на нештатну ситуацію та оголосили тривогу.

За незалежним дослідженням, проведеним на замовлення виробника антивірусу McAfee на європейській базі доктором Пітером Трокслером, експертом і дослідником з федерального технологічного інституту в Цюріху кіберзлочини політико-економічного характеру сьогодні вчиняються не одинаками, а справжніми злочинами організованими структурами, які перебувають на утриманні історичних злочинних співтовариств типу італійської мафії [3, с. 13]. До таких нових феноменів “справжніх кібермафій” дослідники відносять *bot-net*, використання дитячої праці та шахрайство; *script kiddies*, молоді комп’ютерні таланти; акціонерні шахрайства та ін.

Поліція Палермо в ході слідчих заходів виявила факти акціонерного шахрайства в обсязі 474 млн. євро, в яких були задіяні брудні гроші мафії і законні доходи, пов’язані котируванням акцій деяких підприємств. За даними швейцарського дослідження, групи комп’ютерних найманців пропонують свої мережі злочинним організаціям по 150 євро за годину. У США відмивання грошей від наркоторгівлі за допомогою комп’ютерних технологій становить від 30 до 100 млрд. дол.

За останні п’ятнадцять років кількість несанкціонованих проникнень до інформаційних систем зросла від поодиноких випадків у 1988 р. до 140 тис. – у 2004 р. Що ж до збитків, яких зазнає через це щорічна світова економіка, то вони становлять понад 100 трлн. дол. [10, с. 11]. За оцінкою Інтерполу прибутки кіберзлочинців займають третє місце після доходів наркоділків та нелегальних постачальників зброї. Приміром, тільки за допомогою карток систем Visa та Europay у світі щороку зникає наліво майже 2 млрд. дол. [13, с. 14]. Кримінологічні прогнози свідчать, що кіберзлочинність (особливо організована та транскордонна) у XXI ст. динамічно зростатиме.

Враховуючи загрозу безпеці та добробуту народів, яку несе в собі транснаціональна комп’ютерна злочинність, на Саміті Тисячоліття (Нью-Йорк, 2001 р.) розроблена і прийнята Міжнародна конвенція про боротьбу з комп’ютерним тероризмом, а в Україні для цього створений відповідний міжвідомчий центр.

В Україні до певного часу економічні та правові науки особливо не переймалися дослідженнями проблем комп'ютерної злочинності. Воно й зрозуміло: рівень життя, соціально-економічного розвитку та комп'ютеризації ще років десять тому не давали приводу для занепокоєння. Однак сьогодні, коли, кількість споживачів Інтернету в нашій країні перевищила за 2 млн. і темпи її зростання продовжують збільшуватися, постало питання захисту інформаційних систем як у технологічному, так і в правовому аспекті.

Адже хоч Україна ще не перейшла межі кіберепідемії, ознаки хвороби вже досить відчутні. Чого тільки варту, скажімо, вірусна атака 16-20 листопада 2001 р. на обчислювальну мережу гендирекції ВАТ “Укртелеком”, яка налічує понад 700 комп'ютерів та десятки серверів, із збитками 700 млн. грн. Або, за оцінкою фахівців, за два останніх роки через 5 тис. банкоматів вітчизняних банків викрадено в еквіваленті понад 5 млн. дол. Причому кількість кіберзлочинів і збитків від них з кожним роком зростає. Якщо у 2002 р. році викрито 32 таких випадки, то в 2003 – вже 52, а в 2004 р. вони збільшилися ще на 20 % [10, с. 11]. За прогнозами фахівців, цей показник може навіть у найближчий період зрости у десятки разів.

Висновки. Кіберзлочинці, як правило, мають досить високу кваліфікацію та глибоке знання сучасних технологій організації електронного обертання коштів та платіжних карток. Не випадково цей вид злочинів віднесений до високоінтелектуальних, а також таких, що важко розкриваються. Адже насилля при його скоєнні майже відсутнє, а злочинця жертви не бачать, оскільки в момент пограбування він може перебувати за тисячі кілометрів від місця злочину. Тому у створеному відділі боротьби з правопорушеннями у сфері високих технологій в структурі Департаменту по боротьбі з економічними злочинами МВС України повинні працювати спеціалісти особливо високої фахової підготовки. Назріло також істотне вдосконалення законодавчої бази, особливо в галузі економічної кримінології, об'єднання зусиль у профільній робочій групі представників МВС, СБУ, НБУ та ін. для розв'язання нагальних проблем кіберзлочинної афери.

Досить реальною для нашої країни є й перспектива апробації проекту ООН для СНД “Боротьба з організованою злочинністю шляхом попередження махінацій з банківськими кредитними картками та інших фінансових злочинів, пов'язаних з комп'ютерними технологіями”. Пропонуємо також розробити та прийняти міжвідомчий нормативний документ, у якому вирішити питання координації досліджень та обміну досвідом між науково-дослідними установами та вищими навчальними закладами з цієї проблематики.

Список літератури

1. Актуальні проблеми сучасної науки: Матеріали підсумкової наукової конференції. – Харків: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2005. – 260 с.
 2. Базилюк А. В., Коваленко С. О. Тіньова економіка в Україні. – К.: НДЕІ Мінекономіки України, 1998. – 206 с.
 3. В Інтернет прийшла кібермафія // Урядовий кур'єр. – 11.03.2005. – № 44.
 4. Головнин С., Шохин А. Теневая экономика: за реализм оценок// Коммунист. – 1990. – № 1.
 5. Голубев В.О., Гавловский В.Д., Цимбалюк В.С. Інформаційна безпека: проблеми боротьби зі злочинами у сфері використання комп'ютерних технологій / За заг. ред. док. юрид. наук Р.А. Калюжного. – Запоріжжя, 2002.
 6. Дегальдо Х. Мозг и сознание. – М.: Прогресс, 1971.
 7. Козлов В.Е. Теория и практика борьбы с компьютерной преступностью. – М.: Горячая линия – Телеком, 2002.
 8. Комп'ютерна злочинність. Навчальний посібник. – Київ: Атіка, 2002. – 232 с.
 9. Осипенко О. Теневая экономика: попытка политико-экономического анализа // Экономические науки. – 1989. – № 8.
 10. Підводні рифи високих технологій // Урядовий кур'єр. – 01.06.2005. – № 100.
 11. Попович В. М. Тіньова економіка як предмет економічної кримінології. – К.: Правові джерела, 1998.
 12. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса – М.: Прогресс, 1986. – 202 с.
 13. Самсоненко Л. Чи омине нас кіберзлочинна афера // Урядовий кур'єр. – 21 грудня 2005 р. – № 243.
 14. Турчинов О. В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження. – К.: Артек, 1995.
 15. Gaudin T. 2100, Our Species Odyssey, Fondation 2100. – Paris, 1998.
 16. Wrong D. The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology. "American Sociological Review" № 26. – 1961. – P. 183-196.
- Отримано 13.04.2006

УДК 331.109.003.1

Е.О. Балацкий, канд. экон. наук, ст. преподаватель,
Украинская академия банковского дела НБУ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОЦЕНОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ

Введение. Воспроизводство и использование трудового потенциала является основой развития как отдельного предприятия, так и региона и страны в целом. В трудовой потенциал обычно включают знания общеобразовательного и профессионального характера, навыки, накопленный опыт. Категория “трудовой потенциал” появилась недавно. Ранее был распространен термин “трудовые ресурсы”,

а в западной экономике больше используется понятие “человеческий капитал”, “рабочая сила”. Появление категории трудового потенциала с одной стороны связано с интенсификационными процессами в экономике, с другой — трудовой потенциал есть самостоятельный объект инноваций. Он является субъектом инновационного развития и играет основную роль в обеспечении стабильности и конкурентоспособности экономической системы.

В условиях сложившейся демографической ситуации рост трудового потенциала за счет численности населения невозможен. На 1 января 2005 г. население Украины снизилось до 47 млн. 280 тыс. человек, в том числе количество занятых составило 22,1 млн. человек, против 23,1 млн. человек в 2000 г. Кроме этого, необходимо обратить внимание на то, что Украина потеряла в результате миграционного обмена с другими странами около 3,5 млн. человек, в основном молодого и среднего возраста.

В связи с вышеизложенным, необходимо выделить такие проблемы, как снижение уровня рождаемости, старение рабочей силы, нерациональная структура занятости трудоспособного населения, нехватка высококвалифицированных работников, миграция наиболее трудоспособного населения и т.д. Значительную часть этих проблем в настоящее время решить нельзя, в связи с чем возникает вопрос — какие пути повышения эффективности производства существуют в сложившейся ситуации? Один из таких путей — это повышение использования экономического потенциала предприятия, компании, территории и его основного элемента — трудового потенциала. Другой путь — оптимизация структуры экономического потенциала предприятия, региона, страны, бесконфликтное развитие всех составляющих его элементов.

Целью данной статьи является исследование оценок трудового потенциала отдельных регионов и его анализ. Согласно указанной цели были поставлены следующие задачи:

- обобщить экономические оценки трудового потенциала отдельных регионов;
- провести анализ экономических оценок трудового потенциала отдельных регионов;
- выявить методические проблемные ситуации в оценке трудового потенциала, ведущие к будущим конфликтам.

Изложение основного материала. Экономический потенциал территории состоит из следующих элементов: производственный, трудовой, природно-ресурсный, инновационный, институциональный. Каждый элемент характеризуется количественным и качественным состоянием соответствующих ресурсов: производственных, трудовых,

природных и инновационных. Экономический потенциал предприятия состоит соответственно из элементов: кадровый (трудовой), производственный, инновационный, организационно-управленческий (институциональный).

Экономический потенциал рассматривается как система, которая состоит из подсистем, представленных потенциалами различного порядка. Эти потенциалы образуют уровни системы. Потенциал более высокого уровня состоит из потенциалов нижнего уровня. Трудовой потенциал состоит из потенциалов отдельных групп экономически активного населения, демографического, физиологического, образовательного, интеллектуального, общеобразовательного, профессионально-квалификационного.

Между различными потенциалами и различными уровнями одного потенциала существуют взаимосвязи и взаимозависимости. Количественные и качественные изменения в трудовом потенциале влияют на величину экономического потенциала в целом, а также на каждый локальный потенциал. Свойство взаимозависимости позволяет при уменьшении или увеличении в системе одного ресурса компенсировать в определённых пропорциях другим ресурсом.

Свойство взаимодополняемости проявляется в том, что при увеличении в системе какого-либо ресурса необходимо увеличение количества другого ресурса. Например, введение новых мощностей на предприятии предполагает увеличение численности трудовых ресурсов, однако рост численности может быть компенсирован дополнительными инвестиционными ресурсами. Эти качества экономических ресурсов, их ограниченность и редкость необходимо учитывать при исследованиях потенциалов нижнего и более высокого уровней. Также следует обращать внимание на то, что свойства системы в целом несводимы к свойствам образующих ее структурных элементов, которые формируют ее новое качество.

Исследовать влияние какого-либо составляющего потенциала на величину экономического потенциала в целом возможно только с учетом совместного действия смежных потенциалов одного уровня. Так, при оценке влияния изменения величины трудового потенциала на экономический потенциал системы в целом надо обратить внимание на изменение величины других потенциалов (инновационных, инвестиционных, природных). Только с учетом изменений смежных потенциалов можно оценить новое состояние экономического потенциала в целом [4, с. 17].

Учитывая вышеизложенное, проанализируем конкретные оценки как локальных, так и экономического потенциала в целом отдельных регионов и предприятий.

По расчетам [3], трудовой потенциал занятого населения Сумской области в 2000 г. составил 53,6 млрд. грн. Исходя из курса 5,38 грн. за один доллар США на конец 2000 г., он был равен 9,96 млрд. долларов. В среднем, на одного занятого в экономике области стоимостная оценка трудового потенциала составила 77,2 тыс. грн. или 14,3 тыс. долларов. Экономическая оценка индивидуального трудового потенциала была наибольшей у работников с полным высшим образованием – 114,7 тыс. грн. или 21,3 тыс. долларов на человека, далее с базовым высшим образованием – 88,7 тыс. грн. или 16,5 тыс. долларов на человека, с профессионально-техническим образованием – 78,3 тыс. грн. или 14,5 тыс. долларов на человека, с полным общим средним образованием – 73,5 тыс. грн. или 13,6 тыс. долларов на человека, с базовым общим средним образованием – 61,8 тыс. грн. или 11,5 тыс. долларов на человека.

Расчеты показали, что удельный вес лиц, имеющих полное высшее образование, составляет 15,4 % от общего трудового потенциала, с профессионально-техническим образованием – 24,1 %, с полным общим средним образованием – 41,8 %, с базовым средним образованием – 18,7 %. Экономическая оценка трудового потенциала Белгородской области показана в таблице 1.

Таблица 1

**Экономическая оценка трудового потенциала
Белгородской области [1]**

Показатели	Трудовой потенциал, млн. дол. США	Структура, %
Всего по области	11009	100,0
в том числе:		
с высшим образованием	1802	16,4
незаконченным высшим	93	0,5
средним специальным	3105	28,2
средним общим	2285	20,8
средним профессиональным	1620	14,8
неполным средним	1048	9,6
прочими видами образования	1056	9,7

Трудовой потенциал Белгородской области оценен в 11 млрд. долларов США. В среднем, экономическая оценка единицы трудовых ресурсов составила 15,2 тыс. долларов. Наибольший трудовой потенциал сосредоточен в трудовых ресурсах, имеющих специальное образование – 20,8 % и высшее – 16,4 %. Наибольшую удельную экономическую оценку имеют работники с высшим образованием – 21,8 тыс. долларов

на человека. На экономическую оценку трудовых ресурсов Белгородской области оказывает влияние миграция населения. Экономическая оценка сальдо миграции достигла своего максимума в 1995 г. – 320 млн. долларов и сократилась почти в десять раз к настоящему времени.

Оценка трудового потенциала Харьковской области выполнена учеными Харьковского национального экономического университета [5]. Трудовой потенциал экономически активного населения этой области оценивался в 164,2 млрд. грн. или 30,5 млрд. долларов США. В среднем экономическая оценка единицы трудовых ресурсов составила 20,7 тыс. долларов. Наибольший трудовой потенциал сосредоточен в трудовых ресурсах, имеющих полное общее среднее и полное высшее образование, что соответственно составляло 36,61 % и 35,71 % экономической оценки трудового потенциала области.

Необходимо обратить внимание на то, что трудовые потенциалы трех рассматриваемых приграничных областей оценивались по единым принципам и методам. В общем виде оценка трудового потенциала осуществлялась по формуле:

$$Q=R(l+m)-U,$$

где Q – экономическая оценка трудового потенциала;

R – совокупные расходы, связанные с формированием и развитием человеческого капитала;

m – средняя норма дохода на вложенный капитал, соответствующая банковской учётной ставке на момент оценки;

U – экономический ущерб от недоиспользования трудового потенциала в связи с загрязнением окружающей среды.

Таким образом, учитывались расходы, связанные с воспроизводством рабочей силы и соответственно трудового потенциала на протяжении его создания с учётом фактора времени.

Экономическая оценка общего потенциала Сумской области (производственного, трудового и природно-ресурсного) на период воспроизводственного цикла составила около 35 млрд. долларов США. Период воспроизводственного цикла в среднем составляет 25 лет. В годовом исчислении экономическая оценка составляет примерно 1,4 млрд. долларов. Соответственно, экономический потенциал Белгородской области оценивается в 95 млрд. долларов, а в годовом исчислении – 3,8 млрд. долларов.

Оценка природно-ресурсного потенциала двух пограничных областей показана в таблице 2.

В 2000 г. в Сумской области валовой внутренний продукт составил 3,5 млрд. грн. или 0,66 млрд. долларов. Коэффициент использования экономического потенциала составил около 0,47 (47 %). На использование трудового потенциала приходится около 30 % полученного

ВВП, остальная часть формируется за счёт производственного и природного потенциала.

Таблица 2

**Экономическая оценка природного потенциала
Сумской и Белгородской областей**

Вид ресурса	Сумская область		Белгородская область	
	млн. долл.	%	млн. долл.	%
Земельные	9800	68,5	7400	38,2
Водные	2000	13,9	610	3,2
Лесные	2100	14,6	640	3,4
Рекреационные	280	2,0	65	0,3
Минеральные	150	1,0	10640	55,0
Итого	14330	100,0	19355	100,0

Несмотря на единые методические подходы к оценке трудового потенциала трех областей, возникают отдельные вопросы. Например, можно ли сравнивать эти оценки? Почему имеет место такая разница между оценками в разных областях? При ответе на данные вопросы обратим внимание на формулу оценки трудового потенциала. Она состоит из двух слагаемых: первая – совокупные расходы, связанные с формированием и развитием человеческого потенциала, вторая – недоиспользование трудового потенциала в связи с загрязнением окружающей среды. В связи с тем, что это разнородные величины, необходимо привести их в сопоставимый вид. Оценка ущерба от загрязнения окружающей среды должна быть измерена в одних и тех же сравнимых показателях. К сожалению, авторы анализируемых оценок внимания на этом не акцентируют. На наш взгляд, чтобы не было противоречий, необходимо учитывать величину ущерба также в виде дополнительных расходов на его ликвидацию, а не в виде потерь прибыли, валового внутреннего продукта или качества ресурса.

При сравнении оценок трудового потенциала особое внимание необходимо обращать на адекватный учет фактора времени. Это может проявляться в двух аспектах. Во-первых, при расчёте индивидуального трудового потенциала осуществляется приведение разновременных оценок к единому периоду. Во-вторых, оценки индивидуального трудового потенциала могут применяться в различные периоды без временных корректировок. На наш взгляд, указанные особенности не всегда учитываются при расчётах трудовых потенциалов регионов.

Средняя оценка трудового потенциала одного человека по Сумской и Белгородской областям была выполнена на рубеже XX и XXI столетий, а по Харьковской области – в начале XXI столетия, т.е. в сопоставимый период. Значительное отличие оценок величины трудового потенциала Харьковской области от двух других областей заключается в том, что численность её активного населения и его образовательный уровень почти в два раза больше, чем в других сравниваемых областях.

Другие элементы экономического потенциала территории определялись по результатной концепции. Инвестиционный потенциал определяется суммарными доходами, которые могут быть получены в течение определённого времени функционирования инвестиционных ресурсов при наиболее эффективном их использовании. Природный потенциал территории определяется по оценке природных ресурсов и в его основе лежит рентный подход. Как показывается в работе [2, с. 92], оценка локальных потенциалов территории осуществляется по различным методикам с разными измерителями.

Выводы. Таким образом, уже в концепцию оценки потенциала территории заложены дискуссионные посылы, которые будут приводить к конфликтным ситуациям при использовании его показателей в управлении. В связи с этим необходимы определенные исследования по приведению методов оценки локальных потенциалов в сопоставимый вид.

Список литературы

1. Балацкий О.Ф., Дорошенко Ю.А., Джаин И.О. Экономическая оценка потенциала региона // Экономическая политика и сотрудничество регионов Украины и России: проблемы и перспективы: Материалы международной научно-практической конференции, 13-14 мая, Сумы: "Инициатива", 1998. – С. 48-57.
 2. Балацкий О.Ф. Теоретические проблемы оценки экономического потенциала региона, компании, предприятия // Вісник Сумського державного університету. – 2004. – № 9 (68). – С. 84-95.
 3. Джаин И.О. Оценка трудового потенциала: Монография. – Сумы: ИТД "Университетская книга", 2002. – 250 с.
 4. Дорошенко Ю.А. Экономический потенциал территории. – СПб.: Химия, 1997. – 237 с.
 5. Экономический потенциал региона: анализ, оценка, диагностика / Тищенко А.Н., Кизим Н.А., Кубах А.И., Давыскиба Е.В. – Х.: ИД "ИНЖЕК", 2005. – 176 с.
- Получено 13.04.2006

УДК 336.71:339.92

*Б.І. Пшик, канд. екон. наук, доц.,
Львівський банківський інститут НБУ*

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА РОЗВИТОК СВІТОВИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЯК ПЕРЕДУМОВИ ЗМІНИ ХАРАКТЕРУ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ

Постановка проблеми. У сучасному світі глобалізація є основною тенденцією розвитку світової економіки, яка, безперечно, впливає на усі без винятку економічні процеси. В епоху глобалізації розвиток усіх сфер економічного життя все більшою мірою визначається впливом загальносвітових чинників і все меншою мірою – національних та регіональних. Глобалізація як світове явище характеризується зняттям торговельних та інвестиційних перешкод, створенням спільних економічних просторів. Макроекономічний аспект даного явища проявляється у переміщенні діяльності економічного суб'єкта за межі внутрішнього ринку [7, с. 37].

У банківській сфері глобалізація супроводжується дерегулюванням банківської діяльності і лібералізацією фінансових ринків, в результаті чого практично ліквідовані інституційні межі між різними видами банківської і фінансової діяльності, що змушує банки конкурувати одночасно на багатьох сегментах фінансового ринку, не лише один з одним, але й з іншими фінансовими посередниками – страховими та фінансовими компаніями, інвестиційними фондами тощо. Значний вплив глобалізація здійснює на функціонування національних банківських систем, які входять у фінансовий світовий простір, що виражається в посиленні інтеграційних процесів у банківській сфері та зміні характеру банківського бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідність інтеграції банківської системи України у світовий фінансовий простір не викликає жодних сумнівів. Однак її реалізація потребує розроблення відповідної стратегії і тактики входження у світову фінансову систему на основі вивчення досвіду інших країн. Останнім часом над вирішенням досліджуваної проблеми активно працюють вітчизняні учені, зокрема А. Гальчинський, В. Геєць, О. Кірсєв, В. Косаріна, Т. Смовженко та ін. Разом з тим, в зарубіжних країнах існують дослідження практичних аспектів функціонування національних банківських систем, а також діяльності транснаціональних банків у світовому фінансовому просторі, які виникли внаслідок глобалізації. Значний вклад у розробку цієї проблеми і теорії банківської справи внесли такі зарубіжні

учені як Г. Белоглазова, Р. Бертрамс, Х. Деріх, Максимо В. Енг, О. Лаврушин, Л. Мауер, М. Обстфельд, Пітер С. Роуз та ін. [1, 3, 7, 8].

Мета статті. В приведених наукових дослідженнях недостатньо проаналізовані причини процесів глобалізації та інтеграції у світовий фінансовий простір, не повністю виявлені їх сутнісні характеристики, вплив на розвиток банківського бізнесу. Це являє собою актуальну наукову проблему, яка недостатньо досліджена сучасною економічною наукою. Саме висвітленню процесів, які відбуваються у банківських системах в умовах глобалізації та впливають на розвиток та зміну характеру банківського бізнесу, присвячена ця стаття.

Виклад основного матеріалу. Лібералізація фінансової сфери спричинила скасування обмежень для входу на національні банківські ринки нерезидентів, зокрема відкрила простір для розвитку мережі філій зарубіжних банків і формування міжнародного банківського бізнесу, що суттєво підсилило конкурентну боротьбу і одночасно активізувало процеси консолідації банківського капіталу. У всіх країнах світу зросла кількість злиттів і поглинань, розширились і урізноманітнилися форми кооперації банків із небанківськими фінансово-кредитними інституціями. Щоб витримати конкурентний тиск, банки вступають у стратегічні альянси, консорціуми, здійснюють синдиковане кредитування, андерайтинг тощо.

Глобалізація нерозривно пов'язана з розвитком інформаційних технологій, завдяки чому набула високих темпів. Постійне удосконалення інформаційних технологій дає нові можливості їх застосування у банківській сфері. Якщо недавно інформаційні системи в банках використовувались переважно для автоматизації збору і обробки банківської інформації, забезпечення планування і контролю в банках, то нині інформаційні технології стали особливим чинником структурних змін у банківському бізнесі. Вони дають можливість клієнтам в режимі реального часу виходити на будь-які фінансові ринки та здійснювати відповідні операції. Нове покоління клієнтів охоче користується послугами інтернет-банкінгу, при якому сучасні мультимедійні засоби забезпечують віртуальне інтерактивне спілкування з банками. При цьому нові технології усувають інформаційну асиметрію, підвищують рівень прозорості банківських ринків, роблять інформацію про клієнтів більш доступною.

Під впливом посилення конкуренції банки постійно намагаються скорочувати власні витрати з метою підтримання конкурентних цін на послуги, впроваджуючи схеми контролю витрат і аналізу ефективності. Разом з тим, бажання відповідати вимогам часу змушує їх збільшувати витрати на впровадження нових інформаційних і телекомунікаційних

технологій, розвивати додаткові електронні канали збуту послуг. Тому протиріччя між намаганням економити і необхідністю крупних капітальних вкладень є одним із непростих питань сучасності, на який банки повинні знайти адекватну відповідь. Таким чином, глобалізація та інформаційні технології справляють протилежний вплив на банківський бізнес: з одного боку, відкривають перед ним нові можливості, а з іншого – посилюють вплив конкурентів, що, в свою чергу, потребує ґрунтовних рішень щодо стратегії розвитку банків.

Також під впливом глобалізації якісно змінились і потреби клієнтів в фінансових послугах, що спричинило виникнення таких явищ як дезінтермедитація і сек'юритизація.

Дезінтермедитація означає тенденцію до відмови кредиторів і позичальників від послуг фінансових посередників, перш за все банків, і орієнтацію на прямі зв'язки "інвестор – емітент цінних паперів" [1]. В пошуках більш вигідного розміщення вільних коштів їх власники відмовляються від традиційних депозитів, надаючи перевагу більш доходним і ліквідним цінним паперам, що спричиняє зростання попиту на послуги фінансового консалтингу і управління портфелями цінних паперів. Корпорації і фірми, які відчувають потребу у зовнішньому фінансуванні, також віддають перевагу отриманню коштів шляхом емісії власних цінних паперів, а не за рахунок банківських кредитів. Характерною рисою останніх років за кордоном став вихід на ринок цінних паперів поряд з крупними корпораціями малих і середніх підприємств. В цих умовах банки втрачають частину традиційних доходів від кредитування, але одночасно отримують можливості розширювати обсяги і спектр послуг так званого інвестиційного банкінгу.

Одним із методів страхування банківських ризиків та цілком новим для української банківської практики повинен стати новий механізм формування інвестиційних ресурсів – сек'юритизація банківських активів, яка являє собою процес трансформації неліквідних активів на ліквідні цінні папери. Зміст цієї операції полягає в тому, що банк емітує під частину дохідних активів (іпотечних чи споживчих позик) цінні папери та реалізує їх на відкритому ринку. Застави з позик (боргові розписки) об'єднують у пул, під який емітують цінні папери, подібні до звичайних облігацій, що гарантують виплату фіксованого процента на відповідний термін. Придбання інвесторами емітованих цінних паперів дає йому право на частину пулу застав і відповідно на одержання доходів, джерелом яких є проценти та основна сума платежів із наданих застав. У такий спосіб банк повертає собі кошти, витрачені на придбання неліквідних активів. Далі банк використовує ці кошти для надання нових позичок, вкладень у цінні папери або для покриття операційних витрат [4, с. 481].

Реагуючи на виклик часу, банківський бізнес характеризується принципово новими рисами, а саме: консолідацією банківського капіталу в національному і міжнародних масштабах на основі злиттів і поглинань з метою закріплення конкурентних позицій; скороченням частки традиційних та збільшенням обсягів нових банківських операцій та послуг, які відповідають сучасним запитам клієнтів; прагненням підвищення ринкової вартості банків як основної цілі банківського менеджменту [2, с. 347].

Таким чином, сучасні банки повинні виступати конкурентоспроможними ринковими структурами з широким і гнучким асортиментом фінансових послуг, які добре пристосовані до потреб різноманітних груп клієнтів. В центрі уваги банків повинні бути питання корпоративного управління, освоєння нових і реструктуризація традиційних сфер діяльності, удосконалення систем управління ризиками.

Перетворення банків у повноцінні ринкові структури супроводжувалося в багатьох країнах приватизацією установ за участю держави та зміною організаційно-правових форм у напрямку створення корпорацій, які здійснюють вихід на фінансові ринки для залучення додаткового капіталу. Це підсилило увагу банків до проблем їх ринкової капіталізації і питань ефективного корпоративного управління. В свою чергу, корпоративне управління передбачає визначення цілей, засобів для їх досягнення і контроль, забезпечує необхідні стимули для досягнення цілей, в яких зацікавлені як банки, так і їхні акціонери, заохочує ефективне використання ресурсів банку. Значення корпоративного управління в банках полягає не лише в забезпеченні ефективної роботи та укріпленні конкурентних позицій на ринку, але й у підтриманні суспільної довіри до них як особливих ринкових підприємств, які розпоряджаються значними фінансовими ресурсами.

Постійна мінливість зовнішнього середовища, зростання конкуренції поставили банки в умови, коли вони повинні більшу увагу приділяти питанням стратегічного планування і управління. Банки, які не мають чітких стратегічних цілей і механізмів їх реалізації, в нових умовах втрачають шанси на забезпечення стійких конкурентних позицій на ринку. При цьому не менш важливе значення, ніж розроблення стратегії, має створення ефективної внутрішньої структури, чіткий розподіл повноважень і обов'язків між членами ради директорів і менеджерами банків, формування прозорості, зрозумілої менеджерам та працівникам системи підзвітності, збору і оброблення інформації.

Останнім часом значна роль відводиться питанням корпоративних цінностей у банках для уникнення або вирішення конфліктів інтересів. З цією метою в раду директорів як орган, відповідальний за реалізацію корпоративної стратегії і втілення в життя корпоративних

цінностей, у закордонних банках вводять незалежних від акціонерів так званих “зовнішніх” директорів. Такі незалежні члени ради директорів, маючи досвід у цій сфері, здатні вносити нове розуміння ситуації та адекватно оцінювати прийняту банком стратегію розвитку. Велику роль вони відіграють і у вирішенні конфліктів інтересів всередині банку, попередженні прийняття необґрунтованих зобов’язань перед іншими організаціями.

В системі корпоративного управління в банках зростає роль внутрішнього і зовнішнього аудиту. При цьому посилюється незалежність внутрішнього аудиту і підвищується статус аудиторів. Висновки і рекомендації аудиторів стають невід’ємним елементом інформаційної бази, що використовується при прийнятті управлінських рішень.

Все більшої уваги повинні набувати питання матеріального стимулювання в банках. Як стверджує досвід, відсутність ефективної системи стимулювання персоналу провокує менеджерів нарощувати короткострокову дохідність, в той час коли пріоритетна роль повинна відводитись довгостроковій стійкості банку. Тому для корпоративної культури і забезпечення корпоративних цінностей все більше значення слід приділяти відкритості інформації про використовувану в банку систему матеріального заохочення.

Одним із основних проявів глобалізації у банківській сфері є розвиток нових банківських продуктів. Тому в нових умовах пріоритетною і одночасно найбільш складною для банків сферою стає інвестиційний банкінг, під яким у банківській практиці переважно розуміють широке коло послуг, пов’язаних з первинним розміщенням цінних паперів, а також фондовими операціями на вторинному ринку. Основною функцією інвестиційного банкінгу є організація емісії і первинного розміщення цінних паперів. Інвестиційний банкінг охоплює також торговельні операції з цінними паперами на вторинному ринку і пов’язані з ними депозитарні, консалтингові послуги і послуги з управління портфелями цінних паперів клієнтів. Однак це спричиняє додаткові витрати, оскільки банки, які зацікавлені в укріпленні своїх позицій у даній сфері, повинні створювати відповідні аналітичні підрозділи та здійснювати дослідження фінансових ринків для того, щоби спрогнозувати тенденції руху його окремих сегментів та інструментів.

Ще одним напрямком діяльності у сфері інвестиційного банкінгу є послуги щодо злиття і поглинання, які надаються зарубіжними банками. Купівля і продаж компаній є дуже специфічними процесами, і досвіду членів спостережної ради і правління інколи виявляється недостатньо, це вимагає спеціальних знань і навичок, якими володіють банківські фахівці, що спеціалізуються на операціях із злиття і поглинання.

В межах даного комплексу послуг установи банків можуть працювати в таких напрямках: попередній аналіз економічного стану об'єктів злиття, поглинання і наявних у нього технологій, матеріальних і нематеріальних активів; проведення презентацій проекту і пошук потенційних об'єктів злиття, інвесторів та учасників угоди, попередніх переговорів із продавцями про терміни, форму і вартість продажу пакета акцій; підготовка висновків про інвестиційну привабливість корпорації, очікуваний ефект від здійснення операції; консультування на етапі переговорів щодо умов і методів проведення угоди, надання допомоги у підготовці необхідних документів та фінансуванні даних угод; розроблення оптимальної стратегії консолідації пакетів акцій та супроводження програми придбання, визначенням списку найбільших акціонерів, організація придбання акцій у населення [9, с. 133].

Таким чином, роль банку у процесах злиття і поглинання дуже важлива, оскільки правильний вибір консультанта дозволяє заощадити час і гроші, а також уникнути впливу фінансових ризиків. Сьогодні в Україні, виходячи зі специфіки нормативно-правового регулювання банківської діяльності та особливостей розвитку підприємницького сектора, вітчизняні банки не займаються таким видом обслуговування і не є організаційно готовими до проведення цих операцій. Це зумовлено тим, що, перш за все, необхідно сформувати належну інформаційну та методологічну базу, яка забезпечить системний підхід до проведення аналітичних робіт. Консультант, який володіє методикою, зможе провести всебічний неупереджений аналіз, виділивши найбільш важливі для компанії питання. По-друге, банківські фахівці повинні мати досвід у здійсненні цих послуг на різних об'єктах у будь-якій галузі економіки. По-третє, в обов'язки банківських консультантів входить не лише опис бізнес-процесів, але й вироблення та обґрунтування практичних рекомендацій [8, с. 43].

Лише за цих умов процеси злиття і поглинання будуть ефективними і призведуть до максимізації вартості компанії, що дасть можливість зменшити витрати з залучення зовнішнього фінансування, а в майбутньому – просувати на ринку нові товари та послуги, інвестувати грошові кошти у найбільш перспективні проекти.

Інвестиційний банкінг забезпечує банкам більш високі порівняно з традиційними операціями прибутки, які формуються за рахунок впровадження інновацій та їх розповсюдження на нові сегменти ринку. Саме таким сегментом виступає сектор малих і середніх підприємств, які зацікавлені в отриманні більш дешевого фінансування. Реагуючи на їх нові потреби, банки практично у всіх країнах активізують

діяльність щодо організації, супроводження і підтримки емісій цінних паперів для цієї групи клієнтів.

Однак і в сфері інвестиційного банкінгу загострюється конкурентна боротьба за клієнтів, а витрати на удосконалення його інформаційної інфраструктури і підготовку кадрів зростають. Для забезпечення їх окупності, необхідно розширювати обсяги інвестиційного обслуговування, оскільки на думку фахівців інвестиційний банкінг – майбутнє банківського бізнесу [1].

Паралельно з освоєнням нових напрямів діяльності відбуваються кардинальні зміни в традиційних сферах банківського бізнесу. Структура банківського портфеля змінюється в бік розширення нових кредитних продуктів, фінансового консалтингу та управління потоками платежів. У зв'язку зі зростанням обсягів міжнародних операцій клієнтів зростає й попит на послуги торгового фінансування, а на базі сек'юритизації розширюються послуги щодо розміщення вільних коштів підприємств у дохідні активи. Ці послуги забезпечують банкам отримання прибутків при одночасному збереженні ліквідності та розширюють можливості впровадження фінансового інжинірингу з метою найбільш ефективного розміщення ресурсів.

Крім того, в умовах глобалізації відбувається розширення альтернативних каналів реалізації банківських послуг, що не виключає можливості створення так званих віртуальних банків, діяльність яких передбачає не лише відмову від традиційної філійної мережі і перехід на електронні канали збуту, але й повну зміну структури банку і форм його взаємодії з клієнтом. Під поняттям “віртуальний банк” на даний час об'єднують різноманітні електронні фінансові послуги: домашній банкінг (*Homebanking*), цифровий обмін інформацією (*Electronic Data Interchange*), електронний брокераж (*Electronic Brokerage*), чіп-карти, робочі відеоконференції (*Desktop Videoconferencing*), телефонний банкінг (*Telefonbanking*) тощо. Однак це виступає лише проміжною стадією на шляху до створення віртуальних банків. За оцінками спеціалістів, говорити про віртуальні банки можна буде лише тоді, коли клієнти сприйматимуть цей банк як набір послуг, а не як існуючу установу.

Електронний банківський бізнес широко розповсюджений у різних країнах світу. У Венесуелі близько 22 % транзакцій проводиться через Інтернет-канали, а в Чилі – частка онлайн-клієнтів виросла до 65 %, що свідчить про підвищення популярності електронних операцій серед роздрібних та корпоративних клієнтів. Подібні тенденції спостерігаються у банках Чехії та Австрії. У цих країнах банки, пропонуючи електронні послуги клієнтам, намагаються мотивувати користувачів онлайн-операціями, пропонуючи вигідні (знижені) тарифи [6].

Доцільність таких заходів можна пояснити тим, що фінансові інститути зможуть і надалі проводити таку цінову політику, оскільки операційні витрати, пов'язані з поточним забезпеченням електронного банківського бізнесу є відносно нижчими тих затрат, які передбачаються на його впровадження, що повністю окупається за рахунок отриманої плати від електронного обслуговування клієнтів.

В нинішніх умовах, коли банки фокусують увагу на скороченні витрат, а клієнти зайняті пошуком найбільш зручних і раціональних шляхів фінансового обслуговування, у зарубіжній банківській практиці спостерігається суттєве збільшення кількості відділень самообслуговування на базі використання можливостей банкоматів, телефону та Інтернету, тобто систем, які функціонують без обслуговуючого персоналу і залучення касирів. За рахунок збільшення кількості таких відділень і "кіосків самообслуговування" банки намагаються зменшити чисельність свого персоналу та витрати на заробітну плату, а значить – збільшити прибутки від обслуговування клієнтів. Вигода для споживачів банківських послуг є цілком очевидною: вони можуть отримувати доступ до банківських терміналів у зручних для них місцях, а також в найбільш оптимальний час.

Заслугує на увагу досвід організації банківського обслуговування за допомогою віртуальних банківських відділень (без участі банківських працівників, де клієнти самостійно здійснюють операції), накопичений американським банком Monterey FCU. При відкритті даним банком такого відділення планувалося досягти рівня рентабельності протягом двох років завдяки зростанню обсягів на суму 500 тис. дол. США за рахунок прийому депозитів і надання кредитів. Однак виконання цього завдання супроводжується випередженням терміну окупності – в середньому у 18 місяців [5].

У сучасному світі глобалізація спричиняє значний вплив на функціонування банківських систем, які розпочинають входження у світовий фінансовий простір, що проявляється у посиленні процесів інтеграції окремих банківських установ. Перехід України до етапу сталого економічного зростання передбачає розвиток міжнародних операцій банків. При цьому необхідно враховувати активізацію процесів глобалізації світової економіки, що характеризується появою нових світових ринків капіталу, розширенням діяльності транснаціональних банків і корпорацій, посиленням інтеграційних процесів, розвитком нових інформаційних технологій та засобів комунікації, активно діяльністю у світовому масштабі міжнародних фінансово-кредитних інституцій.

На думку А. Петрова, інтеграція банків у світовий фінансовий простір – це процес об'єднання банків в єдине ціле з учасниками цього простору через систему економічних відносин, які виникають в процесі надання останніми банківських послуг своїм клієнтам. Дослідження процесу інтеграції банків у світовий фінансовий простір дозволяє виділити такі його складові: причину інтеграції (потреби клієнтів в банківському обслуговуванні зовнішньоекономічної діяльності, які виникають в результаті глобалізації світової економіки); цілі інтеграції (задоволення потреби клієнтів у відповідних банківських продуктах, отримання додаткового прибутку, підвищення престижу банків у світовій фінансовій системі); сутність інтеграції (економічні відносини, які виникають між банками і учасниками міжнародної фінансової системи в процесі надання банківських послуг); результат інтеграції (банківська послуга, яку банк представив клієнтові в результаті зазначених вище відносин) [8, с. 10-11].

Доцільно виділити чотири рівні інтеграції банків у світовий фінансовий простір, які характеризуються конкретним набором міжнародних банківських послуг: *початковий* (здійснення міжнародних розрахунково-платіжних операцій); *середній* (надання послуг першого рівня, фінансування зовнішньоекономічної діяльності клієнтів, участь у великих проектах іноземних банків, економічні відносини з експортними агентствами, іноземними партнерами клієнтів); *розвинутий* (надання послуг попередніх рівнів, консалтингових послуг з інвестування на міжнародних ринках, участь в організації великих інвестиційних проектів незалежно від національної приналежності клієнта, що потребує налагодження економічних відносин з іноземними банками, інвесторами, інформаційними і рейтинговими агентствами, біржами та позабіржовими учасниками торгівлі фінансовими інструментами); *глобальний* (надання всього спектра міжнародних банківських послуг, що передбачає наявність різноманітних економічних відносин з учасниками світової фінансової системи).

Аналіз міжнародних банківських послуг українських банків показує, що вони не надають всього спектра даних послуг своїм клієнтам, що дає підстави стверджувати про недостатній розвиток економічних відносин з учасниками світової фінансової системи. На нашу думку, вітчизняні банківські установи належать до перших двох рівнів, які передбачають надання нескладних послуг. Перспективними напрямками удосконалення діяльності українських банків на міжнародному ринку, на нашу думку, повинні стати надання послуг щодо розвитку міжнародних торгових операцій клієнтів, розвиток міжнародного інвестиційного банкінгу, послуг у сфері сек'юритизації валютних надходжень експортоорієнтованих компаній тощо.

З метою зайняття Україною більш солідної ніші у світовому фінансовому просторі, враховуючи тенденції глобалізації економіки, доцільно створити у Києві Міжнародний фінансово-банківський центр, що дозволить українським банкам розширити власні можливості щодо діяльності на міжнародних ринках. Також у банках доцільно сформувати підрозділи, які відповідатимуть за розвиток міжнародних банківських послуг, налагодження ділових контактів з учасниками світового ринку. В російських банках такі підрозділи відповідають за координацію та підвищення ефективності діяльності банків у даній сфері, закріплення існуючих та налагодження нових ділових контактів з учасниками світового ринку [8, с. 18].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Нині в Україні побудована ринково орієнтована банківська система, яка в цілому відповідає вимогам сьогодення. В міру підвищення рівня відкритості вітчизняної економіки банки відчують посилення впливу глобалізації та розвитку інформаційних технологій, що визначає стан сучасного банківського бізнесу. Разом з тим, щоб не втратити конкурентні переваги, банки повинні постійно удосконалювати свої послуги відповідно до потреб клієнтів, впроваджувати прогресивні структури управління, які б дозволили гнучко реагувати на вплив зовнішніх процесів, забезпечувати контроль над витратами та ефективністю, приймати ґрунтовні управлінські рішення.

Одним із наслідків впливу глобалізації не лише на банківську діяльність, а й на економічний розвиток всіх господарських і соціальних сфер життя сучасного суспільства, є формування глобальної конкуренції. З одного боку, це означає наявність потенційних можливостей у будь-якого українського банку для вільного маневру в межах світової фінансової системи, а з іншого – необхідність витримувати на власних теренах зростаючу конкуренцію, яку створюють в Україні закордонні банки та їхні філії.

Слід зазначити, що основними факторами інтеграції банків у світовий фінансовий простір є глобалізація та відкритість української економіки, які при розвитку ринкових відносин та зовнішньої торгівлі сприяють формуванню нових потреб суб'єктів господарської діяльності у банківському обслуговуванні їхніх зовнішньоекономічних операцій, які банки повинні задовольняти, тобто надавати клієнтам необхідні послуги.

Перспективи подальших досліджень, виходячи з позицій даної проблеми, пов'язані із виявленням особливостей перетворень, які виникають під впливом глобалізаційних та інтеграційних процесів. Зокрема, актуальними є дослідження питань, пов'язаних із оптимізацією

управління банківської діяльності в умовах глобалізації, розвитком та забезпеченням належної якості банківських продуктів, що пропонуються клієнтам в межах світової фінансової системи, та укріпленням позицій банків на внутрішньому і глобальному ринках.

Список літератури

1. Белоглазова Г.Н. Современный банковский бизнес. Ответы на вызов нового времени // www.m-ecopoty.ru.
 2. Денисенко М.П. Гроші та кредит у банківській справі: Навчальний посібник. – К.: Алерта, 2004. – 478 с.
 3. Дерих Х.У. Универсальный банк – банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века: Пер. с нем. – М.: Международные отношения, 1999. – 384 с.
 4. Загородній А.Г., Сліпущко О, Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Словник банківських термінів. – К.: Видавництво “Аконіт”, 2000. – 605 с.
 5. Зайцев О. Банковское отделение без кассиров // Банковская практика за рубежом. – 2003. – № 10. – С. 56.
 6. Зайцев О. Где развитие – там и прибыли // Банковская практика за рубежом. – 2003. – № 2(50). – С. 4-5.
 7. Косаріна В.П., Чижевська М.Б. Вплив світової інтеграції на діяльність суб'єктів господарювання України // Соціально-економічні дослідження в перехідний період: Зб. наук. пр. – Львів: ІРД НАН України, 2005. – С. 36-40. – Вип. 6(LVI).
 8. Петров А.В. Интеграция российских банков в мировую финансовую систему: Препринт. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2003. – 24 с.
 9. Пшик Б.І. Напрями діяльності українських банків у сфері корпоративного фінансування // Вісник НБУ. – 2005. – № 7. – С. 40-45.
- Отримано 22.05.2006

УДК 336.711.6.009.12

**О.В. Філіповський, канд. техн. наук, ст. наук. співроб., доц.,
О.О. Філіповська, Львівський банківський інститут НБУ**

ПЕРСПЕКТИВИ ВПЛИВУ НОВИХ БАЗЕЛЬСЬКИХ НОРМАТИВІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ БАНКІВ

Постановка проблеми. У країнах з розвинутою ринковою економікою мережа середніх і малих банків є важливим елементом банківської системи [4, 5, 6, 8]. Так, у США їх частка становить понад 80 % від загальної кількості кредитних установ, подібна ситуація в Німеччині (понад 50 %) та інших країнах Європи [4, 6, 8]. В Україні частка малих банків в загальній кількості банків упродовж 2002-2004 рр. становила 63-64 % [1]. Це пов'язано з тим, що саме малі банки здебільшого обслуговують малий і середній бізнес, а також населення, тобто той сегмент

ринку, який є недостатньо привабливим для великих банківських установ. Незважаючи на те, що критерії поділу банків на малі, середні і великі є різними, фінансово-кредитні установи, які належать до малих і середніх, мають багато в чому спільні характерні ознаки у різних країнах. Вони більш мобільні у плані розвитку нових технологій, нетрадиційних банківських операцій та послуг.

Аналіз останніх досліджень. Хоча перспективність існування малих і середніх банків підтверджується рядом досліджень [1-8], в останні роки в Україні окремі науковці і працівники банківських установ почали ставити питання відносно доцільності їх існування. Крім того, ряд фахівців вважає, що з впровадженням нових стандартів Basel-II для малих і середніх банків виникнуть серйозні проблеми, які можуть привести до значного скорочення їх кількості. Тому дослідження перспектив впливу нових базельських рекомендацій на долю малих і середніх банків є актуальними і мають важливе теоретичне і практичне значення.

Нагадаємо, що Базельський комітет з банківського нагляду і регулювання був створений у 1975 р. центральними банками “групи десяти”, в яку входять Бельгія, Великобританія, Німеччина, Італія, Канада, Люксембург, Нідерланди, США, Швейцарія, Швеція, Франція і Японія. Засідання комітету зазвичай відбувається в Банку міжнародних розрахунків в Базелі, де знаходиться його постійний секретаріат. Комітет підготував два основні документи: узагальнюючий перелік основних принципів ефективного банківського нагляду (Базельські принципи), які застосовуються як в країнах “групи десяти”, так і в країнах, які не входять до її складу, та компендіум існуючих рекомендацій, інструкцій та стандартів Базельського комітету.

Нові нормативи Basel-II повинні замінити діючі з 1988 року стандарти Basel-I, які засновані на жорстких критеріях, встановлених регулюючими органами. Угода Basel-I визначала для найбільших транснаціональних банків стандарти достатності капіталу, а саме: елементи капіталу, вагові коефіцієнти ризику, цільовий стандартний коефіцієнт достатності капіталу. Це дозволило на певний час знизити гостроту проблеми забезпечення фінансової стійкості та надійності банків. Основними положеннями цієї угоди нині керуються центральні банки більш ніж 100 країн світу.

В кінці 90-х років XX ст. угода Basel-I значною мірою перестала відповідати змінам, які відбулися на фінансовому ринку. Найбільшої критики зазнала шкала вагових коефіцієнтів ризику, яка не дозволяла відобразити високий їх рівень за позабалансовими операціями банків. Це все викликало потребу в удосконаленні нормативів. Але нові

стандарти Basel-II в першу чергу призначені для великих банків і певною мірою загрожують малим і середнім банкам.

Мета даної роботи – проаналізувати перспективи впливу нових базельських рекомендацій (Basel-II) на конкурентоспроможність малих і середніх банків для використання в Україні.

Виклад основного матеріалу. Базельським комітетом з банківського нагляду розроблені і запропоновані в 2004 р. нові критерії регулювання міжнародної банківської діяльності Basel-II: Міжнародне наближення оцінки та стандартів капіталу (переглянута структура) [9]. Основна ідея Basel-II полягає в поєднанні трьох основних компонентів (мінімальні вимоги до розміру власного капіталу, підвищення ролі пруденційного нагляду, ринкова дисципліна), які у сукупності підсилюють ефект внутрішнього і зовнішнього контролю за ризиками з використанням відповідних кількісних і якісних нормативів. Стандарти розрахунків кредитних ризиків, які запропоновані в цьому документі, змінять зміст діяльності банків в частині управління ризиками.

Таким чином, конкурентні переваги від Basel-II отримують тільки лідери ринку. Нові стандарти спричинять посилення позицій великих банків, а малі і середні нашкодяться на організаційні проблеми та необхідність збільшення резервів по позикам, а також із труднощами в отриманні міжбанківських кредитів.

Суттєві зміни вносить Basel-II в методологію і практику оцінки кредитних ризиків. Він передбачає створення банками власних методик рейтингових оцінок позичальників. Їх застосування дозволить банкам відносити позичальників до тієї чи іншої категорії ризиків з точки зору ймовірності втрат.

Нові підходи пропонує Basel-II у світлі оцінки достатності капіталу як з точки зору методики її визначення, так і з точки зору супутніх обставин. Наприклад, Basel-I передбачає достатність капіталу на рівні 8 %. Basel-II це положення не скасовує – банки, як і раніше, для розрахунку мінімальних вимог до достатності капіталу використовуватимуть коефіцієнт Кука, який визначається як відношення власного капіталу до активів, зважених на ризик. Однак, це мінімум. Згідно з Basel-II банк повинен мати капітал вище мінімального рівня, тобто нормальна величина коефіцієнта платоспроможності кожного банку має становити 12 %. І якщо цей показник зменшується нижче 12 %, орган нагляду не повинен чекати, коли він досягне 8 %, а повинен вжити відповідні заходи якомога скоріше. Тобто за умови недостатності капіталу для фінансування ризиків наглядові органи мають право вимагати від банків збільшення регулятивного капіталу.

Для України та багатьох інших країн впровадження стандартів Basel-II ускладнюється тим, що вони в першу чергу призначені для великих банків. Таких в Україні дуже мало, а за світовими стандартами вітчизняні великі банки у кращому випадку можна віднести до середніх банків. Не випадково, що ініціатива введення Basel-II запропонована найбільшими банками США. Вони чітко розуміють, що це додасть їм додаткові конкурентні переваги.

Безумовно, впровадження стандартів Basel-II через нову якість оцінки ризиків може призвести до суттєвої зміни світових фінансових потоків. Ці оцінки будуть більш жорстокі для тих, чия діяльність викликатиме сумніви, і більш м'якими для тих, хто відповідатиме необхідним вимогам. Українські фінансові інститути відразу попадуть в першу категорію. Відповідно, отримання ними фінансових ресурсів обходитиметься дорожче, з'явиться небезпека зниження обсягу прямих інвестицій. Це найбільш боляче вдарить по малим та середнім банкам.

На думку спеціалістів [9], після прийняття нових норм Basel-II обсяг капіталу у світовій банківській системі в цілому залишиться на сьогоднішньому рівні. Тільки деякі банки зможуть зменшити капітал на 2-3 %, надавши можливість регулюючим органам більш ефективну систему управління ризиками.

В Україні нові стандарти будуть впроваджені в першу чергу у великих банках, але при цьому підхід до регулювання та нагляду буде поширений на усі банки незалежно від їх розміру. І хоча Basel-II безпосередньо не приведе до скорочення кількості кредитних організацій, але він здатний вплинути на цей показник, бо в окремих банків можуть виникнути певні проблеми. Наприклад, завищені вимоги до розміру резервів на покриття ризиків кредитування середніх і малих компаній призведуть до подорожчання вартості позикового капіталу і зроблять його недосяжним для багатьох невеликих компаній. Слід відмітити, що як і за кордоном, так і в Україні з малими і середніми підприємствами працюють переважно малі та середні банки.

У зв'язку з переходом банківської системи на міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), у малих банків України виникне ще одна складна ситуація, для них витрати на складання цих звітів стануть надто обтяжливими, тому що контракт на аудит з іноземною компанією обійдеться в досить кругленьку суму – від 60 до 150 тис. доларів. У вітчизняних аудиторів цей показник вдвічі менший.

Введення стандартів Basel-II заплановане на кінець 2006 р., але вже тепер ми маємо вжити низку серйозних заходів, щоб бути готовими до нових вимог. До нових стандартів слід підходити обережно. Більшість країн перебуває в такому самому становищі, як і Україна.

Навіть у США на нові стандарти планують повністю перейти не більше 20 найбільших банків. Спочатку треба подивитись, що покаже реалізація Basel-II в ЄС та інших країнах. Ігнорувати ці нормативи банківські установи не зможуть тому, що вони рано чи пізно можуть бути відрізані від світового фінансового ринку, оскільки всі кредитні установи мають бути сертифіковані на відповідність стандартам Basel-II. І статися це може дуже швидко. Наприклад, фінансово-банківський комітет Швейцарії вже рекомендував своїм банкам працювати з клієнтами і позичальниками тільки на основі механізмів і технологій Basel-II. Стандарти Basel-II ще не впроваджені, але вже розробляється система Basel-III, стандарти якої засновані на *Global Custody*. Вони передбачають створення єдиного загальносвітового фінансового простору, де активи продаватимуться й купуватимуться, а всі кошти із забезпечення гарантій будуть зосереджені в системі “інтерселт”. Система повністю відповідає за поставку придбаних клієнтами цінних паперів. Таким чином, різко зростуть кількості потенційних покупців і можливість залучення капіталу до країни.

Висновки. Як бачимо, для малих і середніх банків виникнуть серйозні проблеми. Концентрація банківського капіталу має об’єктивну необхідність. Крім того, у недостатньо стабільній банківській системі за певних умов може збільшитися системний ризик. У таких банків основна проблема нарощення власного капіталу полягає в обмеженості ресурсів у їх власників через невеликі обсяги їх діяльності. Але вони зможуть вижити, якщо: збережуть платоспроможність і власний капітал в необхідних обсягах з урахуванням якості та ризиків; будуть потрібні суспільству; зможуть компенсувати суспільству витрати на зміст своєї діяльності у сфері грошового обігу (економія грошей) та кредиту (розвиток виробництва); не стануть лише розрахунковими банками.

А поки що малим і середнім банкам є час подумати, підготуватись, оцінити власну готовність до нових вимог щодо капіталу, розробити чіткий план з удосконалення існуючої системи управління ризиками в банку, що базуватиметься на нових вимогах Базельського комітету, створити надійну систему управління банком загалом, розробити внутрішню методику розрахунку мінімального обсягу регулятивного капіталу з урахуванням ризикового профілю банку, забезпечити всіх працівників відповідним пакетом інструкцій, впровадити програмне забезпечення. Все це сприятиме прискоренню адаптації банків до нових вимог.

Список літератури

1. Біла О.Г., Мосціховський Ю.І. Проблеми фінансової стійкості малих банків // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Мале та середнє банківництво в умовах становлення ринкової системи в Україні: Зб. наук. пр. / НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2004. – Вип. 6 (L). – С. 126-130.

2. Грудзевич Я.В., Грудзевич У.Я. Проблеми і перспективи малого та середнього банківництва в Україні // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Мале та середнє банківництво в умовах становлення ринкової системи в Україні: Зб. наук. пр. / НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2004. – Вип. 6 (L). – С. 20-25.
3. Другов О.О., Борух О.В. Розвиток малих та середніх банків регіону в умовах наявності кордону з ЄС // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Мале та середнє банківництво в умовах становлення ринкової системи в Україні: Зб. наук. пр. / НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2004. – Вип. 6 (L). – С. 131-139.
4. Дружбинський В. Юрій Яременко: "Малі банки – підмурівок економіки" // Галицькі контракти. – 2000. – № 39. – С. 3.
5. Лепетиков Д. Банковская система: основные тенденции 2006 года // Финансовый директор. – 2006. – № 2(44). – С. 88-95.
6. Пантелеев А.В. Развитие конкурентной среды банковского рынка: государственное предпринимательство и кадровая политика // Банковские услуги. – 1999. – № 8-9. – С. 17-26.
7. Пшик Б.І. Депозитно-акумуляційна та кредитно-інвестиційна стратегія малих і середніх банків: проблеми та можливості реалізації на регіональному рівні // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Мале та середнє банківництво в умовах становлення ринкової системи в Україні: Зб. наук. пр. / НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2004. – Вип. 6 (L). – С. 140-149.
8. Філіповський О.В. Малі банки в Україні: аналіз та перспективи // Регіональна економіка. – 2002. – № 4. – С. 166-171.
9. <http://www.biz.org/bcbs>
Отримано 15.05.2006

УДК 336.717

А.В. Андрєєв, канд. екон. наук, доц., АКБ "Укрсоцбанк";

Н.А. Дехтяр, канд. екон. наук, доц.,

Г.І. Андрєєва, канд. екон. наук, ст. викладач,

Українська академія банківської справи НБУ

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГУ КОНТРАГЕНТІВ ЗА КРЕДИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ БАНКУ

Постановка проблеми. При здійсненні кредитних операцій банки стикаються з необхідністю оцінки кредитоспроможності позичальників. Ця процедура є обов'язковою, а її результати істотно впливають як на результати конкретних кредитних угод, так і на ефективність кредитної діяльності банку в цілому. Для контрагента оцінка кредитоспроможності також важлива, оскільки від її результату залежить можливість одержання кредиту.

У зв'язку з тим, що суб'єкти господарювання мають галузеві особливості, розрізняються за організаційно-правовими формами, масштабами діяльності, формами фінансового забезпечення, створити єдині універсальні і вичерпні методики визначення внутрішнього кредитного рейтингу контрагентів за кредитними операціями банку не завжди виявляється можливим. В сучасній міжнародній практиці також відсутні тверді правила з цього приводу, оскільки врахувати всі численні специфічні особливості клієнтів практично неможливо.

Ось чому визначення внутрішнього кредитного рейтингу контрагента є значно чіткішим орієнтиром для інвестора, активного на українському ринку, і дозволяє його власнику привернути увагу широкого кола інвесторів, розширити доступ до внутрішніх ринків запозичень, підняти рівень довіри партнерів і клієнтів. В основу визначення кредитного рейтингу покладено аналіз кредитоспроможності позичальника, що включає два основні етапи: загальний аналіз кредитоспроможності позичальника та його рейтингову оцінку. Саме рейтингова оцінка є узагальнюючим висновком аналізу кредитоспроможності.

Невирішені раніше частини проблеми. Слід зазначити про об'єктивну необхідність подальшої розробки і використання на практиці обґрунтованої методики визначення кредитного рейтингу, що дозволить банку найбільш реально оцінювати кредитоспроможність позичальників.

Мета статті полягає в розробці методики визначення внутрішнього кредитного рейтингу для контрагентів банку за кредитними операціями юридичних осіб: підприємств, організацій, установ всіх форм власності, діяльність яких здійснюється на не фінансових ринках, а також поручителів за позиками.

Виклад основного матеріалу. Кредитний рейтинг – це універсальний механізм оцінки надійності боргових зобов'язань позичальника і встановлення плати за відповідний кредитний ризик. Він дає можливість заявити потенційним інвесторам про свою кредитоспроможність, показати готовність до роботи цивілізованими методами, відкрито, прозоро.

Кредитний рейтинг присвоюється позичальникам, а також їх окремим борговим інструментам. Внутрішній кредитний рейтинг (далі ВКР) дозволяє його власнику:

- закріпити стосунки зі всіма типами контрагентів;
- виділити себе серед інших позичальників і привернути увагу інвесторів;
- заявити про свою ефективну фінансову діяльність, не розголошуючи при цьому конфіденційної інформації;

- провести успішне розміщення облігацій або інших боргових зобов'язань;
- створити сприятливу кредитну історію та фінансову репутацію для наступного виходу на ринки капіталу;
- урізноманітнити інструменти позики при здешевленні вартості їх обслуговування;
- оцінити свої показники;
- визначити ключові стратегічні фактори, які впливають на кредитоспроможність позичальника.

Методика визначення рейтингу кредитоспроможності базується на аналізі формалізованих і неформалізованих показників (критеріїв кредитоспроможності), які впливають на можливість підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання. Всі показники об'єднані в групи факторів, аналіз яких дозволяє оцінити ризики, пов'язані з тим чи іншим аспектом діяльності підприємства.

Для визначення внутрішнього кредитного рейтингу складається шкала, що вміщує наступні групи: "А", "В", "С", "D" та інгредієнти: "+", "нейтральний", "-". Так, рейтингова група "А" відповідає нижчому рівню ризику, група "D" – вищому. Рейтингова група "D" має тільки два інгредієнти: "нейтральний" та "-". Оцінка внутрішнього кредитного рейтингу здійснюється за бальною системою.

Бальна оцінка об'єктивних факторів ризику проводиться шляхом аналізу фінансових коефіцієнтів та окремих показників, що характеризують фінансово-економічний стан контрагента. На підставі суми балів, отриманих за результатами аналізу об'єктивних факторів ризику, визначатиметься група рейтингу, до якої належатиме контрагент: група А, група В, група С або D.

Бальна оцінка додаткових факторів ризику проводиться з метою корекції групи рейтингу (визначення інгредієнта). Результатом проведення оцінки об'єктивних та додаткових факторів ризику є визначення внутрішнього кредитного рейтингу контрагента у вигляді: "А+", "А нейтральний", "А-", "В+", "В нейтральний", "В-", "С+", "С нейтральний", "С-", "D нейтральний", "D-".

При оцінці ВКР в частині визначення нефінансових показників, кредитний експерт повинен навести у письмовій формі коротку аргументацію обраній відповіді на кожен з факторів, що бере участь у розрахунку рейтингу. Така письмова аргументація додається до бланку визначення ВКР контрагента, а разом з ним складається звітність про визначення ВКР контрагента.

За умов відсутності достатнього обсягу інформації у кредитного експерта щодо оцінки ряду факторів ризику контрагента, при розра-

хунку ВКР ним повинен застосовуватись принцип обережності – відповідь щодо таких факторів повинна обиратись на рівні, який гарантує, що існуючий стан фактора не є гіршим за обраний.

Якщо контрагентами банку за кредитними операціями виступає група пов'язаних (споріднених) підприємств, ВКР визначається щодо кожного підприємства групи.

Алгоритм визначення ВКР базується на аналізі фінансового стану та врахуванні об'єктивних, суб'єктивних факторів та експертних оцінок ризику при проведенні банком кредитних операцій з контрагентами.

Об'єктивні фактори ризику:

1. Коефіцієнтний аналіз фінансового стану контрагента включає наступні показники: коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт миттєвої ліквідності; рентабельність основної діяльності (продажу); рентабельність активів (ROA); період оборотності короткострокового боргу; оборотність оборотних активів; оборотність усього боргу; коефіцієнт зносу основних фондів; коефіцієнт фінансової незалежності; коефіцієнт маневреності власних коштів; коефіцієнт питомої ваги власних оборотних коштів у всіх оборотних активах.

2. Кредитна історія. Оцінка кредитної історії здійснюється за такими показниками (табл. 1).

Таблиця 1

Показники оцінки кредитної історії

Показники	Бали
Вкрай негативна: відомі факти навмисного ухилення від виконання зобов'язань	D
Негативна: відомі факти прострочення заборгованості за кредитами, процентними платежами, цінними паперами на строк понад 30 днів, або таких, що мали місце два та більше рази; допущення векселів до протесту: протягом останніх двох років	-200
Відсутня (кредити, цінні папери власного боргу у господарській діяльності не застосовувались), або достовірні відомості про неї є відсутніми	0
Позитивна кредитна історія в інших установах	50
Позитивна кредитна історія в банку за період до двох років	100
Позитивна кредитна історія в банку за понад ніж два роки	200

Кредитна історія визнається “позитивною” у випадку наявності достовірної інформації про:

- відсутність фактів прострочення контрагентом заборгованості за кредитами, процентними платежами, цінними паперами на строк понад 30 днів протягом двох останніх років до дати визначення кредитного рейтингу;

- відсутність фактів прострочення контрагентом заборгованості за кредитами, процентними платежами, цінними паперами, що мали місце два та більше рази (незалежно від терміну прострочення) протягом двох останніх років до дати визначення кредитного рейтингу;
- відсутність фактів допущення векселів до протесту протягом останніх двох років до дати визначення кредитного рейтингу.

Позитивною кредитна історія в інших установах визнається за наявності:

- міжнародного кредитного рейтингу контрагента на рівні не нижче класу С;
- національного кредитного рейтингу контрагента на рівні не нижче класу В;
- позитивного висновку, отриманого з кредитних бюро.

3. Термін практичного функціонування контрагента за поточним профілем діяльності:

- до 2 років – 0 балів;
- 2-4 роки – 50 балів;
- 4-6 років – 75 балів;
- понад 6 років – 100 балів.

Під терміном практичного функціонування за поточним профілем діяльності розуміється:

- термін роботи контрагента, за якого зберігалась поточна структура виробничої (торгової або іншої господарської діяльності: структури виробництва, торгівлі, послуг, що надаються);
- у випадку створення дочірніх підприємств, або інших організаційно-правових форм (наприклад, господарських товариств), засновником або власником частки більше 50 % майна у яких виступає інша організація (материнська компанія), термін практичного функціонування у такому випадку може відповідати термінові практичного функціонування материнської компанії, але виключно за умови збереження дочірньою компанією профілю діяльності материнської компанії.

4. Стабільність організаційної структури оцінюється за шкалою балів (табл. 2).

Під організаційною структурою контрагента розуміється сукупність відділів, управлінь, департаментів, служб, цехів, дільниць тощо. Під зміною організаційної структури розуміється створення нових чи ліквідація існуючих підрозділів.

Таблиця 2

Оцінка стабільності організаційної структури

Показники	Бали
Термін останніх змін у складі вищого керівництва або організаційної структури – понад 1 рік	100
Зміни у складі вищого керівництва або оргструктурі відбулись менш як за 1 рік	50
Контрагент знаходиться у стані реорганізації структури або планує її найближчим часом	0

До вищого керівництва належать: директор, голова правління, головний бухгалтер, фінансовий директор, комерційний директор, виконавчий директор.

5. Ділова репутація включає інші фактори, крім кредитної історії (табл. 3).

Таблиця 3

Оцінка ділової репутації

Показники	Бали
Ділова репутація контрагента та/або вищого керівництва є позитивною	0
Є застереження щодо ділової репутації контрагента та/або вищого керівництва, але їх характер не має критичного впливу на кредитний ризик	-150
Ділова репутація контрагента та/або вищого керівництва є негативною	D

Під терміном ділова репутація вищого керівництва слід розуміти сукупність інформації про особу, що дає можливість зробити висновок про професійні та управлінські здібності даної особи, її порядність та відповідальність.

Результати аналізу об'єктивних факторів підсумовуються у вигляді показника I_1 – сума балів об'єктивних факторів. На підставі суми балів об'єктивних факторів визначатиметься група рейтингів, до якої належатиме досліджуваний контрагент: група А, група В, група С або D. Кінцева конкретизація оціночного ВКР контрагента здійснюватиметься на підставі оцінки додаткових факторів ризику (з визначенням інгредієнта рейтингу: А+, А, А–, В+, В, В–, С+, С, С–, D, D–).

Додаткові (коригувальні) фактори ризику включають такі групи:

1. Фаза економічного циклу галузі.
2. Сезонність чистих вхідних грошових потоків (надходження виручки): кількість місяців у році (за останні 12 місяців), коли чисті надходження є вищими від середньорічних.
3. Характеристика основної продукції (видів послуг).

4. Ресурсна база.
5. Конкурентна позиція.
6. Додаткові характеристики менеджменту.
7. Наявність переполю неринкового характеру, що можуть негативно вплинути на бізнес контрагента: діючих або таких, що можуть вступити в дію найближчим часом.

Бальна оцінка додаткових (коригувальних) факторів ризику приведена в таблиці 4.

Таблиця 4

Додаткові (коригувальні) фактори ризику

№ пор.	Показники	Бали
1	Фаза економічного циклу галузі: зростання стабільність незначний спад значний спад	100 50 0 -300
2	Сезонність чистих вхідних грошових потоків: 1-3 місяці 4-6 місяців 6-9 місяців сезонність дуже низька (відсутня) ступінь сезонності визначити неможливо через новизну продукції (напрямку діяльності)	0 25 75 100 0
3	Характеристика основної продукції (видів послуг):	
3.1	Диверсифікація: монотоварне виробництво (послуга) політоварне виробництво (надання багатьох видів послуг)	0 50
3.2	Самодостатність кінцевої продукції (послуг): продукція-компонент (послуга, надання якої неможливе / недоцільне без супутньої послуги) кінцева продукція (завершена послуга)	0 50
4	Ресурсна база	
4.1	Середній відсоток імпортованої сировини, матеріалів: 0-10 % (до десятої частини поставок є імпортними, або імпортні поставки відсутні) 10-35 % (до третини поставок є імпортними) 35-70 % (до двох третин поставок є імпортними) Понад 70 % (понад дві третини поставок є імпортними)	50 30 10 0
4.2	Ступінь залежності від постачальників: низька залежність середня залежність висока залежність надзвичайно висока залежність	100 50 0 -50

Оцінка фази економічного циклу галузі визначається виходячи з аналізу поточного стану та з урахуванням прогнозованого розвитку галузі та на підставі інформації Управління ризиками головного офісу банку, що проводиться раз у півріччя.

Оцінка сезонності повинна враховувати чисті надходження підприємства, тобто валові надходження за мінусом: отриманих кредитів; емісійних надходжень за цінними паперами власного боргу; емісійних надходжень з іншими випущеними цінними паперами (в т.ч. пайовими); надходжень з депозитних рахунків; надходжень з рахунків покриття за акредитивами; фінансової допомоги; надходжень, що не належать підприємству та які воно зобов'язане перераховувати їх власнику (комітенту, принципалу тощо).

Підприємство визнається недиверсифікованим (монотоварним), якщо воно відповідає заданим критеріям:

- для підприємств виробничої сфери: виробляє продукцію з асортиментом, що є однорідним та попит на окремі номенклатурні позиції якого є однонаправленим, тобто при падінні попиту на один якийсь вид продукції, що виробляється, спостерігається одночасне адекватне зниження попиту і на всю іншу продукцію;
- для торгових підприємств: торгує продукцією з асортиментом, що є однорідним, та попит на всі види товару є односпрямованим, тобто при падінні попиту на один якийсь вид продукції, яким торгує підприємство, спостерігається одночасне адекватне зниження попиту і на всю іншу продукцію;
- для підприємств сфери послуг (крім торгівлі): надає один вид послуг, або однорідні послуги з односпрямованим характером попиту;
- також недиверсифікованим визнається організація, частка продукції чи послуг якої, що визначається як диверсифікована, є незначною – менше 10 % в обсязі реалізації.

У протилежному випадку підприємство визнається диверсифікованим (політоварним).

Оцінка самодостатності продукції чи послуг, що виробляє, реалізує або надає підприємство, здійснюється на підставі оцінки наступної ознаки споживачів таких товарів або послуг:

- “проміжний споживач”: продукція або послуги, що пропонує підприємство, не мають характеристики кінцевого продукту та використовуються їх споживачами як компонент іншої продукції, або частина більш широкого комплексу іншої послуги. У цьому випадку обирається пункт “продукція-компонент”;
- “кінцевий споживач”: продукція або послуги, що пропонує підприємство, мають характеристику завершеного продукту та можуть

використовуватись кінцевими споживачами безпосередньо для задоволення їх потреб. У цьому випадку обирається пункт “кінцева продукція”.

При аналізі ресурсної бази визначається ступінь залежності від імпорتنих поставок (у відповідності до наведеної шкали) та адекватно пов'язаного з цим рівня валютного ризику. Ступінь залежності від постачальників оцінюється за наступною шкалою:

- 1) низька залежність: відсутня залежність від поставок постачальників, які не можуть бути замінені; перелік постачальників є диверсифікованим (поставки будь-якого з компонентів чи товарів здійснюються від двох або більше постачальників); відносини з постачальниками є надійними;
- 2) середня залежність: перелік постачальників є недиверсифікованим (наявні поставки певного компонента чи товару від тільки одного постачальника), але залежність від поставок від постачальників, які не можуть бути замінені, відсутня; відносини з постачальниками надійні;
- 3) висока залежність: перелік постачальників є недиверсифікованим (наявні поставки певного компонента чи товару від тільки одного постачальника), наявна залежність від поставок постачальників, які не можуть бути замінені; відносини з постачальниками є надійними;
- 4) надзвичайно висока залежність: наявні поставки певних компонентів чи товарів, що мають критичну важливість для діяльності підприємства, здійснюються від постачальників, які не можуть бути замінені; або відносини з недиверсифікованими постачальниками не є стабільними та надійними.

Відносини з постачальником визнаються надійними, якщо: споживачеві надаються знижки, товарні кредити, а різні конфлікти (у т.ч. судові) з постачальниками відсутні.

Основним ринком для підприємства визнається:

- 1) національний, якщо більше 50 % обсягу реалізації підприємства протягом останніх 12 місяців припадало на продаж всередині України;
- 2) міжнародний, якщо більше 50 % обсягу реалізації підприємства протягом останніх 12 місяців припадало на продаж на експорт.

Оцінка здійснюється на основі даних за останні 12 місяців. Кількість областей, у яких контрагент має провідні ринкові позиції: ринкова частка становить понад 25 % (визначення масштабу лідерства). Під областями в даному випадку розуміються: АР Крим (включаючи м. Сімферополь), області України (за виключенням м. Києва), м. Київ.

Таблиця 5

Конкурентна позиція підприємства на ринку

№ пор.	Показники	Бали
1	Конкурентна позиція на національному ринку	
1.1	Мережа реалізації: 1 область – місцевий масштаб 2-6 областей – регіональний масштаб 6-15 областей – міжрегіональний масштаб понад 15 областей – загальнонаціональний масштаб	0 50 75 100
1.2	Кількість областей, у яких контрагент має провідні ринкові позиції: 0 областей – не є лідером 1 область – місцевий лідер 2-6 областей – регіональний лідер 6-15 областей – міжрегіональний лідер Загальний лідер – ринкова частка на загальнонаціональному ринку > 25 %	0 25 50 75 100
2	Конкурентна позиція на міжнародному ринку	
2.1	Географія реалізації: 1 країна 2-5 країн 6-15 країн понад 15 країн	0 50 75 100
2.2	Кількість країн, у яких контрагент має помітні ринкові позиції: ринкова частка становить понад 5 %: 0 країн 1 країна 2-6 країн 6-15 країн понад 15 країн	0 25 50 75 100
2.3	Наявність зареєстрованих та відомих на ринку торгової марки, товарних знаків: відсутні наявні	0 75
2.4	Наявність інших суттєвих конкурентних переваг: відсутні наявні	0 75

У випадку відсутності достатньої інформації для підтвердження факту перевищення підприємством обсягу ринкової частки у 25 % у певному регіоні, контрагент не визнається лідером на такому ринку.

Кількість країн, у яких контрагент має помітні ринкові позиції: ринкова частка становить понад 5 %. У випадку відсутності достатньої інформації для підтвердження факту перевищення контрагентом обсягу ринкової частки у 5 % у певній країні, дане підприємство чи організація не визнається таким, що має помітну ринкову частку на ринку даної країни.

До інших суттєвих конкурентних переваг можуть належати:

- нижча більш ніж на 5 % від середньоринкової ціна на товари чи послуги;
- наявність сертифікованих за міжнародними стандартами систем контролю якості (ISO, ін.);
- наявність унікальної запатентованої технології, яка забезпечує обсяг реалізації не менше 25 % від загального обсягу у структурі реалізації підприємства;
- інші суттєві конкурентні переваги, що має підприємство (вигідне місце розташування, наявність державних замовлень, інше).

Усі перелічені переваги можуть враховуватись лише у випадку існування їх істотного позитивного впливу на обсяг реалізації та ринкову частку підприємства, що мало місце на дату проведення оцінки.

Поточною сферою діяльності є сфера за основним видом діяльності контрагента, за якою він спеціалізується на момент проведення оцінки рейтингу ризику (табл. 6).

Таблиця 6

Додаткові характеристики менеджменту

№ пор.	Показники	Бали
1	Досвід та професіоналізм складу менеджменту:	
	- рівень досвіду менеджменту у поточній сфері діяльності (заходи кредитування є низькими);	0
	- рівень досвіду роботи у поточній сфері (заходи кредитування є достатнім, але відповідна освіта відсутня або наявна не у всього складу менеджменту);	50
	- менеджмент має позитивний досвід роботи у поточній сфері та освіти за фахом	75
2	Залежність бізнесу від поточного складу менеджменту:	
	- можливість ведення бізнесу повністю залежить від певного керівника;	0
	- залежність від складу менеджменту присутня, але не є критичною;	50
	- побудована організаційна структура практично усуває залежність бізнесу від конкретних керівників	100
3	Наявність перепон неринкового характеру, що можуть негативно вплинути на бізнес:	
	- відсутні, або їх вплив є несуттєвим;	0
	- наявні, але їх вплив є обмеженим та не загрожує припиненням всього бізнесу позичальника;	Мінус клас
	- наявні та загрожують втратою платоспроможності або припиненням бізнесу позичальника	D

До складу менеджменту входять: директор, голова правління, головний бухгалтер, фінансовий директор, комерційний директор, виконавчий директор або інші керівники залежно від організаційної структури підприємства, які відповідають за ведення бізнесу.

Залежність бізнесу визначається на підставі оцінки кредитним експертом ступеня концентрації управлінських функцій в руках керівника, або обмеженого кола керівників підприємства; а також спроможності контрагента успішно вести бізнес та розраховуватись за зобов'язаннями за умови зміни складу керівництва підприємства.

Наявність перепон неринкового характеру, що можуть негативно вплинути на бізнес контрагента: існуючих, або таких, що можуть з'явитися найближчим часом.

Даний пункт реалізує право кредитного менеджера на зниження рейтингу контрагента на клас, або відмову від кредитування в цілому залежно від наявних або прогнозованих факторів негативного впливу, що мають неринковий характер.

До таких факторів можуть належати:

- конфлікти серед власників;
- наявність або перспектива виникнення судових конфліктів з контрагентами, що можуть помітно вплинути на платоспроможність;
- підвищений ризик втручання з боку органів державного управління у діяльність підприємства або його господарські стосунки з контрагентами, що може призвести до негативних наслідків для бізнесу контрагента (у тому числі при наявності державної участі у позичальнику);
- введення в дію законодавчих або інших нормативних актів, що становлять загрозу для ведення бізнесу контрагента;
- негативні дії конкурентів;
- інші негативні фактори впливу неринкового характеру (у т.ч. наявні відомості щодо впливу різного роду форс-мажорних обставин, стихійних та інших природних чинників, що впливають на діяльність контрагента тощо).

Результати аналізу додаткових факторів підсумовуються у вигляді показника I_2 – сума балів додаткових факторів. На підставі отриманої суми балів за об'єктивними (I_1) та додатковими (I_2) факторами визначається рейтинг ризику контрагента відповідно до шкали ВКР (табл. 7, 8).

Таблиця 7

Шкала внутрішнього кредитного рейтингу контрагента

Позна-чення	Короткий опис		Інтегральна оцінка
A+	Фінансовий стан є дуже добрим, кредитна історія та ділова репутація є бездоганними	Додаткові фактори є дуже добрими	$750 \leq I_1 \leq 1000$ $600 \leq I_2 \leq 1000$
A		Позитивні та негативні додаткові фактори мають приблизно однаковий вплив	$750 \leq I_1 \leq 1000$ $350 \leq I_2 \leq 599$
A-		Переважно невисокі додаткові фактори не дозволяють віднести позичальника до вищих груп класу А	$750 \leq I_1 \leq 1000$ $0 \leq I_2 \leq 349$
B+	Фінансовий стан позичальника є добрим, кредитна історія та аудиторські висновки не є негативними	Відомості про можливе погіршення спроможності погашати борг та відсотки відсутні	$550 \leq I_1 \leq 749$ $600 \leq I_2 \leq 1000$
B		Частина факторів може свідчити про наявність певного ризику погіршення платоспроможності позичальника	$550 \leq I_1 \leq 749$ $350 \leq I_2 \leq 599$
B-		Додаткові фактори свідчать про підвищений ризик співпраці	$550 \leq I_1 \leq 749$ $0 \leq I_2 \leq 349$
C+	Фінансовий стан характеризується як задовільний або такий, що наближається до кризового	Існує значна ймовірність утримання платоспроможності, хоча ряд факторів має негативний вплив	$300 \leq I_1 \leq 549$ $600 \leq I_2 \leq 1000$
C		Позичальник викликає занепокоєння щодо можливості погашення ним заборгованості	$300 \leq I_1 \leq 549$ $350 \leq I_2 \leq 599$
C-		є відомості, що свідчать про високу ймовірність порушення позичальником своїх зобов'язань щодо сплати боргу	$300 \leq I_1 \leq 549$ $0 \leq I_2 \leq 349$
D	Фінансовий стан позичальника характеризується як надзвичайно нестійкий, співпраця з ним є небажаною		$I_1 \leq 299$ $350 \leq I_2$
D-	Фінансовий стан позичальника є незадовільним, або позичальник ухиляється від виконання власних зобов'язань		$I_1 \leq 299$ $0 \leq I_2 \leq 349$

За даною шкалою контрагент може надбати від 1000 до 0 балів та бути віднесеним до однієї із відповідних груп: А, В, С, D.

Відповідно до класифікації класу позичальника НБУ кожному класу забезпеченості відповідатиме своя група рейтингу. Так, по І класу забезпечення до класу А входять А+, А, А-, В+, В, В-; класу Б – відповідатимуть С+, С, С-; класу Г: D, а класу D: D-.

Таблиця 8

Схема відповідності рейтингу ризику контрагента класу позичальника відповідно до класифікації НБУ

Клас забезпечення		Внутрішній кредитний рейтинг позичальника										
		A+	A	A-	B+	B	B-	C+	C	C-	D	D-
КЛАС ПОЗИЧАЛЬНИКА (відповідно до класифікації НБУ)	I	A	A	A	A	A	A	B	B	B	Г	Д
	II	A	A	A	A	A	B	B	B	B	Г	Д
	III	A	A	A	B	B	B	B	B	B	Г	Д
	IV	A	A	A	B	B	B	B	B	B	Г	Д
	V	A	A	A	B	B	B	B	B	B	Г	Д

В процесі моніторингу, при погіршенні фінансового стану контрагента, що виражається у погіршенні стану обслуговування боргу, та відповідному погіршенні класифікації кредитних операцій, відбувається коригування рейтингу ризику контрагент у бік погіршення відповідно до таблиці 9.

Таблиця 9

Зниження рейтингу ризику контрагента у випадку допущення останнім порушень щодо виконання зобов'язань за залученими коштами

	Допущене контрагентом порушення	Рейтинг на дату виникнення порушення								
		A+	A	A-	B+	B	B-	C+	C	C-
Максимально можливий кінцевий рейтинг*	затримка по сплаті заборгованості за кредитом і відсотками/комісією за ним складає до семи календарних днів; або кредит пролонговано без пониження класу контрагента та відсотки/комісії за ним сплачуються з максимальною затримкою до семи календарних днів	A+	A	A-	B+	B	B-	C+	C	C-
	кредит пролонговано з пониженням класу контрагента на строк до 90 днів та відсотки/комісії за ним сплачуються в установлені строки або з максимальною затримкою до семи календарних днів	B+	B	B-	C+	C	C-	D	D	D

Продовж. табл. 9

	Допущене контрагентом порушення	Рейтинг на дату виникнення порушення								
		A+	A	A-	B+	B	B-	C+	C	C-
Максимально можливий кінцевий рейтинг*	заборгованість за кредитом прострочена від 8 до 90 днів та відсотки/ комісії за ним сплачуються з максимальною затримкою від 8 до 30 днів; або кредит пролонговано з пониженням класу контрагента на строк від 91 до 180 днів, але відсотки/комісії сплачуються в строк або з максимальною затримкою до 30 днів	B+	B	B-	C+	C	C-	D-	D-	D-
	заборгованість за кредитом прострочена понад 90 днів; або кредит пролонговано з пониженням класу контрагента на строк понад 180 днів;	C+	C	C-	D	D	D	D-	D-	D-
	заборгованість за факторинговими операціями (за основним боргом чи черговим платежем) та за виконаними (сплаченими) банком гарантіями і поруками (у т. ч. авалем) становить до 90 днів з дня виконання зобов'язання (платежу), передбаченого договірними умовами (векселем)	D	D	D	D	D	D	D	D	D
	заборгованість за факторинговими операціями (основним боргом чи черговим платежем) та за гарантіями і поруками (у т. ч. авалем), виконаними (сплаченими) банком, за якими контрагент не виконав своїх зобов'язань із строком більше ніж 90 днів після настання строку платежу, передбаченого договірними умовами (векселем)	D-	D-	D-	D-	D-	D-	D-	D-	D-

* - за наявності декількох подій (наприклад, допущення векселя до протесту та прострочення кредиту) обирається гірший варіант коригування.

Таким чином, внутрішній кредитний рейтинг дозволить позичальнику більш точно враховувати всі особливості господарської діяльності та рівень менеджменту на підприємстві та більш об'єктивно оцінювати його потенціал.

Висновки. Отже, необхідність визначення внутрішнього кредитного рейтингу для позичальника підтверджується тим, що: по-перше, кредитний рейтинг використовується як інструмент для підтримки стосунків з інвесторами і кредиторами. Рейтинги формують сприятливу репутацію підприємства в інвестиційному і банківському середовищі, сприяють створенню його кредитної історії. Внаслідок цього імовірність того, що інвестор зупинить свій вибір на підприємстві, яке має високий рейтинг, збільшується. По-друге, наявність кредитного

рейтингу свідчить про відкритість менеджменту та інформаційну прозорість компанії, що зумовлює зростання уваги інвесторів до боргових цінних паперів. По-третє, як засіб зниження вартості позикового капіталу, високий кредитний рейтинг дозволяє мінімізувати витрати розміщення і обслуговування облігаційних позик, а також сприяє поліпшенню умов надання кредитів. Практика свідчить про реальне зниження ставки розміщення цінних паперів при збільшенні рейтингової оцінки. По-четверте, кредитні рейтинги є ефективним інструментом РР. У зв'язку з тим, що рейтинги і стислі звіти публікуються в різноманітних аналітичних джерелах, вони стають доступними усім користувачам фінансової інформації, в тому числі і потенційним клієнтам компанії. По-п'яте, наявність рейтингу спрощує доступ до банківських кредитів. Банки отримують право самостійно визначати ступінь можливих збитків за кредитами, відносити їх в ту чи іншу категорію ризиків і формувати, виходячи з цього, резерви. Для аналізу фінансового стану позичальника НБУ рекомендує перелік джерел інформації, серед яких є засоби масової інформації. Особливо важливо, що опубліковані рейтинги є прямим джерелом інформації про кредитоспроможність позичальника. Внутрішній кредитний рейтинг є більш чітким орієнтиром для інвестора, активного на українському ринку, і дозволяє його власнику привернути увагу широкого кола інвесторів, розширити доступ до внутрішніх ринків запозичень, підняти рівень довіри партнерів і клієнтів.

Список літератури

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 20.09.2001 // <http://www.rada.gov.ua>.
2. Галасюк В.В. Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальників // Вісник Національного банку України. – 2001. – № 9. – С. 54-58.
3. Галасюк В.В. Методика оцінки кредитоспроможності позичальників // Вісник Національного банку України. – 2002. – № 2. – С. 39-46.
4. Положення “Про методику оцінки фінансового стану позичальника”, затверджене рішенням Правління АППБ “Аваль” від 27.09.99 № п-41/10 // <http://www.rada.gov.ua>.
5. Постанова Правління НБУ № 246 від 28.09.1996 р. // <http://www.rada.gov.ua>.
6. Потійко Ю.А. Аналіз кредитоспроможності підприємств в умовах ринкових відносин // Фінанси України. – 2001. – № 1. – С. 118-124.
7. Методологія рейтингового аналізу // <http://www.credit-rating.com.ua>.
8. Базельський комітет: “Кредитні рейтинги та додаткові джерела інформації про кредитоспроможність” / Переклад В. Степанка // <http://www.credit-rating.com.ua>.
9. Румянцев А.. Кредитный рейтинг // Финансовый директор. – 2006. – № 1. – С. 5-11.

Отримано 24.05.2006

УДК 658.51.012

С.Н. Новак, канд. техн. наук, доц.,
Українська академія банківського дела НБУ,
О.М. Пигнастый, канд. техн. наук, НПФ "Технология", г. Харьков

О ВАРИАЦИОННОМ И ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНОМ ПРИНЦИПАХ ПОСТРОЕНИЯ ФУНКЦИИ ЛАГРАНЖА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Постановка проблемы. Описание функционирования современного производства может быть представлено в виде процесса, в ходе которого производственная система переходит из одного своего состояния в другое. Состояние системы можно определить как состояние общего числа N базовых продуктов производственной системы [1, с. 178]. Под базовым продуктом (или условным изделием [2, с. 183]) понимается элемент производственной системы, на который происходит перенос стоимости живого труда, сырья, материалов и орудий труда в ходе его движения по операционной цепочке технологических карт. В ходе такого движения происходит целенаправленное превращение исходного сырья и материалов (межоперационной заготовки) в готовый продукт путем целенаправленного воздействия общественно-полезного труда. Состояние базового продукта может быть описано микроскопическими величинами (S_j, μ_j) [3], где

S_j (грн.) и $\mu_j = \lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{\Delta S_j}{\Delta t}$ (грн./час) соответственно сумма общих затрат

и затрат в единицу времени, перенесенные производственной системой на j -й базовый продукт, $0 < j \leq N$. Рассматриваемую производственную систему будем характеризовать функцией $J_{\Pi}(t, S_j, \mu_j)$. Если известно все о состоянии каждого базового продукта, то разумно полагать, что все известно о состоянии производственной системы. Базовый продукт переходит из своего начального состояния (начальной заготовки) в конечное состояние (готовое изделие) в соответствии с определенным технологическим процессом. Изменение во времени свойств базового продукта производственной системы может быть представлено в виде движения базового продукта в пространстве наблюдаемых производственно-технологических параметров, а закон движения получен с помощью методов вариационного исчисления. Пусть в моменты времени $t = t_1$ и $t = t_2$ система, состоящая из базовых

продуктов, описывается наблюдаемыми параметрами $S_j(t_1)$ и $S_j(t_2)$. Тогда между этими положениями система движется таким образом, чтобы целевой функционал

$$I = \int_{t_1}^{t_2} J(t, S_j(t), \mu_j(t)) \cdot dt, \quad (1)$$

определяемый конкретным технологическим процессом, наличием оборудования с заданными характеристиками и т.д., имел минимум. Такой подход в построении законов движения механических систем называется принципом наименьшего действия, широко используется в экономике при решении оптимизационных задач [4]. Согласно данному принципу экономическая система характеризуется функцией Лагранжа

$$J = J(t, S_j(t), \mu_j(t)) \quad (2)$$

и целевым функционалом (1). Так как функция Лагранжа имеет вид (2), то для вычисления целевого функционала (1) необходимо задать функцию возрастания стоимости базового продукта при его движении вдоль технологической цепочки (ФВСБП)

$$S_j = S_j(t) \quad (3)$$

в интервале времени $t_1 \leq t \leq t_2$. Другими словами, целевой функционал (1) есть функционал, зависящий от движения системы в заданном технологическом поле производственного процесса. Если произвольно задать функции ФВСБП (3), то получим некоторое возможное (т.е. допускаемое связями) движение. Будем рассматривать всевозможные кривые ФВСБП (3), проходящие через две заданные точки пространства с координатами $(t_1, S_j(t_1))$ и $(t_2, S_j(t_2))$, то есть все возможные движения, переводящие производственную систему из заданного начального положения $(t_1, S_j(t_1))$ в заданное конечное положение $(t_2, S_j(t_2))$, которое она стала занимать в момент времени t_2 .

Вариационный принцип построения функции Лагранжа производственной системы. Пусть производственный процесс вдоль технологической цепочки изготовления базового продукта определяется функцией возрастания стоимости базового продукта при его движении вдоль технологической цепочки (3). Данная функция строится на основании операционных карт технологического процесса, определяет последовательность операций производства базового продукта и требуемые производственные ресурсы, необходимые для

выполнения операции (сырье, трудовые ресурсы, электроэнергия и т.д.) [4]. Функция ФВСБП (3) соответствует оптимальному построению производственного процесса изготовления базового продукта. Целевой функционал (1) имеет для такого «планового» производственного процесса экстремальное (точнее стационарное) значение по сравнению с другими вариантами технологий изготовления базового продукта, представляющими собой семейство технологий изготовления базового продукта (ТИБП)

$$S_j = S_j(t, \alpha), \quad t_1 \leq t \leq t_2, \quad -\eta \leq \alpha \leq \eta. \quad (4)$$

Семейство ТИБП (4) содержит в себе при $\alpha = 0$ «плановый» производственный процесс. Все семейство ТИБП производственной системы имеет общее начало $(t_1, S_j(t_1))$ и общий конец $(t_2, S_j(t_2))$.

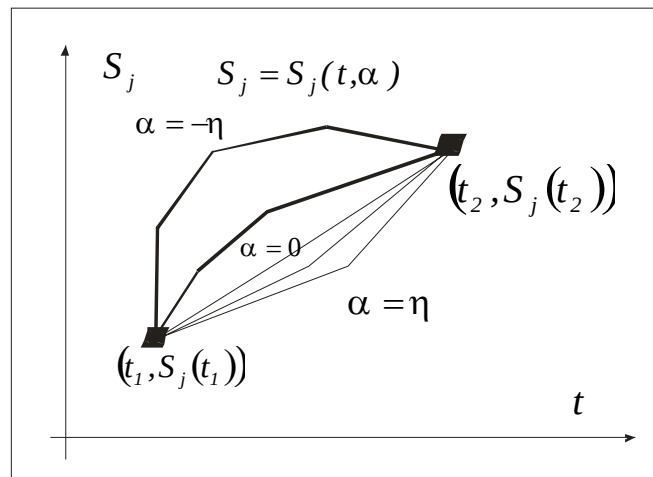


Рис. 1. Семейство ТИБП производственной системы

Целевой функционал (1), вычисленный вдоль конкретной ТИБП, принадлежащей этому семейству, представляет собою функцию параметра α :

$$I(\alpha) = \int_{t_1}^{t_2} J(t, S_j(t, \alpha), \mu_j(t, \alpha)) \cdot dt. \quad (5)$$

Вычислим вариацию функционала (1), т.е. дифференциал по α :

$$\begin{aligned} \delta I &= \int_{t_1}^{t_2} \delta J \cdot dt = \int_{t_1}^{t_2} \sum_{j=1}^N \left(\frac{\partial J}{\partial S_j} \cdot \delta S_j + \frac{\partial J}{\partial \mu_j} \cdot \delta \mu_j \right) \cdot dt = \\ &= \sum_{j=1}^N \frac{\partial J}{\partial \mu_j} \cdot \delta S_j \Big|_{t_1}^{t_2} + \int_{t_1}^{t_2} \sum_{j=1}^N \left(\frac{\partial J}{\partial S_j} - \frac{d}{dt} \frac{\partial J}{\partial \mu_j} \right) \cdot \delta S_j \cdot dt = \end{aligned} \quad (6)$$

$$\int_{t_1}^{t_2} \sum_{j=1}^N \left(\frac{\partial J}{\partial S_j} - \frac{d}{dt} \frac{\partial J}{\partial \mu_j} \right) \cdot \delta S_j \cdot dt.$$

Інтеграл преобразовали при помощи интегрирования по частям, используя для этого перестановочность операций варьирования δ и дифференцирования по времени $\frac{d}{dt}$:

$$\begin{aligned} \delta \mu_j &= \delta \frac{d}{dt} S_j(t, \alpha) = \frac{\partial}{\partial \alpha} \frac{d}{dt} S_j(t, \alpha) \cdot \delta \alpha = \\ &= \frac{d}{dt} \frac{\partial}{\partial \alpha} S_j(t, \alpha) \cdot \delta \alpha = \frac{d}{dt} \delta S_j \end{aligned} \quad (7)$$

Все пути базовых продуктов производственной системы имеют общее начало $(t_1, S_j(t_1))$ и общий конец $(t_2, S_j(t_2))$, поэтому при $t = t_1$ и при $t = t_2$ вариации $\delta S_j = 0$ и проинтегрированная часть обращается в ноль.

Для “планового” производственного процесса вариация целевого функционала (6) должна быть равна нулю:

$$\int_{t_1}^{t_2} \sum_{j=1}^N \left(\frac{\partial J}{\partial S_j} - \frac{d}{dt} \frac{\partial J}{\partial \mu_j} \right) \cdot \delta S_j \cdot dt = 0 \quad (8)$$

и заданные функции (ФВСБП) (3) для “плановой технологии” удовлетворяют уравнения Эйлера:

$$\frac{\partial J}{\partial S_j} - \frac{d}{dt} \frac{\partial J}{\partial \mu_j} = 0. \quad (9)$$

Из зависимостей функций возрастания стоимости базового продукта при его движении вдоль технологической цепочки (3) может быть найден вид функции Лагранжа (2), описывающей динамику движения базовых продуктов по операционному маршруту в заданном технологическом поле производственного процесса.

Достаточно обширное семейство технологических процессов может быть описано функцией ФВСБП вида

$$S_j(t) = f(S) \cdot \frac{t^2}{2} + f_1(S) \cdot t + f_0(S), \quad (10)$$

в которой слагаемое $f(S) \cdot \frac{t^2}{2}$ определяет технологический процесс изготовления базового продукта, а слагаемые $f_1(S) \cdot t + f_0(S)$ – порядок разнесения постоянных затрат производственного процесса. К такому семейству относятся производственные системы, функции ФВСБП которых построены на основании сетевого графика производственного процесса. Полагается, что технологический процесс (сетевой график производственного процесса) со временем меняется медленно, и можно считать функции f, f_1, f_0 зависящими только от места в технологической цепочке. Уравнения Эйлера для функции ФВСБП вида (10) может быть записано в форме

$$\dot{\mu}_j(t) = f(S_j), \dot{S}_j(t) = \mu_j, \quad (11)$$

с соответственно вытекающей из уравнений (11) функцией Лагранжа производственной системы

$$J(t, S_j(t), \mu_j(t)) = \sum_{j=1}^N \left(\frac{\mu_j^2}{2} - F(S_j) \right), \quad (12)$$

$$f(S) = -\frac{\partial F(S)}{\partial S}.$$

Функции (ФВСБП) (3) для “плановой технологии” наряду с вариационным принципом могут быть охарактеризованы и при помощи дифференциальных уравнений движения базовых продуктов производственной системы. Однако между дифференциальными уравнениями и вариационными принципами имеется одно принципиальное различие: дифференциальные уравнения выражают некоторую зависимость, связывающую между собой момент времени t , положение базовых продуктов вдоль технологической цепочки производственной системы, скорости переноса затрат и ускорения переноса затрат на базовый продукт в этот момент времени. Если эта зависимость выполняется в каждой точке некоторого движения вдоль технологической цепочки, значит это движение отвечает “плановому технологическому процессу”. Вариационный же принцип характеризует весь прямой путь в целом. Он формулирует стационарное свойство целевого функционала, выделяющее “плановый технологический процесс” среди других возможных вариантов изготовления базового продукта. Вариационный принцип имеет более обобщимую и компактную форму и часто используется в качестве фундамента для построения новых методов описания систем.

Дифференциальный принцип построения функции Лагранжа производственной системы. Дифференциальные уравнения Эйлера для базовых продуктов производственной системы (9) представляют собой необходимые и достаточные условия равенства нулю вариации (6). Получим уравнения Эйлера (9) из общего уравнения динамики:

$$\sum_{j=1}^N (f(S_j) - \ddot{S}_j(t)) \cdot \delta S_j = 0$$

$$\dot{\mu}_j(t) = f(S_j), \quad \dot{S}_j(t) = \mu_j$$
(13)

где функция ФВСБП записана в форме (10) или (11).

Используя перестановочность операций варьирования δ и дифференцирования по времени $\frac{d}{dt}$ (7), получим:

$$\begin{aligned} \sum_{j=1}^N \ddot{S}_j(t) \cdot \delta S_j &= \frac{d}{dt} \sum_{j=1}^N \dot{S}_j(t) \cdot \delta S_j - \sum_{j=1}^N \dot{S}_j(t) \cdot \frac{d}{dt} \delta S_j = \\ &= \frac{d}{dt} \sum_{j=1}^N \dot{S}_j(t) \cdot \delta S_j - \sum_{j=1}^N \dot{S}_j(t) \cdot \delta \dot{S}_j = \\ &= \frac{d}{dt} \sum_{j=1}^N \dot{S}_j(t) \cdot \delta S_j - \delta \sum_{j=1}^N \frac{\dot{S}_j^2(t)}{2} = \\ &= \frac{d}{dt} \sum_{j=1}^N \dot{S}_j(t) \cdot \delta S_j - \delta \sum_{j=1}^N \frac{\mu_j^2(t)}{2} \end{aligned}$$
(14)

где $\frac{d}{dt} \delta S_j = \delta \mu_j = \delta \frac{dS_j}{dt}$.

Обозначим работу технологических сил через потенциал технологического поля производственной системы $F(S_j)$:

$$\sum_{j=1}^N f(S_j) \cdot \delta S_j = -\delta \sum_{j=1}^N F(S_j),$$
(15)

запишем уравнение динамики базового продукта (13) в виде:

$$\delta \sum_{j=1}^N \frac{\mu_j^2(t)}{2} - \frac{d}{dt} \sum_{j=1}^N \dot{S}_j(t) \cdot \delta S_j - \delta \sum_{j=1}^N F(S_j) = 0$$
(16)

Проинтегрируем обе части этого уравнения по времени в пределах $t = t_1$ и $t = t_2$:

$$\int_{t_1}^{t_2} \left(\delta \sum_{j=1}^N \frac{\mu_j^2(t)}{2} - \delta \sum_{j=1}^N F(S_j) \right) \cdot dt - \left(\sum_{j=1}^N \dot{S}_j(t) \cdot \delta S_j \right) \Big|_{t=t_1}^{t=t_2} = 0. \quad (17)$$

Так как $\delta S_j = 0$ при $t = t_1$ и $t = t_2$, следовательно,

$$\left(\sum_{j=1}^N \dot{S}_j(t) \cdot \delta S_j \right) \Big|_{t=t_1}^{t=t_2} = 0, \text{ и равенство (17) принимает вид}$$

$$\int_{t_1}^{t_2} \left(\delta \sum_{j=1}^N \frac{\mu_j^2(t)}{2} - \delta \sum_{j=1}^N F(S_j) \right) \cdot dt = 0. \quad (18)$$

Равенство (18) может быть преобразовано

$$\begin{aligned} & \int_{t_1}^{t_2} \delta \sum_{j=1}^N \frac{\mu_j^2(t)}{2} - \delta \sum_{j=1}^N F(S_j) dt \\ &= \delta \int_{t_1}^{t_2} \sum_{j=1}^N \frac{\mu_j^2(t)}{2} - \sum_{j=1}^N F(S_j) dt = \\ &= \delta \int_{t_1}^{t_2} \left(J(t, S_j(t), \mu_j(t)) \right) dt = 0 \end{aligned} \quad (19)$$

где функция Лагранжа производственной системы оказалась представлена в ранее рассмотренной форме (12).

Таким образом, основное уравнение динамики (13) привело нас к вариационному принципу $\delta \int_{t_1}^{t_2} (J(t, S_j, \mu_j)) \cdot dt = 0$, а отсюда, как было указано выше, к уравнениям Эйлера (9).

Первые интегралы в модели микроскопического описания производственной системы. При движении базовых продуктов производственной системы вдоль технологической цепочки в фазовом пространстве (S, μ) существуют такие функции экономических величин S_j, μ_j , которые сохраняют при движении системы постоянные значения, зависящие только от начальных условий. Такие функции являются первыми интегралами (или интегралами движения) производственной системы и имеют немаловажное значение в исследовании экономических систем.

Если функции Лагранжа для описания производственной системы не зависят явно от времени, то полная производная от нее может быть записана в виде:

$$\frac{dJ_{\Pi}}{dt} = \sum_{j=1}^{N_1} \left[\frac{\partial J_{\Pi}}{\partial S_j} \cdot \frac{dS_j}{dt} \right] + \sum_{j=1}^{N_1} \left[\frac{\partial J_{\Pi}}{\partial \mu_j} \cdot \frac{d\mu_j}{dt} \right]. \quad (20)$$

В силу уравнений Эйлера (9) заменяем производные $\frac{\partial J_{\Pi}}{\partial S}$ на их значения $\frac{d}{dt} \left(\frac{\partial J_{\Pi}}{\partial \mu_j} \right)$, получаем

$$\frac{d}{dt} \sum_{j=1}^{N_2} \left[\left(\frac{\partial J_{\Pi}}{\partial \mu_j} \right) \cdot \frac{dS_j}{dt} - J_{\Pi} \right] = 0. \quad (21)$$

Откуда величина

$$\sum_{j=1}^{N_2} \left[\left(\frac{\partial J_{\Pi}}{\partial \mu_j} \right) \cdot \frac{dS_j}{dt} - J_{\Pi} \right] = \text{const} \quad (22)$$

является постоянной в ходе функционирования производственной системы, есть интеграл движения системы. К подобным экономическим системам относятся системы, имеющие полный замкнутый технологический цикл.

Если представить функцию Лагранжа производственной системы в виде разности членов, зависящих только от фазовых скоростей и от фазовых координат, то интеграл движения примет вид

$$\sum_{j=1}^{N_1} \left[\left(\frac{\partial J_{\Pi}}{\partial \mu_j} \right) \cdot \frac{dS_j}{dt} \right] - J_{\Pi} = \text{const}$$

или
$$\sum_{j=1}^{N_1} \frac{\alpha_0 \cdot \mu_j^2}{2} + \beta \cdot F(t, S_j) = \text{const}. \quad (23)$$

Системы, имеющие интеграл указанного вида, называются консервативными.

Следующий интеграл движения производственной системы $J_{\Pi}(t, S_j, \mu_j)$ возникает вследствие однородности фазового простран-

ва (функция Лагранжа производственной системы не зависит явно от фазовой координаты):

$$\frac{\partial J_{\Pi}}{\partial S} = 0. \quad (24)$$

Как следствие однородности фазового пространства потребуем, чтобы функция Лагранжа $J_{\Pi}(t, S_j, \mu_j)$ замкнутой системы осталась неизменна при переносе системы как целого на отрезок δS . Изменение функции Лагранжа $J_{\Pi}(t, S_j, \mu_j)$ вследствие малого перемещения по фазовой координате:

$$\delta J_{\Pi}(t, S_j, \mu_j) = \sum_{j=1}^{N_1} \left[\frac{\partial J_{\Pi}}{\partial S_j} \cdot \delta S \right] = \delta S \cdot \sum_{j=1}^{N_1} \frac{\partial J_{\Pi}}{\partial S_j}. \quad (25)$$

Так как выбор δS произволен, потребуем $\delta J_{\Pi}(t, S_j, \mu_j) = 0$, что эквивалентно

$$\sum_{j=1}^{N_1} \frac{\partial J_{\Pi}}{\partial S_j} = 0. \quad (26)$$

В силу уравнений Эйлера (9) получаем

$$\sum_{j=1}^{N_1} \frac{d}{dt} \left(\frac{\partial J_{\Pi}}{\partial \mu_j} \right) = 0. \quad (27)$$

Поменяем в (26) операции суммирования и дифференцирования местами, запишем

$$P_S = \sum_{j=1}^{N_1} \left(\frac{\partial J_{\Pi}}{\partial \mu_j} \right) = const. \quad (28)$$

Постоянные величины есть интегралы движения системы. Исходное равенство (26) в силу определения величины воздействия производственной системы на j -й базовый продукт дает равенство

$$\sum_{j=1}^{N_1} \frac{\partial J_{\Pi}}{\partial S_j} = 0, \quad (29)$$

означающее, что сумма всех воздействий на базовые продукты производственной системы равна нулю.

Следующий интеграл движения производственной системы $J_{\Pi}(t, S_j, \mu_j)$ возникает вследствие однородности фазового пространства по фазовой скорости и уравнение Эйлера принимает вид:

$$\frac{\partial J_{\Pi}}{\partial \mu} = 0. \quad (30)$$

Это условие совпадает по форме с необходимым условием экстремума в классической задаче математического программирования при отсутствии ограничений.

Свойства функции Лагранжа производственной системы. Из равнений Эйлера (9) видны свойства функции Лагранжа. Если производственная система состоит из двух невзаимодействующих частей (производственных участков, цехов, площадок), то справедливо равенство:

$$J_{\Pi}(t, S_j, \mu_j) = J_{\Pi_1}(t, S_{j_1}, \mu_{j_1}) + J_{\Pi_2}(t, S_{j_2}, \mu_{j_2}). \quad (31)$$

Умножение функции Лагранжа производственной $J_{\Pi}(t, S_j, \mu_j)$ на произвольную постоянную не отражается на уравнениях движения базовых продуктов. Умножение функции Лагранжа производственной системы на произвольную постоянную приводит только к выбору определенной системы единиц, с использованием которых происходит построение модели.

Функция Лагранжа производственной системы определяется только с точностью до полной производной от любой функции координат $S_j(t)$ по времени t : $\theta(t, S_j)$. Последнее связано с тем, что вариация от функции $\theta_{\Pi}(t, S_j)$ есть тождественный ноль:

$$\delta \theta_{\Pi}(t, S_j) \cdot dt = \int_{t_1}^{t_2} \left[\frac{\partial \theta_{\Pi}}{\partial S_j} \cdot \delta S_j \right] \cdot dt = \delta S_j \cdot \int_{t_1}^{t_2} \frac{\partial \theta_{\Pi}}{\partial S_j} \cdot dt = 0 \quad (32)$$

Выводы. С использованием вариационного и дифференциального принципов записана функция Лагранжа для базового продукта производственной системы. Определены слагаемые функции Лагранжа, характеризующие технологическое поле оборудования и собственные свойства базового продукта. Записаны первые интегралы при движении базового продукта вдоль технологической цепочки. Показаны свойства функции Лагранжа для базовых продуктов производственной системы.

Материалы работы рассмотрены и проработаны в рамках совместных семинаров кафедры экономической кибернетики и прикладной экономики, кафедры теоретической ядерной физики ХНУ им. В.Н. Каразина и производственного отдела НПФ “Технология” ООО (г. Харьков).

Список литературы

1. Демуцкий В.П., Пигнастая В.С., Пигнастый О.М. Стохастическое описание экономико-производственных систем с массовым выпуском продукции: Доповіді Національної академії наук України, 2005. – № 7. – С. 66-71.
 2. Летенко В.А., Родионов Б.Н. Организация, планирование и управление машиностроительным предприятием. Часть 2: Внутризаводское планирование. – М.: Высшая школа, 1979. – 232 с.
 3. Прыткин Б.В. Техничко-экономический анализ производства. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 399 с.
 4. Шананин А.А.. Обобщенная модель чистой отрасли производства // Математическое моделирование, 1997. Том 9. – № 9. – С. 117-127.
- Получено 01.07.2006

УДК 339.73

Ф.І. Шпиг, канд. екон. наук, ЗАО “Престиж-груп”

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ: МОТИВИ І ПРИНЦИПИ ЕКСПАНСІЇ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ

Постановка проблеми. Процес проникнення іноземних банків на вітчизняні фінансові ринки пов'язаний з інтернаціоналізацією (придбання міжнародного характеру) у банківській діяльності, яка почалася в ХІХ ст., коли англійські банки відкривали свої представництва за кордоном з метою налагодження торгівлі зі своїми колоніями. Слідом за ними це почали робити бельгійські, французькі, німецькі, а також японські банки. За оцінками Світового банку, лібералізація в галузі фінансових послуг для ринків, що розвиваються, може принести дивіденди більші у чотири рази, ніж вигоди від лібералізації торгівлі товарами. Зараз ці процеси стосуються банківських систем практично кожної країни світу, але відбувається вона за різними мотивами і у їх основі лежать різні принципи.

Метою статті є дослідження основних мотивів та принципів, які лежать у основі інтернаціоналізації банківських систем.

Виклад основного матеріалу. Про інтернаціоналізацію банківської системи можна говорити в різних аспектах, тому важко точно і однозначно представити її зміст. В літературі пропонується багато визначень цього поняття.

Так, під інтернаціоналізацією банківської системи може розумітися процес виходу її учасників поза рамки вітчизняного ринку, а також входження капіталу закордонних інвесторів до вітчизняних бан-

ків. При цьому тенденції, які існують на світових фінансових ринках, переносяться до вітчизняної банківської системи.

Якщо говорити про банки, то їх інтернаціоналізація передусім виражається в експансії у віддалених регіонах світу за умов наявності у керівництві таких підрозділів топ-менеджерів – представників різних націй.

Європейський Центральний Банк виділяє інтернаціоналізацію внутрішню і зовнішню. Інтернаціоналізація першого типу вимірюється кількістю відділів і філій, відкритих в даній країні закордонними банками, а також сумою активів цих осередків, віднесеною до спільних активів сконсолідованого банківського балансу. Зовнішня інтернаціоналізація вимірюється кількістю відділів і філій, відкритих за кордоном вітчизняними банками, а також сумою активів, нагромаджених цими філіалами, віднесеною до спільних активів консолідованого банківського балансу.

Процес інтернаціоналізації впливає на збільшення, загострення та вирівнювання конкуренції між банками, змушуючи удосконалювати системи безпеки та контролю, а також призводить до усунення правових перешкод, що “захищають” вітчизняні банківські системи від конкуренції закордонних банків. У її результаті значні зміни відбулися в організаційних формах закордонної діяльності банків.

На думку А. Петрова, інтеграція банків у світовий фінансовий простір – це процес об’єднання банків в єдине ціле з учасниками цього простору через систему економічних відносин, які виникають в процесі надання останніми банківських послуг своїм клієнтам.

Дослідження процесу інтеграції банків дозволяє виділити такі його складові: причину інтеграції (потреби клієнтів в банківському обслуговуванні зовнішньоекономічної діяльності, які виникають в результаті глобалізації світової економіки); цілі інтеграції (задоволення потреби клієнтів у відповідних банківських продуктах, отримання додаткового прибутку, підвищення престижу банків у світовій фінансовій системі); сутність інтеграції (економічні відносини, які виникають між банками і учасниками міжнародної фінансової системи в процесі надання банківських послуг); результат інтеграції (банківська послуга, яку банк представив клієнтові в результаті зазначених вище відносин) [4].

Б. Пшик виділяє чотири рівні інтеграції банків, які характеризуються конкретним набором міжнародних банківських послуг: *початковий* (здійснення міжнародних розрахунково-платіжних операцій); *середній* (надання послуг першого рівня, фінансування зовнішньоекономічної діяльності клієнтів, участь у крупних проектах іноземних банків, економічні відносини з експортними агентствами, іноземними

партнерами клієнтів); *розвинутий* (надання послуг попередніх рівнів, консалтингових послуг з інвестування на міжнародних ринках, участь в організації великих інвестиційних проєктів незалежно від національної приналежності клієнта, що потребує налагодження економічних відносин з іноземними банками, інвесторами, інформаційними і рейтинговими агентствами, біржами та позабіржовими учасниками торгівлі фінансовими інструментами); *глобальний* (надання всього спектра міжнародних банківських послуг, що передбачає наявність різноманітних економічних відносин з учасниками світової фінансової системи).

Відомо, що у процесі банківської інтернаціоналізації беруть участь два види банків – багатонаціональні та міжнародні. Міжнародні банки відзначаються тим, що проводять валютні трансакції міжнародного характеру, не маючи при цьому локалізованих відділів за кордоном, а багатонаціональні банки здійснюють свою діяльність в різних країнах, тобто вони мають свої філіали більш ніж в одній країні.

Безумовно, інтернаціоналізація банківських систем тісно пов'язана з процесами глобалізації. М. Юрек і П. Маршалек стверджують, що в площині банківської справи немає принципової різниці між інтернаціоналізацією і глобалізацією [5]. Глобалізація банківських систем допомагає створенню світового ринку універсальних банківських послуг, прискорюючи темпи технологічних змін, які особливо впливають на умови здійснення банківської діяльності.

В країнах із перехідною економікою діяла ціла низка чинників, які стимулювали участь іноземного капіталу у банківському секторі. Серед них:

- реструктуризація, а також приватизація національних банківських систем, що була викликана переходом багатьох країн до ринкової моделі господарювання, знеціненням активів банків після фінансових криз, необхідністю запровадження сучасних моделей менеджменту та механізмів регулювання;
- виникнення великих транснаціональних банків, які могли створювати значні закордонні мережі та надавати певні види послуг міжнародного характеру, які є недоступними для місцевих банків;
- розвиток місцевих ринків капіталу, що потребувало засвоєння іноземного досвіду, передача якого забезпечувала переважно шляхом відкриття іноземними фінансовими організаціями своїх представництв, створення спільних підприємств [2].

У літературі запропоновано багато теорій, які пояснюють причини розширення діяльності банків за межі своєї країни. М. Юрек і П. Маршалек вирізняють дві теоретичні течії, а саме теорію інтернаціоналізації і еклектичну теорію [5]. В цих теоріях підкреслюється позити-

вний ефект закордонної діяльності, вказується на конкурентну перевагу багатонаціональних банків над банками локальними, можливості появи нових клієнтів і збереження старих, диверсифікації ризиків і доступу до кваліфікованої робочої сили на закордонних ринках праці.

Для проведення закордонної діяльності багатонаціональні банки можуть купити окремих банків або утворити власну закордонну організацію (представництво, агенцію, філію або закордонне відділення).

Слід відмітити, що спочатку одним із стимулів, що спонукали банки до діяльності за кордоном, була можливість проведення такого виду діяльності, який вони не могли проводити у власній країні. Поступово різниця в законодавстві окремих країн нівелювалася, тому і спосіб функціонування закордонних банківських установ теж підлягав значним змінам. Сьогодні багатонаціональні банки прагнуть до утворення однорідної, загальної системи замість неоднорідних груп незалежних організацій, розміщених в різних країнах, діяльність яких координує і контролює центральна установа на батьківщині. Це пов'язано з переходом від міжнародної банківської системи до глобальної банківської системи, а також з розвитком комунікаційних та інформаційних технологій.

Як вважає голова Ради НБУ В.М. Гесць, основними мотивами входження іноземних банків на східно- та центральноєвропейські ринки були ринкові (захоплення нових ринків та отримання вищих прибутків) та регуляторні фактори. На ранній стадії входження їхня основна діяльність зводилася до обслуговування клієнтів з материнської країни. На той час ці цільові клієнти були більш платоспроможними, ніж навіть великі внутрішні компанії. Тобто іноземний капітал підтримував передусім діяльність іноземного бізнесу, розширюючи тим самим його присутність на території країни і створюючи умови для експорту з неї прибутків. Пізніше основним мотиваційним фактором стало одержання ринкових переваг. У країнах Східної та Центральної Європи обсяг банківських послуг є набагато нижчим, ніж у розвинених економіках, тому потужні іноземні банки, продаючи більш складні послуги, легко залучають кращих клієнтів, що несуть найнижчі ризики, чим посилюють конкуренцію для решти банків.

Вагомим мотивом входження банків на закордонні ринки до недавнього часу були регуляторні пільги. Іноземні банки не відчували жорсткого нагляду, бо увага була зосереджена на корпоративних банкрутствах та трансформаційній кризі, що більше впливали на внутрішні банки. Після розширення ЄС регуляторні та наглядові переваги практично перестали існувати.

Таблиця 1

Поширені інструменти регулювання руху капіталів у зарубіжних країнах і в Україні [1]

Зарубіжні країни	Україна
Вимога щодо обов'язкового продажу валюти експортерами (діє у 75 країнах – членах МВФ, зокрема, у Бразилії, Китаї, Малайзії, Таїланді, Кіпрі, Росії, Білорусі тощо)	Вимога щодо обов'язкового продажу валюти експортерами скасована у квітні 2005 року
Заборона на купівлю нерезидентами державних і корпоративних цінних паперів із терміном погашення до 1 року (Малайзія, Кенія)	Наказом Мінфіну України № 413 запроваджено порядок контролю Національним банком України за дотриманням обсягу набуття нерезидентами у власність ОВДП з метою недопущення проведення нерезидентами операцій в обсягах, що перевищують встановлені обмеження
Заборона на укладення національними банками форвардних угод і валютних свопів із нерезидентами (Малайзія), запровадження жорстких регуляторних вимог до їх здійснення (у Таїланді, наприклад, банки повинні щоденно звітувати про обсяги валютних свопів і форвардних операцій із нерезидентами)	Із вересня 2005 року комерційним банкам дозволено проводити форвардні операції з іноземною валютою
Використання спеціальних рахунків при здійсненні певних операцій із капіталом (Росія)	Відсутнє
Асиметричні ліміти на відкриту позицію* банків в іноземній чи національній валютах (довга позиція в іноземній валюті та коротка – в національній обмежуються, коли загрожують відтік капіталів і девальвація національної валюти, тоді як довга позиція у національній валюті і коротка – в іноземній контролюються під час активного припливу капіталів і високої вірогідності ревальвації валюти)	Відповідно до постанови Правління НБУ № 290: - загальна довга відкрита валютна позиція не повинна перевищувати 15 %; - загальна коротка відкрита валютна позиція не повинна бути більшою 10 %; - ліміт довгої (короткої) відкритої позиції у неконвертованій валюті – 5 % на розсуд банку; - ліміт довгої (короткої) відкритої позиції за операціями форвард – не більше 10 %
Резервування, що застосовується для зниження привабливості окремих видів валютних операцій шляхом зменшення їх доходності: - встановлення підвищених резервних вимог при формуванні резерву під кредитні ризики за короткостроковими кредитно-депозитними операціями з нерезидентами (від 7 % у Таїланді до 100 % в Іспанії у 1992 році); - запровадження вимоги до банку зберігати на безпроцентному рахунку в центральному банку до 100 % розміру відкритої позиції в іноземній валюті	Запроваджено тимчасовий (на півроку) порядок резервування: банки, що отримують кредити від нерезидентів на термін до 180 днів, зобов'язані здійснювати резервування в НБУ 20 % від обсягу кредиту на термін операції, але не менш як на 10 днів. Постановою Правління НБУ від 10.06.2005 № 210 запроваджено підвищені вимоги до формування резерву під кредитні ризики за операціями в іноземній валюті, що проводяться на міжбанківському ринку

Продовж. табл. 1

Зарубіжні країни	Україна
“Податок Тобіна” на репатріацію прибутків або на операції продажу валюти, депозити нерезидентів та надані їм національними банками кредити, окремі види портфельних і прямих іноземних інвестицій (Малайзія, Бразилія, Чилі, Колумбія тощо)	Відсутній
Адміністративні методи стримування відтоку / припливу капіталів: запровадження порядку обов’язкового отримання від міністерства фінансів або центрального банку дозволу на проведення окремих видів операцій з капіталом	Відсутні

*Співвідношення вимог та зобов’язань банку в іноземній валюті визначає його валютну позицію. Якщо вони збігаються, валютна позиція вважається **закритою**, в інших випадках – відкритою. Відкрита валютна позиція є **короткою**, якщо пасиви і зобов’язання у проданій валюті перевищують активи і вимоги за нею, і **довгою**, якщо активи і вимоги у купленій валюті перевищують пасиви та зобов’язання.

Ще одним мотивом для експансії є прагнення збільшення банку з метою збереження своєї незалежності у майбутньому. Це стосується передусім середніх за розмірами західноєвропейських банків, котрим не вдається збільшити обсяг операцій в Західній Європі через конкуренцію та обмеженість вільних ресурсів.

Основним фактором привабливості закордонної банківської системи для іноземних банків є отримання більш високого прибутку за умови прийнятної ризику. Частка іноземного капіталу залежатиме від величини банківської чистої маржі, прибутковості банківського сектора, кредитоспроможності країни, економічної та політичної стабільності, торговельних зв’язків, особливостей банківських систем, економічних факторів (ВВП на душу населення, рівень інфляції, реальні процентні ставки). У більшості випадків присутність іноземного банківського капіталу є значною за низького рівня оподаткування та низького рівня концентрації у банківській сфері.

Слід зазначити, що у світовій практиці виділяють декілька принципів доступу іноземного капіталу до національних банківських систем [3].

- *принцип національного режиму*. При ліцензуванні банківської діяльності враховується її національна належність, а у процесі діяльності банківської установи застосовуються подібні по відношенню до банків-резидентів норми банківського регулювання і нагляду. На практиці принцип національного режиму використовується на підставі міждержавних угод (ОЄСР, ВТО, ЄС). В ОЄСР, наприклад, він діє лише у частині регулювання і нагляду за діяльністю

банківських установ, які контролюються нерезидентами з країн – членів ОЕСР [6]. У рамках ЄС принцип національного режиму реалізується через прийняття єдиних стандартів банківського регулювання і нагляду, включаючи впровадження принципу єдиної банківської ліцензії та визначення переліку видів банківських операцій, які належать взаємному визнанню на території країн – членів ЄС;

- *принцип взаємності*. Країна дозволяє створення на власній території іноземного банку, діяльність якого контролюється нерезидентом, за правилами, які дозволені для створення банків у цій країні. Принцип взаємності має місце у законодавстві Канади, Іспанії, Японії, Швейцарії. Федеральне законодавство США де-юре визначає національний режим як на допуск, так і на регулювання. Де-факто в окремих штатах рішення про ліцензування банків, які контролюються нерезидентом, приймаються відповідно до законів штатів;
- *принцип консолідованого нагляду* за діяльністю банків, які функціонують в транснаціональному масштабі, їх структурних підрозділів. Він передбачає спільну участь у наглядових заходах як країни, де створюється іноземний банк, так і країни походження. Представництва іноземних банків не підпадають під цей принцип, бо не здійснюють банківські операції. Наглядові заходи реалізуються за трьома напрямками: платоспроможність, ліквідність та конверсійні операції. Розподіл функцій нагляду за платоспроможністю залежить від типу установи, яка створюється за участю нерезидента. Моніторинг за спроможністю іноземного дочірнього банку відповідати за своїми зобов'язаннями покладається на обидві сторони, оскільки платоспроможність материнського банку може бути адекватно оцінена з урахуванням фінансового становища усіх підконтрольних філіалів.

Висновки. Таким чином, основним фактором привабливості закордонної банківської системи для банків-резидентів є отримання більш високого прибутку за умови прийнятної ризику.

Список літератури

1. Белінська Я. Можливості і наслідки валютно-фінансової лібералізації в Україні // Вісник НБУ. – 2006. – № 1. – С. 28-34.
2. Кіреєв О.І., Жак О.П. Роль іноземного капіталу у розвитку міжбанківської конкуренції в Україні // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Зб. наук. пр. – Суми: ВВП “Мрія-1” ЛТД, УАБС, 2004. – Т. 9. – С. 78-83.
3. Коваленко В.В. Іноземний капітал і фінансова безпека банківської системи України // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Зб. наук. пр. – Т. 16. – Суми: УАБС НБУ. – 2006. – С. 43-52.

4. Петров А.В. Интеграция российских банков в мировую финансовую систему: Препринт. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2003. – 24 с.
5. Юрек М., Маршалек П. Вплив інтернаціоналізації на польську банківську систему // Досвід польських банків щодо питання відкриття філій іноземних банків // www.uaib.com.ua.
6. OECD Declaration on International Investment and Multinational Enterprises. – OECD. – 1976. – 21 June. – Ст. 2, пункт 1.; Ст. 2, пункт 4.
Отримано 22.08.2006

УДК 504:311](477)(094.5)

О.В. Козьменко, канд. екон. наук,
докторант Сумського державного університету;
В.Г. Міщиряк, здобувач Сумського державного університету

ЗАКОНОДАВЧЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОЇ СТАТИСТИКИ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. На сьогодні Україна підписала або ратифікувала значну кількість декларацій, є учасником основних природоохоронних конвенцій, договорів, протоколів, серед яких – Декларація Міжнародної конференції ООН з питань навколишнього середовища і розвитку, Монреальський протокол про озоноруйнівні речовини, Конвенція ООН про зміну клімату та ін. Перспективи участі у даних заходах і ефективність такої участі багато у чому залежить від наявності і достовірності екологічної інформації, від екологічної статистики. На жаль, сама екологічна статистика знаходиться поки на початковому етапі розвитку, а саме екологічне законодавство в основному є декларативним і не забезпечує можливості його виконання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Статистика навколишнього середовища (екологічна статистика), як окрема сфера статистики, почала формуватися у 1970-80-х роках минулого сторіччя після прийняття деяких рішень на Першій міжнародній конференції ООН з питань охорони навколишнього середовища (Стокгольм, 1972 р.), відповідно до яких було підготовлено Рамки для розробки статистики навколишнього середовища [1]. З метою гармонізації вітчизняної системи врахування екологічної складової господарської діяльності ще у 1992 р. була прийнята Постанова Кабінету Міністрів України “Про впровадження системи національних рахунків”, а у 2002 р. підписане Розпорядження Кабінету Міністрів України “Про підтримку Концепції розвитку системи національних рахунків” (від 25.06.2006 № 1428).

Цілі статті. Проаналізувати основні законодавчі акти, що забезпечують моніторинг екологічної ситуації в країні, а також збір, оброб-

ку і використання еколого-статистичної інформації та запропонувати шляхи їх розвитку і удосконалення.

Виклад основного матеріалу. У статті 50 Конституції України зазначається, що кожен має право на безпечне для життя і здоров'я довкілля та на відшкодування завданої порушенням цього права шкоди, кожному гарантується право вільного доступу до інформації про стан довкілля, якість харчових продуктів і предметів побуту, а також право на її поширення.

Можливість розвитку національної екологічної інформаційної мережі може бути забезпечена за рахунок надання вільного доступу до екологічних даних і сукупної інформації, необхідної для ефективного екологічного управління, підвищення громадської свідомості. Цей принцип було закріплено у затвердженій Економічною та Соціальною Радами ООН Конвенції про доступ до інформації, участь громадськості і доступ до правосуддя з питань, що стосуються навколишнього середовища. У Конвенції під екологічною інформацією розуміється будь-яка інформація в письмовій, аудіовізуальній, електронній чи будь-якій іншій матеріальній формі про:

- стан складових навколишнього середовища, таких як повітря й атмосфера, вода, ґрунт, земля, ландшафт і природні об'єкти, біологічне різноманіття та його компоненти, включаючи генетично змінені організми, та взаємодію між цими складовими;
- фактори, такі як речовини, енергія, шум і випромінювання, а також діяльність або заходи, включаючи адміністративні заходи, угоди в галузі навколишнього середовища, політику, законодавство, плани і програми, що впливають або можуть впливати на складові навколишнього середовища, зазначені вище в підпункті а) і аналіз затрат і результатів та інший економічний аналіз та припущення, використані в процесі прийняття рішень з питань, що стосуються навколишнього середовища;
- стан здоров'я та безпеки людей, умови життя людей, стан об'єктів культури і споруд в тій мірі, якою на них впливає або може вплинути стан складових навколишнього середовища або через ці складові, фактори, діяльність або заходи, зазначені вище.

Відповідно до Закону України "Про державну статистику" державна статистична діяльність проводиться органами державної статистики на засадах професійної незалежності та самостійності [2]. Статистична інформація, отримана на підставі проведених органами статистики статистичних спостережень, існує у вигляді первинних даних щодо респондентів, статистичних даних, що пройшли опрацювання, а також аналітичних матеріалів, підготовлених на підставі цих даних.

Первинні дані – інформація щодо кількісної та якісної характеристики явищ і процесів, яка подана респондентами під час статистичних спостережень. Статистичні дані – інформація, отримана на підставі проведених статистичних спостережень, що опрацьована і подана у формалізованому вигляді відповідно до загальних принципів та методології.

Поняття “екологічна інформація” (інформація про стан навколишнього природного середовища) визначене у ст. 25 Закону України “Про охорону навколишнього природного середовища”.

Порядок надання та оприлюднення екологічної інформації здійснюється в Україні відповідно до Положення про надання екологічної інформації [3]. У цьому положенні регламентована організація екологічного інформаційного забезпечення і порядок надання екологічної інформації.

Первинні дані про стан навколишнього середовища збираються відповідно до інструкцій Державного комітету статистики, зокрема, згідно з Інструкцією щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1 – екологічні витрати “Звіт про екологічні збори та поточні витрати на охорону природи” (затверджена Наказом Державного комітету статистики від 30.12.2004 № 674). У даній інструкції встановлено порядок складання державного статистичного спостереження по екологічним зборам, витратам на капітальний ремонт основних виробничих фондів природоохоронного призначення, поточним витратам на охорону навколишнього природного середовища. До основних напрямків природоохоронних витрат відповідно до вказаного положення, віднесено: витрати на охорону та раціональне використання водних ресурсів; витрати на охорону атмосферного повітря; витрати на охорону та раціональне використання земель; витрати на охорону та раціональне використання природних рослинних ресурсів; витрати на охорону та раціональне використання мінеральних ресурсів; витрати на охорону та збереження природно-заповідного фонду; витрати на раціональне використання, зберігання та знешкодження відходів виробництва та побутових відходів; витрати на охорону та раціональне використання ресурсів тваринного світу.

А, наприклад, у Інструкції щодо заповнення форм державних статистичних спостережень за станом атмосферного повітря № 2-ТП (повітря) “Звіт про охорону атмосферного повітря” (затверджена Наказом Державного комітету статистики України від 30.12.2004 № 674) регламентується процедура подання даних про сумарні викиди забруднювальних речовин та груп речовин від підприємства, наведення даних про виконання заходів щодо зменшення викидів забруднювальних речовин в атмосферне повітря.

Не можна залишити поза увагою і Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31.12.2004 № 992-р, яким було схвалено Концепцію Державної програми проведення моніторингу навколишнього середовища. Відповідно до вказаної концепції основними завданнями моніторингу є: проведення систематичних спостережень, збирання та збереження даних про стан навколишнього природного середовища; створення та ведення банків даних і забезпечення інформаційного обміну; аналіз інформації, оцінка стану навколишнього природного середовища і впливу на нього факторів забруднення, прогнозування змін та інформаційно-аналітична підтримка прийняття рішень з питань охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання природних ресурсів та екологічної безпеки; удосконалення нормативного, методичного та технічного забезпечення збирання, збереження, оброблення та аналізу даних; забезпечення достовірності інформації, що надається органам державної влади та органам місцевого самоврядування, громадським і міжнародним організаціям.

Слід відмітити, що на сьогодні моніторинг навколишнього середовища в Україні здійснюється відповідно до Положення про Державну систему моніторингу довкілля (затверджене Постановою Кабінету Міністрів України від 30.03.1998 № 391). Система моніторингу ґрунтується на використанні існуючих організаційних структур суб'єктів моніторингу і функціонує на основі єдиного нормативного, організаційного, методологічного і метрологічного забезпечення, об'єднання складових частин та уніфікованих компонентів цієї системи. Методологічне забезпечення об'єднання складових частин та уніфікованих компонентів системи здійснюється на основі: єдиної науково-технічної бази щодо вимірювання параметрів і визначення показників стану довкілля, біоти і джерел антропогенного впливу на них; впровадження уніфікованих методів аналізу і прогнозування властивостей довкілля, комп'ютеризації процесів довкілля та інформаційної комунікації; загальних правил створення і ведення розподілених баз та банків даних і знань, картування і картографування екологічної інформації, стандартних технологій з використанням географічних інформаційних систем. Положення вказує, що підприємства, установи і організації незалежно від підпорядкування і форм власності, діяльність яких призводить чи може призвести до погіршення стану довкілля, зобов'язані здійснювати екологічний контроль за виробничими процесами та станом промислових зон, збирати, зберігати та безоплатно надавати дані і/або узагальнену інформацію для її комплексного оброблення.

Для удосконалення роботи з моніторингу довкілля ще з 2001 р. діє Положення про Міжвідомчу комісію з питань моніторингу довкілля (затверджене Постановою Кабінету Міністрів України від 17.11.2001

№ 1551). Комісію було утворено з метою координації діяльності суб'єктів державної системи моніторингу довкілля, розгляду поточних питань, пов'язаних з проведенням моніторингу довкілля на основі державної та регіональних (місцевих) програм моніторингу довкілля.

Висновки. Відповідна діяльність щодо розвитку і удосконалення екологічної статистики у країні ведеться, створено суттєву законодавчо-нормативну базу, але вона потребує подальшого удосконалення, бо саме екологічне законодавство переважно є декларативним і не забезпечує можливості його виконання.

Список літератури

1. Данилко В.К. Екологічна статистика України: здобутки і проблеми // Статистика України, 2002. – № 1. – С. 54-57.
2. Положення про надання екологічної інформації // Затв. Наказом Міністерства охорони навколишнього середовища України від 18.12.2003 № 169.
3. Про державну статистику: Закон України // <http://zakon.rada.gov.ua>.
Отримано 14.08.2006

УДК 334.72

*О.М. Костюк, канд. екон. наук, доц.,
Українська академія банківської справи НБУ*

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ В БАНКАХ: РОЛЬ СПОСТЕРЕЖНОЇ РАДИ

У даному дослідженні вивчається питання ролі й місця Спостережної ради в системі корпоративного управління банківських установ. **Актуальність дослідження** обумовлена тим, що банки є критичним компонентом будь-якої економіки. Вони надають фінансування комерційним організаціям, базові фінансові послуги широкому сегменту населення й доступ до платіжних систем. Більш того, діяльність деяких банків передбачає доступ до кредитування й ліквідності в складних ринкових умовах. У банківському бізнесі приховано безліч внутрішніх ризиків, які можуть поставити під загрозу всю фінансову систему держави. Саме тому наявність у банках сильного корпоративного управління є критично важливим. Корпоративне управління спрямоване на захист інтересів вкладників і зведення до мінімуму асиметрії інформації між органами управління банку, його вкладниками й клієнтами.

Методологія дослідження. Розглянемо Спостережну раду в системі корпоративного управління українськими банками. **Мета дослідження** – визначити на основі ряду ознак, якій з моделей Спостережної

ради, розповсюджених в інших державах, найбільше відповідає українська практика роботи даного органу корпоративного управління – англосаксонській або континентальній моделі.

Базу дослідження визначають наступні документи: аналітичний звіт МФК “Дослідження корпоративного управління в банківському секторі України”, аналітичний звіт МФК “Дослідження практики корпоративного управління в Російському банківському секторі” та аналітичні дослідження авторів.

Період дослідження в Україні – 2004 рік, Росії – 2003 рік.

Роботу Спостережної ради в банках України ми досліджуватимемо на основі наступних критеріїв:

- функціональні ролі Спостережної ради;
- розмір і склад Спостережної ради;
- розвиненість комітетів у складі Спостережної ради;
- процедури оцінки діяльності членів Спостережної ради й розмір винагороди.

Послідовність проведення дослідження має наступну структуру:

1) на першому етапі ми досліджуватимемо особливості роботи Спостережної ради в системі корпоративного управління українських банків на основі позначених критеріїв;

2) на другому етапі порівняємо практику корпоративного управління в банках України й Росії в тій її частині, що стосується роботи Спостережної ради.

Результати дослідження. Нормами українського банківського законодавства передбачено дворівневу структуру, до якої входять спостережні ради та правління з взаємовиключною системою членства. На відміну від небанківського сектора, де акціонерні товариства з кількістю акціонерів менше ніж 50 мають право не створювати спостережні ради, банки зобов’язані мати вказану вище структуру незалежно від кількості акціонерів.

Згідно із звітом МФК “Дослідження корпоративного управління в банківському секторі України” всі українські банки дотримуються вимог законодавства до наявності структури “Спостережна рада – Правління”. Функціональні ролі Спостережної ради досліджуваних банків зводяться до наступного:

- розробка місії та стратегії банку (58 % досліджених банків);
- здійснення періодичного контролю за поточною діяльністю (70 %);
- відповідальність за фінансову, операційну стабільність банку (8 %);
- визначення кола повноважень і обов’язків основних керівників (66 %);

- забезпечення відкритого і активного діалогу з основними керівниками (32 %);
- визначення зовнішнього аудитора (86 %);
- контроль за дотриманням банком вимог законодавства (18 %);
- затвердження розмірів винагороди членам Правління та іншим відповідальним працівникам (86 %);
- аналіз кількісних та якісних параметрів кредитних лімітів банку (20 %);
- призначення голови та членів Правління (80 та 92 % відповідно);
- затверджує значні фінансові трансакції (54 %);
- затверджує річний бюджет (50 %).

Таким чином, за критерієм функціональних завдань спостережної ради українських банків відповідають моделі “контролера”, тобто континентальній моделі, поширеній в Німеччині. Розробка стратегії як завдання Спостережної ради має бути уточнена з точки зору ступеня та механізмів (комітети ради) участі членів ради у цьому процесі. На нашу думку, у цьому питанні спостережні ради вітчизняних банків відіграють роль так званих “печаток”, тобто лише затверджують стратегію, розроблену Правлінням банку.

Дуже часто банки відчують труднощі щодо належного визначення та розподілу повноважень, функціональних обов’язків та відповідальності між своїми спостережними радами та правліннями. В деяких випадках ради та правління не діють як колективні органи при прийнятті рішень та відповідальності; інколи вони, навпаки, не зовсім розуміють свою роль та свої повноваження, виконуючи наглядові та довірчі обов’язки перед банком та його акціонерами в цілому.

В цілому, нечіткі межі розподілу функціональних обов’язків викривляють основну ідею розподілу обов’язків і створюють нечіткі лінії звітності в цілій організації. Саме така практика залишає міноритарних акціонерів поза процесом управління.

Позитивним є те, що банки поступово рухаються у напрямі розподілу ролей та відповідальності між Спостережною радою та Правлінням. 50 % опитаних банків за останні три роки офіційно затвердили функціональні обов’язки та сфери відповідальності своїх рад та правлінь через прийняття нових або зміну існуючих статутів та внутрішніх положень. Банки також формалізують та вдосконалюють систему координації між спостережними радами та правліннями через запровадження стандартизованих та регулярних звітів, а також через створення секретаріатів Спостережної ради та Правління.

Середня кількість членів Спостережної ради у досліджуваних банках становить 5 чоловік, середній вік членів ради – 39 років. За цим

критерієм українські банки не відповідають світовій практиці. Так, директори корпорацій Японії мають середній вік 68-72 роки, Німеччини – 60-62 роки, США – 54-56 років. За наявності відповідної освіти в Україні дедалі більшою мірою виникає потреба у членах рад, які б мали професійний досвід у фінансовому секторі. В той же час, здається, що такі характеристики, як довіра та відповідальність, є набагато важливішими, ніж освіта та професійний досвід. В 38 % банків як мінімум один з трьох головних акціонерів входить до складу Спостережної ради, в 72 % банків члени спостережних рад володіють акціями цих банків, а великі акціонери (що мають істотну участь) призначають всіх членів Спостережної ради в 64 % банків.

Нестача професійних знань в банківській справі на рівні Спостережної ради деякою мірою компенсується тим фактом, що у 88 % банків спостережні ради мають право залучати зовнішніх консультантів; однак лише в 12 % банків спостережні ради мають власний бюджет для користування послугами зовнішніх консультантів. Це помітно контрастує з практиками англосаксонської та континентальної моделей. Так, за даними авторів, близько 60 % директорів корпорацій США та більш ніж 80 % директорів в Німеччині користуються послугами консультантів.

Спостережна рада повинна представляти всіх акціонерів та встановлювати рівновагу між виконавчими, невиконавчими та незалежними директорами. Відповідно до міжнародних стандартів та принципів корпоративного управління України Спостережна рада має включати до свого складу як мінімум 25 % незалежних директорів. Згідно з банківським законодавством України члени Правління не мають право займати посаду в Спостережній раді та навпаки. Але це не заважає деяким членам Спостережної ради бути постійними службовцями банку. Половина банків має лише 3 (необхідний мінімум за законодавством) або 4 члени Спостережної ради в цілому, і лише 30 % мають щонайменш одного незалежного директора. З цих 30 % банків незалежні директори становлять майже половину членів Спостережної ради. Хоча в деяких випадках рівень незалежності таких директорів або реальний їх вплив на процес прийняття рішень можна поставити під сумнів. Поряд з тим, багато банків зазначили, що не беруть незалежних директорів до складу Спостережної ради лише тому, що не можуть знайти гідного кандидата на цю посаду, який би мав цінність як для акціонерів, так і для банку. У порівнянні з Україною, практика континентальної моделі у Німеччині відзначила значний прогрес у питанні незалежних директорів, частка яких зросла з 16 до 42 % протягом 1998-2005 рр. Англосаксонська практика є ще більш вимогливою

до цього питання, в результаті чого частка незалежних директорів в радах корпорацій США складає більше 70 %.

Міжнародна практика корпоративного управління щодо створення комітетів у складі Спостережної ради не є поширеною в банках України. Фактично комітети Спостережної ради відсутні в українському банківському секторі. Лише 18 % банків мають один або більше комітетів при Спостережній раді. Лише троє банків зазначили існування аудиторського комітету і один банк має комітет з управління ризиками. Незалежний директор очолює комітет при Спостережній раді лише в одному банку. Залишається також незрозумілим і те, чи підпорядковуються такі комітети виключно Спостережній раді, чи вони мають подвійне підпорядкування – Спостережній раді та Правлінню.

У питанні створення комітетів англосаксонська практика висуває жорсткі вимоги до компаній, тому в середньому в радах американських компаній налічується 5 комітетів. В Німеччині, як правило, 2-3 комітети, що значно більше ніж в Україні.

Необхідно зазначити, що 83 % банків формально не винагороджують членів спостережних рад, що категорично суперечить практикам англосаксонської та континентальної моделей. Це можна частково пояснити тим, що багато членів рад належать до більшості або є основними акціонерами таких банків. Тим не менше, відсутність винагороди може знизити почуття відповідальності членів спостережних рад перед банком. У тих банках, де члени ради отримують офіційну винагороду, остання, в основному, має форму фіксованої заробітної плати. Більш популярними є “додаткові пільги, як наприклад, безкоштовне користування банківською інфраструктурою (секретар, водій і т.д.), безкоштовне житло чи пільгові ставки за банківськими операціями. Банки зазвичай не розкривають суму винагороди, яку вони виплачують членам Спостережної ради. Лише 10 % банків розкривають суму винагороди членів Спостережної ради. У випадку, коли така інформація розкривається, вона, як правило, розкривається індивідуально для кожного члена ради.

Відчувається відсутність належним чином оформлених процедур оцінки діяльності. Лише 2 % банків мають формалізовану внутрішню процедуру оцінки роботи членів Спостережної ради, 50 % банків зазначили, що даний процес оцінки базується на особистих відзивах акціонерів. У 18 % випадків оцінка членів проводиться головою Спостережної ради і лише в 30 % банків члени самостійно оцінюють самі себе. Десята частина банків зазначила, що не вбачає необхідності в проведенні оцінювання членів Спостережної ради.

В деяких випадках окремі співвласники безпосередньо признають (та звільняють) членів ради, що суперечить принципам прозорості процесу виборів. Невизначеність ролей та обов'язків Спостережної ради та її членів може бути причиною відсутності правильних методів оцінки роботи її членів.

Що стосується винагороди членів Спостережної ради, то у системі корпоративного управління України використовують три системи винагороди незалежних директорів:

- щорічна фіксована винагорода (використовується, переважно, через брак системи оцінки вкладу директора та його професійних якостей);
- винагорода за результатами кожних зборів ради директорів;
- винагорода за результат роботи директора.

Використання щорічної фіксованої винагороди зумовлене відсутністю формалізованих процедур оцінки. Практично не існує розроблених стандартів оцінки в межах окремої організації, крім того, важко оцінити кваліфікаційний рівень директорів та їх особистий внесок у роботу ради директорів.

Варто зазначити, що 56 % взагалі формально не винагороджують незалежних директорів. Найбільш розповсюдженою формою винагороди є щорічна фіксована винагорода, однак її розмір ставить під сумнів її мотиваційне значення. Вона складає від 370-890 дол. США, що у 100-150 разів менше ніж у розвинутих країнах. Так, в Німеччині член Спостережної ради отримує близько 40 тис. євро на рік, а в США – близько 90 тис. дол. Опціони та акції не використовуються як засіб винагороди директорів. Щодо опціонів на акції, поширених в англосаксонській моделі, то їх використання законодавчо заборонене.

У другій частині дослідження ми порівнюватимемо практики роботи Спостережної ради у банківських установах Росії та України на основі вищезазначених критеріїв.

Російським законодавством подібно до українського визначено обов'язковість створення у кожному банку Спостережної ради або іншого органу надзору, відмінного від виконавчого органу. В Росії цій вимозі також задовольняють всі банки.

Як і в Україні, російські банки відчують труднощі з належним розподілом функцій та зобов'язань між Спостережною радою та Правлінням. Цей факт зумовлений подібністю акціонерних структур банків цих двох країн, де дуже часто “власність” поєднується з радами, які складаються з акціонерів, що мають істотну участь, або їх представників. Саме тому дуже часто засідання спостережних рад як в Україні, так і в Росії, стають майже ідентичними до загальних зборів акціонерів і, як наслідок, виникає плутанина з розподілом функцій.

Деякі аспекти роботи спостережних рад повністю суперечать позиції Базельського комітету, згідно з якою цей орган управління не повинен брати участі в оперативному управлінні банком. В 40 % банків-респондентів Росії Спостережна рада бере участь в оперативному управлінні поряд з Правлінням, в той час як у 96 % банків України ця функція є пріоритетом Правління. Відрізняється розподіл функцій спостережних рад двох країн і у тій частині, що стосується розробки місії та стратегії банку: 58 % банків України відносять це завдання до основних функцій Спостережної ради, в той час як в Росії це роблять лише 26 % банків-респондентів. Крім того, лише 26 % банків-респондентів Росії зазначили, що Спостережній раді належить функція визначення кола повноважень та обов'язків основних керівників, в той час як цей показник в Україні становить 66 %. Отже, існує значна різниця показників, що характеризують функцію затвердження винагороди членам Правління: у Росії ця функція закріплена за Спостережною радою у 32 % банків, в той час як в Україні – у 86 % банків. Призначення голови та членів Правління є функцією Спостережної ради у 80 та 92 % банків-респондентів України відповідно, в той час як в Росії ці показники становлять відповідно 54 та 60 %.

Багато функцій Спостережної ради банків Росії та України є подібними. Сюди можна віднести аналіз кількісних та якісних параметрів кредитних лімітів банку, відповідальність за перевірку інформації, що надходить від Правління, забезпечення відкритого та активного діалогу з основними керівниками, відповідальність за фінансову та операційну діяльність банку, контроль за дотриманням банком вимог законодавства. Показники, що характеризують виконання цих функцій спостережними радами в Росії та Україні, майже не відрізняються.

Що стосується аналізу банків щодо критерію розміру та складу спостережних рад, то необхідно зазначити, що тут є багато спільного в практиці Росії та України. Середня кількість членів спостережних рад в банках України та Росії становить відповідно 5 та 7 чоловік, а середній вік – 39 та 37 років. Незначна кількість жінок в управлінні є також характерною для обох країн. Простежується схожість і в професійних якостях членів спостережних рад, визначених основними банками-респондентами двох країн: на першому місці визначено особисті якості та досвід роботи у сфері фінансових послуг, а також досвід роботи у банку. В той же час, такий важливий критерій, як досвід у сфері управління займає незначне місце при визначенні підходящих кандидатів у члени Спостережної ради. Крім того, банки Росії та України відчують нестачу досвідчених банківських працівників та кваліфікованих управлінців. В обох країнах це деякою мірою компенсується

тим фактом, що члени Спостережної ради у переважній більшості (88 % для України та 82 % для Росії) мають право залучати до роботи зовнішніх консультантів. Проте й цей процес не може дати належної ефективності, оскільки бюджет на залучення консультантів є недостатнім.

Що стосується аналізу незалежності членів Спостережної ради в банках Росії та України, то тут вимоги до кількості незалежних директорів у складі Спостережної ради однакові – 25 % від загальної кількості. Але цей мінімум ледве виконується в банках обох країн. До того ж, дуже часто рівень незалежності та реальний їх вплив на процес прийняття рішення є сумнівним.

Комітети ради, які спеціалізуються в певних питаннях, багато додають до загальної робочої продуктивності Спостережної ради. Комітет з аудиту, який веде нагляд за внутрішніми та зовнішніми аудиторами банку, виявляючи такі слабкі сторони контролю, як недотримання встановлених норм та інші проблеми, вчасно виявлені аудиторами, вважається абсолютним мінімумом згідно з міжнародними стандартами. Комітет з призначення і виплати винагород та комітет з управління ризиками є додатковими, корисними та спеціалізованими органами Спостережної ради.

Фактично комітети Спостережної ради відсутні як в українському, так і в російському банківському секторі. Лише 18 % банків мають один або більше комітетів при Спостережній раді в банках України, в Росії цей показник становить 28 %. Залишається незрозумілим те, чи підпорядковуються такі комітети виключно Спостережній раді, чи вони мають подвійне підпорядкування – Спостережній раді та Правлінню.

Що стосується системи винагородження членів Спостережної ради, то необхідно зазначити, що більшість банків як у Росії, так і в Україні, не виплачують винагороди своїм членам, що може знизити почуття їх відповідальності перед банком. Не існує також чітко визначеної методики оцінки результатів роботи членів Спостережної ради у банках обох країн.

Висновки. У практиці корпоративного управління банків України можна виділити наступні спільні риси:

- в цілому вимоги національного законодавства щодо розміру та складу Спостережної ради дотримуються, але вимоги міжнародних кодексів та рекомендацій у сфері корпоративного управління не дотримуються;
- середня кількість членів – 3-4 чоловіки;
- в цілому функції Спостережної ради визначені не досить чітко, банки відчують труднощі щодо належного визначення та розподілу повноважень, функціональних обов'язків;

- деякі аспекти роботи спостережних рад повністю суперечать позиції Базельського комітету, згідно з якою цей орган управління не повинен брати участі в оперативному управлінні банком;
- у складі Спостережної ради практично відсутні комітети. У більшості випадків існує лише комітет з аудиту, створення якого закріплене на законодавчому рівні, однак він не є у складі наглядової ради;
- практика корпоративного управління з точки зору реалізації функцій контролю та аудиту не розвинута;
- українська модель Спостережної ради з точки зору складу та структури має риси англосаксонської моделі, але за функціональною роллю спостережні ради банків мають риси континентальної моделі;
- ефективність контролю за діяльністю виконавчого органу банку дуже низька через низьку кількість незалежних директорів;
- практика роботи незалежних директорів суперечить положенням докладу Хіггса щодо відсутності особистої зацікавленості незалежних директорів через участь у капіталі банку;
- формальної системи винагороди членів Спостережної ради не існує, а також не існує чіткого зв'язку між результатом роботи Спостережної ради та розміром винагороди за роботу директорів.

Список літератури

1. Беликов И. Кодекс корпоративного управления: зарубежный опыт // Журнал для акционеров. – 2000. – № 9. – С. 12-17.
 2. Шпотов Б. Корпоративное управление в XX веке: история и перспективы // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 1. – С. 11-16.
 3. Berle A., Means G. (1932). The Modern Corporation and Private Property. – New York: Macmillan, 418 p.
 4. Conger J., Lawler III E., Finegold D. (2001). Corporate Boards: New Strategies for Adding Value at the Top, San Francisco: Jossey-Bass, 217 p.
 5. Kostyuk A. (2003). "Decision making at the top", Governance, 116: 13-14 p.
 6. Kostyuk A. (2003). "Board practices: an international review", Corporate ownership & control, 1, 1: 102-112 p.
 7. Kostyuk A. (2003). "Market for corporate control in Ukraine", Problems and perspectives in management, 1, 1: 24-32 p.
 8. Mallin C. (2004). Corporate Governance: Oxford University Press, 217 p.
- Отримано 21.08.2006

УДК 336.71.02

С.Б. Єгоричева, канд. екон. наук, доц.,*Полтавський університет споживчої кооперації України*

РЕІНЖИНІРИНГ ЯК СУЧАСНА ТЕНДЕНЦІЯ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ

Постановка проблеми. У сучасних умовах більшість українських банків потребують серйозної перебудови і оновлення свого бізнесу. Однією з основних причин цього є різке загострення конкуренції на фінансових ринках, яке викликане універсалізацією та глобалізацією банківської діяльності, певною лібералізацією її державного регулювання, інтенсивним проникненням у традиційно банківські сфери небанківських фінансових посередників. Нарощення динаміки на ринку банківських послуг вимагає від банків оперативної реакції на зміни ринкової ситуації, що втілюється у прискореному створенні і впровадженні нових продуктів і послуг. Багато з цих продуктів за характером споживання перетворилися з індивідуальних у масові – для фізичних осіб, малого та середнього бізнесу, що, у свою чергу, вивело на перший план проблему зниження витрат роздрібного та і всього банківського бізнесу, а також проблему створення унікальних конкурентних переваг банківської установи.

Одним з найбільш ефективних шляхів вирішення цих проблем у сучасних умовах є реінжиніринг банківських бізнес-процесів, який здійснюється у світовій практиці вже більше десяти років.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи теорії реінжинірингу були закладені у другій половині 80-х років у США у ході дослідницьких робіт під егідою Масачусетського технологічного інституту і Гарвардського університету. Але справжній прорив у цьому напрямку досліджень пов'язується з публікацією у 1993 році М. Хаммером і Дж. Чампі праці під назвою “Реінжиніринг корпорації”. Суттєвий внесок у розвиток теорії реінжинірингу зробили й інші відомі західні вчені, серед яких: Т. Девенпорт, Р. Манганеллі, М. Клейн, У. Шумахер.

Банківська діяльність також не залишилася поза увагою вчених, оскільки вона вважається одним з найскладніших об'єктів управління. Реінжинірингу банківського бізнесу присвячені роботи таких зарубіжних авторів, як Пол Аллен (США) [1] та А.В. Тютюнник (Росія) [5]. Наразі українські вчені тільки починають дослідження. Це пов'язано, на нашу думку, з тим, що банківська система України минулі

п'ятнадцять років знаходилася у процесі становлення, набуття досвіду діяльності, оволодіння продуктами і послугами, які для світового банківського бізнесу давно є звичайними і традиційними. Конкуренція на фінансовому ринку також не набувала такого розмаху, який би примушував банки докорінним чином якісно вдосконалюватися. У той же час, світова практика свідчить, що реінжиніринг потрібен у першу чергу саме успішним організаціям, які не побоюються заради майбутніх суттєвих переваг відмовитися від сучасного стійкого становища.

Серед авторів статей, присвячених проблемам реінжинірингу банків, можна зазначити В. Міщенка, Н. Слав'янську, О. Деркача, І. Малюкову. Але в існуючих публікаціях поки що викладаються основні принципи реінжинірингу, без пристосування їх до специфіки банківського бізнесу як такого і конкретних умов українського фінансового ринку. Фактично предметом дослідження залишається тільки загальна методологія трансформації бізнес-процесів, а не її специфіка та обмеження у сфері банківського бізнесу.

Постановка завдання. Таким чином, актуальними питаннями залишаються визначення специфіки процесів реінжинірингу у банківській сфері України, аналіз певного досвіду його застосування, проблем, що виникають, та перспектив на майбутнє.

Виклад основного матеріалу. Українська банківська система останнім часом, на думку фахівців, залишається "острівцем стабільності" у країні і рушієм економіки, демонструючи непогані темпи зростання і фінансові результати [2]. Разом з тим, існуючі проблеми і тенденції можуть з часом призвести до того, що вітчизняні банки вичерпають свої можливості бути консолідуючим елементом економічної системи. Посилення конкуренції, у тому числі з боку іноземного банківського капіталу, призводить до зменшення відсоткової маржі і виникнення демпінгових тенденцій у ціноутворенні на банківські продукти, тому зростання прибутків пояснюється абсолютним зростанням обсягів активних операцій, і, перш за все, кредитування населення.

У цих умовах роль банківського менеджменту об'єктивно посилюється ще й тому, що вимоги до капіталізації банківської системи, визначені НБУ, неминуче призводитимуть до злиття банків, їх входження у холдинги, банківські об'єднання, що потребуватиме кваліфікованого забезпечення функціонування складних фінансових структур.

Найбільш сучасні концепції банківського управління базуються на процесному підході, коли діяльність банку описується як сукупність визначених і формалізованих бізнес-процесів, що аналізуються з метою їх оптимізації. На даний час не існує єдиного визначення сутності бізнес-процесу, але взагалі його можна визначити як сукупність

пов'язаних між собою процедур або дій, які спільно реалізують певне завдання бізнесу або стратегічну мету, як правило, у рамках певної організаційної структури. “На вході” використовуються один або більше ресурсів (гроші, інформація тощо), “на виході” створюється продукт, який має цінність для клієнта.

М. Портер, виходячи з впливу бізнес-процесів на створення такого продукту, виділяє основні, або операційні, та підтримуючі, що забезпечують функціонування бізнес-системи і супроводжують створення продукту протягом його життєвого циклу [4]. Стосовно банківської діяльності є сенс виділяти ще і управлінські процеси [3], до яких належать процеси стратегічного управління, управління ефективністю діяльності, ліквідністю, ризиками тощо.

Необхідно відмітити, що виокремлення основних бізнес-процесів у першу чергу базується на визначеній стратегії банку, змістом якої є виділення останнього у конкурентному середовищі і пропонування клієнтам унікальної цінності – унікального поєднання продукту, ціни, обслуговування, взаємовідносин з банком та його іміджу. Зрозуміло, що при різних стратегіях основні бізнес-процеси відрізнятимуться. Так, на перших етапах становлення незалежної економіки України і її банківської системи основними клієнтами банків були підприємства, для яких головною метою було одержання кредиту. Тому основними бізнес-процесами були видача позик, робота з проблемними кредитами і, зрештою, розрахунково-касове та інше обслуговування клієнтури.

Зараз ситуація докорінним чином змінилася, що знайшло відображення у значній диверсифікації клієнтської бази комерційних банків та її потреб, тому банківські стратегії сконцентровані саме на комплексному обслуговуванні певних груп клієнтів – великих корпорацій, малого і середнього бізнесу, приватних осіб, що і визначає склад основних бізнес-процесів.

Закономірністю функціонування будь-якого бізнесу є необхідність постійного вдосконалення. Особливо це стосується банківської діяльності, оскільки цей ринок є надзвичайно “прозорим”, і всі нововведення дуже швидко стають відомі конкурентам і використовуються ними. Але відразу постає питання, наскільки докорінно треба змінювати бізнес-процеси і в який проміжок часу. У науці і практиці існують два протилежні погляди. Одні спеціалісти вважають, що конкурентоспроможність компаній доцільно підвищувати, проводячи невеликі, але постійні покращення бізнес-процесів. Ці погляди знаходять відображення у концепції загального управління якістю – TQM (*Total Quality Management*), яка базується на ряді підходів, у тому числі відображених у стандартах серії ISO 9001.

Іншої точки зору дотримуються М. Хаммер і Д. Чампі, які вважають, що у наш час докорінна ломка бізнес-процесів є найбільш ефективним методом, який дозволить компанії підвищити свою конкурентоспроможність. Технології проведення “сильних” революційних змін діяльності організації і отримали назву реінжинірингу (BPR – *Business Process Reengineering*).

Вищезазначені підходи до покращення бізнес-процесів, на наш погляд, не є антагоністичними, і можуть застосовуватися на різних етапах життєвого циклу банку, або одночасно, але для різних бізнес-процесів, оскільки включення більш ніж трьох процесів у реінжиніринг може спричинити вихід організації з керованого стану [6].

Дуже часто реінжиніринг асоціюється у практиків тільки із застосуванням інноваційних інформаційних технологій, але це є лише одним з його напрямків та методів забезпечення. Проблеми найчастіше криються не в недостатній автоматизації, а у самій логіці процесу. Перша стаття М. Хаммера, присвячена BPR, так і називається – “Реінжиніринг традиційних методів роботи: не автоматизуйте їх, а відкидайте” [7]. Запорукою успішності реінжинірингу вважається виникнення нестандартної ідеї, яка дозволяє докорінним чином змінити бізнес-процес, підвищуючи цінність продукту для клієнта.

Українські комерційні банки, не досліджуючи досконально сутності перетворень, що у них відбувалися, фактично застосовували реінжиніринг, оскільки це вимагалось реальною ситуацією. Одним з прикладів цього є трансформація виконання всього спектра валютних операцій.

На початку 90-х років, коли операції з іноземною валютою були новацією практично для всіх українських банків, їх виконання зосереджувалося в окремому підрозділі (відділі, управлінні, департаменті валютних операцій). Цей підрозділ займався касовими, депозитними, кредитними, розрахунковими, іноді і картковими операціями з юридичними і фізичними особами, організовував роботу обмінних пунктів, здійснював операції на УМВР, дбав про ресурсне забезпечення, контролював стан валютної позиції тощо. Його статус майже офіційно визначався як “банк у банку”, і у керівництва банківських установ не виникало навіть сумніву стосовно правильності такої організації, оскільки там працювали спеціалісти, які перш за все були обізнані у правилах валютного регулювання і контролю.

Проте з ростом обсягів цих операцій, а також з розширенням нормативної бази їх здійснення, що проявилось у створенні Національним банком детальних інструктивних матеріалів з усіх напрямків банківської діяльності, підтримувати ефективну та мінімально ризиковану

роботу такого підрозділу стало майже неможливо. Фактично у банківській установі існували паралельні бізнес-процеси з практично однаковими продуктами, але у валютному підрозділі операції виконувалися, як правило, з більшими витратами (відсутність дії ефекту масштабу). Крім того, однотипні проблеми (гривневі та валютні депозити, кредити у національній та іноземній валютах тощо) клієнти вимушені були вирішувати у різних підрозділах банку, що в цілому знижувало якість обслуговування.

Практика свідчить, що реінжиніринг валютного обслуговування клієнтів відбувався, як правило, за ініціативою “знизу” – від працівників валютних підрозділів – і при певному опорі працівників інших підрозділів, які фактично отримували додатковий обсяг роботи і додаткову відповідальність. Тому, як і вимагає методологія BPR, це потребувало прийняття рішень і безпосередньої участі з боку керівництва банківських установ на всіх рівнях. Але при раціональному перерозподілі спеціалістів і проведенні постійного навчання працівників ці проблеми вдалося вирішити.

Першими, як правило, передавалися функції кредитування і прийому депозитів, потім – організація касових і обмінних операцій. Передача розрахункового обслуговування до операційних управлінь виявилася найважчим кроком, оскільки потребувала відповідної кваліфікації персоналу. За валютними підрозділами, як правило, залишилися функції валютного контролю і проведення операцій на УМВР, на рівні головних офісів банків – встановлення кореспондентських відносин та здійснення міжнародних розрахунків.

На нашу думку, у цих перетвореннях присутні всі головні ознаки BPR: ігнорування того, що є, і націленість на те, як повинно бути; радикальність змін; суттєвий ріст результативності та якості обслуговування; орієнтація на процеси, що завершилися змінами організаційної структури. Разом з тим, реінжиніринг на той момент відбувався спонтанно, без створення концепції та розробки основних етапів проекту, був занадто розтягнутий у часі.

Однією з умов проведення BPR є наявність у банку відповідних спеціалістів, які можуть повністю зосередитися на аналізі та перепроєктуванні бізнес-процесів. У західній практиці дуже часто реалізацію проекту здійснюють сторонні компанії, які спеціалізуються на цьому виді діяльності. Головною вимогою до них у випадку проведення реінжинірингу банківських установ є доскональне знання банківських операцій і вимог банківського бухгалтерського обліку і законодавства.

Робота над проектом починається з ідентифікації та описання існуючих у банку бізнес-процесів. Цілісне описання процесу передбачає

визначення його назви, що розкриває його сутність, характеристику послідовності функцій, що реалізуються, визначення учасників процесу, ресурсів, що використовуються. Наприклад, “бізнес-процес прийому депозитів від фізичних осіб” включає консультування клієнта, оформлення депозитного договору, заповнення картки зразків підписів і формування справи з відкриття рахунку, занесення клієнта у базу даних операційної системи, відкриття депозитного рахунку, присвоєння як клієнту, так і рахунку всіх необхідних додаткових аналітичних параметрів, оформлення прибуткового касового документа, його контроль, прийом і зарахування готівкових коштів на депозитний рахунок, заведення алгоритму нарахування відсотків. Учасниками цього процесу можуть бути менеджер, операціоністи, контролер, касир.

Після цього постає питання: які з процесів підлягають реінжинірингу? Логічно запропонувати три критерії, на яких може ґрунтуватися висновок: дисфункціональність – здійснення яких процесів пов’язано з найбільшими труднощами? Значимість – які процеси найбільш цінуються клієнтами банку? Можливість реалізації – які з бізнес-процесів можуть бути перепроєктовані найбільш швидко і успішно?

Звичайно, масштаб перетворень може бути різним, і з цієї точки зору можна виділити три типи проектів: внутрішньофункціональні, міжфункціональні, міжорганізаційні. Оскільки, на переконання засновників реінжинірингу, бізнес-процес завжди міжфункціональний, перший тип проектів навряд чи можна віднести до BPR. Швидше за все, це просте вдосконалення виконання операції, засноване на застосуванні інформаційних технологій. Наприклад, це впровадження системи сканування платіжних доручень замість ручного введення їх в операційну систему, заміна письмового надання заявок від філій до головного офісу банку на купівлю та продаж іноземної валюти і ручного виконання бухгалтерських проведення на автоматизовану роботу в окремій системі за заздалегідь визначеними правилами тощо.

Міжорганізаційні проекти найбільш масштабні і тому найбільш ризиковані, крім того, результат тут проявляється значно довше. Тому вони здійснюються досить рідко (застосування аутсорсингу у бізнес-процесах, створення єдиних центрів обслуговування клієнтури у певному регіоні тощо).

На нашу думку, реінжиніринг банківської діяльності має певну специфіку та обмеження, що викликані достатньо жорстким визначенням порядку та технологій проведення операцій з боку Національного банку, а також особливостями програмного забезпечення, що використовується тим чи іншим банком. Наприклад, обов’язковість контрольного підпису на касових документах не дозволяє у цих операціях

ліквідувати посаду контролера, тобто поєднати контрольні і операційні функції, як це рекомендує М. Хаммер. Більш того, банки іноді вимушені йти навіть на нерациональне збільшення обсягу контрольних функцій, якщо відповідним чином змінюються інструктивні матеріали (так сталося, наприклад, коли згідно з Законом України “Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом” з середини 2003 року у банківських установах була запроваджена всеохоплююча система фінансового моніторингу).

Прикладом визначального впливу нормативної бази на можливість реінжинірингу банківських процесів може слугувати поступова трансформація механізму перерозподілу ресурсів між філіями та головними офісами банків. На перших етапах звичайною практикою було надання філіями електронною поштою письмових заявок про купівлю або продаж ресурсів головному офісу, їх підтвердження, після чого іноді навіть оформлювались договори і тільки потім здійснювались відповідні бухгалтерські проведення.

На етапі автоматизації існуючого стану речей заявки і підтвердження стали формуватися у режимі on-line у спеціальній програмі, вона ж автоматично формувала і всі бухгалтерські проведення. Чи було це реінжинірингом? Звичайно, ні, оскільки бізнес-процес не був переосмислений, цьому заважало положення плану рахунків бухгалтерського обліку банків України про те, що рахунки філій (балансовий рахунок 3900) і рахунки, відкриті філіям (3901), були, відповідно, тільки активними або пасивними.

Новий погляд на вищезазначені операції сформувався після визначення Національним банком цих рахунків активно-пасивними, що дало можливість взагалі відмовитися від виконання окремих ресурсних операцій з філіями, використовуючи технічний овердрафт по рахунках у разі недостатності у них коштів і нараховуючи відсотки у разі наявності надлишкових ресурсів. Таким чином, у філіях відпала необхідність функціонування ресурсних підрозділів, спеціалісти з яких були переміщені до інших відділів. Крім того, суттєво поліпшилося і спростилося управління ліквідністю комерційного банку у цілому.

В економічній літературі ще не дістало належного обґрунтування положення про те, що обмеженням для реінжинірингу банківських процесів є ризики, притаманні банківській діяльності. Кардинально змінювати бізнес-процеси, ставлячи за мету покращення обслуговування клієнтів та зменшення витрат, тут можливо тільки за умови зменшення рівня ризиків “на виході”, або, щонайменше, збереження їх прийнятного рівня. Основними видами ризиків, що можуть підвищитися внаслідок формального проведення BPR, на нашу думку, є кредитний та операційний.

Як відомо, операційний ризик комерційного банку пов'язаний з можливими збоями у комп'ютерній мережі, помилками, або навіть зловживаннями працівників, які безпосередньо виконують бухгалтерські операції, зниженням рівня внутрішнього контролю у банку тощо. Тому реінжиніринг розрахункового обслуговування клієнтів не повинен проводитися у напрямку, який може спричинити підвищення операційних ризиків. На жаль, часто комерційні банки у своєму намаганні прискорити та спростити процес розрахункового обслуговування не зважають на суттєве зростання його ризикованості.

Наприклад, зазвичай в операційному управлінні, де обслуговується багато клієнтів, вони поділені між операційними працівниками, яким надаються екземпляри зразків підписів осіб, уповноважених здійснювати операції по рахунках, та відповідні права на проведення операцій саме по цих рахунках в операційній системі банку. При цьому програмними засобами унеможлиблюється доступ до рахунків інших клієнтів, таким чином, місце роботи працівника банку і місце обслуговування клієнта чітко зафіксовані. Проте часто виникає ситуація, коли до кількох операціоністів шикуються черги, а інші є вільними.

Для запобігання втратам часу клієнтів в одному з комерційних банків вищезазначений бізнес-процес був радикально перебудований – клієнт міг звертатися зі своїми документами до будь-якого вільного операційного вікна, куди відразу підходив незайнятий працівник і здійснював опрацювання документів. При цьому картки зі зразками підписів знаходилися у загальній картотеці, і у всіх комп'ютерах на робочих місцях був забезпечений доступ до всіх клієнтських рахунків.

Інший банк пішов ще далі і запропонував систему, яку назвали дистанційним розрахунково-касовим обслуговуванням. При цьому корпоративні клієнти отримали можливість у будь-якій операційній точці регіональної дирекції, незалежно від того, де відкритий їх поточний рахунок, проводити наступні операції: розрахунки на підставі платіжних доручень, оформлення та отримання чекових книжок, внесення готівкових коштів на рахунки і отримання їх за чеком, отримання виписок за поточними рахунками. Картки зі зразками підписів та відбитком печатки були скановані і знаходилися у загальнодоступній базі даних.

Чи викликали такі зміни задоволення клієнтів? Безумовно, так, оскільки підвищилася оперативність їх обслуговування. Чи підвищилися операційні ризики банку? На це питання також потрібно дати позитивну відповідь. Збільшилася можливість підробки підписів клієнтів на розрахункових та грошових документах, іншого шахрайства, прийому документів, не забезпечених майбутніми надходженнями на ра-

хунок або по рахунках, на які накладено арешт, недотримання банківської таємниці з боку працівників, навіть їх зловживань службовим становищем. Єдиний вихід для банку у такій ситуації – всебічне посилення системи внутрішнього контролю, що об'єктивно призведе до зростання операційних витрат. Таким чином, у даному випадку одночасне досягнення двох цілей реінжинірингу – підвищення якості обслуговування і зменшення витрат – виявляється неможливим.

Проекти реінжинірингу проводяться по всьому світу вже більше десяти років, і зібрана за цей період статистика дозволяє сформулювати певні висновки щодо причин їхніх успіхів та невдач. За існуючою інформацією, від половини до двох третин проектів повністю проваляються, або значним чином не досягають поставлених цілей внаслідок наступних причин: явний опір змінам (60 % проектів), обмеження, що притаманні існуючим системам (40 %), нестача узгодженості у діях (40 %), відсутність лідера проекту (40 %), нереалістичні очікування (30 %), тощо [8, 9]. Тому менеджерам необхідно дотримуватися певних принципів та випробуваної методології проведення реінжинірингу, визначення яких відносно діяльності комерційного банку потребує, на наш погляд, подальших досліджень.

Висновки. Теорія і практика свідчать, що застосування реінжинірингу результативне і у сфері банківського бізнесу. Він надає нові конкурентні переваги, дозволяє скоротити витрати і підвищити доходи, забезпечити швидку реакцію комерційного банку на зміни кон'юнктури. Банківський реінжиніринг повинен також забезпечувати підтримання ліквідності банку як гарантію його надійності, дотримання інтересів вкладників і кредиторів, мінімізацію ризиків банківської діяльності. Її особливості – робота з залученими ресурсами, жорстка регламентація значної кількості банківських операцій з боку НБУ, вимоги до програмного забезпечення – ускладнюють застосування BPR у комерційних банках.

Разом з тим, необхідно, щоб серед топ-менеджменту банків сформувалося чітке розуміння того, що шлях до ефективного бізнесу лежить саме через правильно побудовані, гнучкі бізнес-процеси, що легко адаптуються. На цьому ж шляху можливе найповніше вирішення соціальних проблем колективу банку, створення ефективної системи підготовки спеціалістів, трансформування системи мотивування праці, що орієнтується на фактичні результати діяльності працівників. Банки, які не здійснюють інвестицій у перетворення, фактично ставлять під загрозу своє існування на фінансовому ринку.

Список літератури

1. Аллен Пол Х. Реінжиниринг банка: Программа выживания и успеха. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 264 с.
2. Банківська система: традиції, проблеми, амбіції... // Дзеркало тижня, 20.05.06. – С. 1, 8-9.
3. Деркач О., Ліндер М. Основні напрями реінжинірингу бізнес-процесів та інформаційних систем в комерційному банку // Вісник КНТЕУ. – 2004. – № 6. – С. 94-102.
4. Портер М. Конкуренция. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2000. – 496 с.
5. Тютюнник А.В. Реінжиниринг кредитных организаций: Управленческая аналитическая разработка. – М.: БДЦ-пресс, 2003. – 312 с.
6. Харрингтон Х. Дж. Прорыв в совершенствовании деятельности. – М.: 1997. – 385 с.
7. Hammer M. Reengineering Work: Don't Automate, Obliterate // Harvard Business Review. – 1990. – № 4.
8. Reengineering Success Factors // <http://www.prosci.com>.
9. Why Re-Engineering Fails // <http://www.prosci.com>.

Отримано 30.08.2006

УДК 336.713

В.В. Коваленко, канд. екон. наук, доц.,

О.Г. Коренєва, канд. екон. наук, доц.,

Ж.В. Торяник, Українська академія банківської справи НБУ

ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку банківської системи України актуальною проблемою є визначення оптимального рівня ліквідності банківської установи. Показники ліквідності – одна з найважливіших характеристик надійності банків. На їх підставі можна визначитися з фінансовою надійністю банківської установи та ефективністю розміщення ресурсного потенціалу банку. Тому обґрунтування стратегії управління ліквідністю банківської установи набуває актуальності сьогодні, коли банківська система України підпадає під вплив інтеграційних процесів, що відбуваються у світовому фінансовому просторі.

Аналіз останніх публікацій. Ліквідність комерційного банку визначається як його здатність забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, яка визначається збалансованістю між строками і сумами погашення розміщених активів та строками і сумами виконання зобов'язань банку, а також строками та сумами інших джерел і напрямів використання коштів (надання кредитів, інші витрати).

Ліквідними активами є кошти в касі, на рахунках, які відкриті в Національному банку та інших банках, а також активи, що можуть бути швидко проконвертовані в готівкові чи безготівкові кошти.

Однак в економічній літературі залежно від цілей аналізу або досліджень окремі науковці дають різні тлумачення цієї категорії. Так, наприклад, Джозеф. Д. Сінкі (молодший) зазначає: “Вимога ліквідності означає, що фінансові активи повинні бути доступні для їх власників у якомога коротші терміни (протягом дня або менше) по номіналу” [9, с. 460]. На думку В.О. Кучинського та О.С. Улініча, ліквідність слід розглядати як здатність банку відповісти на можливі ризики [4, с. 23].

В.М. Шелудько характеризує ліквідність як “...спроможність банку відповідати за своїми зобов’язаннями в терміни і без втрат, тобто відображає спроможність банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов’язань перед клієнтами банку” [10, с. 294].

Ф.С. Мишкін під ліквідністю розуміє “...легкість і швидкість, з якими певний актив може перетворюватися у засіб обміну... Гроші є найбільш ліквідними з усіх активів, бо вони є засобом обміну” [5, с. 58].

Для О.І. Лаврушина “ліквідність – одна із узагальнених якісних характеристик діяльності банку, що обумовлює його надійність, Ліквідність банку – здатність своєчасно і без втрат виконати свої зобов’язання перед вкладниками і кредиторами” [2, с. 140].

Автори підручника “Банковское дело: управление и технологии” (за редакцією А.М. Тавасієва) визначають: “Ліквідність (від лат. *liquidus* – текучий, рідкий) в самому загальному плані – це швидкість і легкість реалізації, зворотного перетворення цінностей, активу в гроші” [1, с. 137].

На наш погляд, достатньо вузько визначає ліквідність комерційного банку і Г.С. Панова: “В цілому ліквідність банку передбачає можливість продавати ліквідні активи, придбавати грошові кошти в центральному банку і здійснювати емісію акцій, облігацій, депозитних і ощадних сертифікатів, інших боргових інструментів... Ліквідність для комерційного банку є здатністю банку забезпечити своєчасне виконання в грошовій формі своїх зобов’язань по пасиву. Ліквідність банку визначається збалансованістю активів і пасивів банку, ступенем відповідності термінів розміщення активів і залучених банком пасивів” [7, с. 34].

На думку Пітера С. Роуза, “банк вважають ліквідним, якщо він має доступ до коштів, які можна залучити по розумній ціні саме в той момент, коли вони необхідні. Це означає, що банк або вже має необхідну суму ліквідних коштів, або може швидко їх одержати з допомогою позик або продажу активів” [8, с. 323].

Підсумовуючи різні визначення ліквідності, зазначимо, що в основному вони охоплюють зміст цього поняття. Разом з тим можна констатувати, що вирізняються два підходи до визначення ліквідності: її розуміють або як запас або як потік. Запас характеризує ліквідність банку на певний момент часу, його здатність відповідати за своїми поточними зобов'язаннями і, зокрема, за рахунками до запитання. Як потік ліквідність характеризується за певний період або на перспективу, тоді як з точки зору запасу вона має звужений характер. При розгляді ліквідності як потоку основна увага приділяється можливості забезпечення трансформації менш ліквідних активів у більш ліквідні, а також додатковому притоку коштів, включаючи одержання позик.

Мета статті – визначити основні стратегії управління ліквідністю банківської установи з метою забезпечення фінансової стійкості та ефективності управління ресурсною базою банків.

Виклад основного матеріалу. В інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні ліквідність банку визначено як здатність банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань за допомогою збалансованості між строками і сумами погашення розміщених активів та строками і сумами виконання зобов'язань банку, а також строками та сумами інших джерел і напрямків використання коштів [3].

На наш погляд, в сучасних економічних умовах ліквідність необхідно розглядати як багаторівневу систему категорій, яка включає елементи: ліквідність банківської системи, ліквідність банку, ліквідність балансу банку, ліквідність активів і “ліквідність” пасивів.

Зазвичай, під управлінням ліквідністю розуміють сукупність підходів та методів, за допомогою яких здійснюється діагностика і планування ліквідності та досягається оптимальне співвідношення між активами і пасивами за обсягами, термінами, валютами, що дає змогу банку не допустити настання ризику незбалансованості ліквідності.

Основними принципами управління ліквідністю повинні бути: єдність внутрішніх і зовнішніх регулятивних вимог; прогнозованість, узгодженість, оптимізація та ефективність, а сам процес управління може здійснюватися на основі використання методів: фондового пулу, розподілу коштів, збалансування активів і пасивів, розриву ліквідності, джерел і напрямків використання коштів і застосування системи показників. При цьому слід зазначити, що одні методи краще застосовувати при плануванні та прогнозуванні показників ліквідності, інші – при діагностиці стану ліквідності, а деякі з них – метод показників, розриву та управління активами і пасивами – можуть ефективно використовуватися в обох випадках (табл. 1).

Таблиця 1

**Характеристика та напрямки використання
методів управління ліквідністю**

Назва і характеристика методу управління ліквідністю	Напрямок використання	
	діагностика стану ліквідності	планування та прогнозування показників ліквідності
1. Метод фондового пулу (котловий): кошти із різних джерел об'єднуються в один фонд (пул), а потім розподіляються між окремими активами	–	+
2. Метод розподілу коштів (конверсії): кожен вид пасиву прив'язується до конкретного виду пасиву	–	+
3. Метод збалансування активів і пасивів: оптимізація потоків активів і зобов'язань банку	+	+
4. Метод оцінки розриву ліквідності: розрахунок показників абсолютного і відносного розриву між потоками активів і пасивів у часі	+	+
5. Метод джерел і напрямків використання коштів (нетто-ліквідна позиція): визначення дисбалансу між очікуваними надходженнями і списаннями коштів з рахунку	–	+
6. Метод застосування системи показників (індикаторів), встановлених контролюючими і регулюючими органами	+	+

Загальновизнаними підходами до управління ліквідністю комерційних банків, які вироблені практикою, є забезпечення ліквідності за рахунок активів (управління ліквідністю через управління активами), використання запозичених ліквідних коштів для задоволення попиту на грошові кошти (управління пасивами) або ж збалансоване управління ліквідністю (активами і пасивами).

Перша стратегія вимагає накопичення ліквідних коштів у вигляді ліквідних активів – грошових коштів та швидкоореалізовуваних цінних паперів. Коли виникає потреба в ліквідних коштах, активи вибірково можуть продаватися до тих пір, поки не буде задоволено попит на готівку. В західній літературі такий метод називають методом трансформації активів [8, с. 328]. До ліквідних активів висувають вимоги: наявність власного ринку, відносна стабільність цін, конвертованість. Можливо, слід було б додати низький рівень ризику, особливо політичного, короткі терміни реалізації (або трансформації), інформаційну прозорість та технічну доступність. Остання вимога набуває важливого значення у зв'язку з появою електронних грошей та електронної комерції.

Слід зазначити, що хоча вартість трансформації активів є достатньо високою, така стратегія переважно використовується невеликим банками з невеликим рівнем концентрації банківського капіталу та частки ринку.

Друга стратегія, яку називають покупною ліквідністю, полягає у використанні як джерела ліквідних коштів купівлі на грошовому ринку позик (залучення депозитів). Це можуть бути кредити Національного банку, одержані через механізм рефінансування, купівля державних цінних паперів, випуск власних депозитних сертифікатів тощо. Слід зазначити, що такий підхід є достатньо ризиковим і дорогим, однак з точки зору реалізації стратегії банку – виправданим.

Максимально використати переваги обох попередніх методів і нівелювати їх недоліки покликаний третій напрямок – стратегія збалансованого управління, відповідно до якої частина очікуваного попиту на ліквідні кошти накопичується у вигляді швидкоореалізовуваних цінних паперів і депозитів інших банків, тоді як інші потреби у високоліквідних коштах забезпечуються попередніми угодами про відкриття кредитної лінії з банками-кореспондентами.

Враховуючи реальну потребу в розробці відповідних стратегій управління ліквідністю, нами була проведена класифікація окремих типів портфелів активно-пасивних операцій та здійснена оцінка їх впливу на фінансову стабільність комерційного банку (табл. 2).

Таблиця 2

**Характеристика типів портфелів активно-пасивних операцій
та їх вплив на фінансову стабільність комерційного банку**

Категорія портфеля банківських операцій	Вимоги до доходності портфеля	Вимоги до стабільності пасивної частини портфеля
Збитковий	Активна частина складається із непрацюючих активів, а доходність портфеля дорівнює нулю	Пасивна частина портфеля має високу часову стабільність. У тому випадку, коли непрацюючі активи перевищують власний капітал банку, в пасивній частині портфеля переважають довгострокові пасиви з високою часовою стабільністю
Консервативний	Всі активи портфеля мають фіксовану (хеджовану) доходність	Пасивна частина має високий рівень загальної та структурної ліквідності. У випадку, коли непрацюючі активи менші за власний капітал, в пасивній частині балансу переважають пасиви з високим рівнем стабільності
Напівконсервативний	Частина активів може мати нефіксовану (хеджовану) доходність	В пасивній частині портфеля переважають пасиви з середнім рівнем стабільності, але присутні пасиви й з високим рівнем стабільності
Спекулятивний	Частина активів не має фіксованої (хеджованої) доходності	У пасивній частині портфеля переважають пасиви з низьким рівнем часової стабільності

Класифікацію було здійснено за наступними категоріями портфелів банківських операцій: збитковий, консервативний, напівконсервативний, спекулятивний. Залежно від зазначених категорій портфеля його доходність зростає і в останньому варіанті стає високоризиково. Пасивна частина портфеля, як засвідчив аналіз, змінюється, відповідно, від характеристик з високою часовою стабільністю до характеристик, коли в пасивній частині переважають елементи з низьким рівнем часової стабільності.

Проведений аналіз дозволив здійснити загальну характеристику взаємозв'язку та взаємозалежності показників ліквідності комерційного банку від структури активів і пасивів (табл. 3).

Таблиця 3

Характеристика взаємозв'язку та взаємозалежності показників ліквідності від структури активів і пасивів комерційного банку

Рівень залежності в ієрархічній структурі управління	Показник	Чисельне співвідношення
1. Характеристика показників управління високоліквідними активами	Миттєва ліквідність	Високоліквідні активи > 0,2 поточні активи
	Співвідношення високоліквідних і робочих активів	Високоліквідні активи > 0,2 робочих активів
	Ліквідність за строковими зобов'язаннями	Робочі активи < 0,5 строкові зобов'язання
2. Характеристика показників управління постійними активами	Загальна ліквідність	Високоліквідні та робочі активи > сукупні зобов'язання
3. Характеристика показників управління структурою робочих активів і пасивів	Питома вага поточних ресурсів у зобов'язаннях	30 %
	Індекс процентного ризику	Відхилення між строковими групами < 15 %
	Поточна ліквідність	Частка активів до 30 днів > 40 % зобов'язань
	Короткострокова ліквідність	Частка активів до року > 20 % відповідних зобов'язань

Так, наприклад, характеризуючи показники управління структурою робочих активів і пасивів, слід мати на увазі, що недоцільно перевищувати питому вагу поточних ресурсів у зобов'язаннях понад 30 %. При характеристиці поточної ліквідності бажано, щоб частка активів до 30 днів становила більше 40 % зобов'язань, а при оцінці короткострокової ліквідності частка активів до року була не менше

20 % відповідних зобов'язань. При цьому слід також мати на увазі, що відповідна стратегія управління ліквідністю комерційного банку залежить від багатьох чинників, і зокрема, від розміру банку, частоти формування нових вимог і зобов'язань, інтенсивності здійснення операцій, частоти зміни платіжного календаря тощо.

Враховуючи зазначені чинники, нами було здійснено їх групування та запропоновано матрицю формування режиму ліквідності для комерційних банків з різним рівнем концентрації капіталу (табл. 4).

Таблиця 4

Обґрунтування схеми побудови режиму ліквідності комерційного банку

Категорія банку за обсягом статутного капіталу	Рівень концентрації капіталу*	Запропонована модель ліквідності за		Частота нових вимог і зобов'язань	Терміни погашення нових вимог і зобов'язань	Інтенсивність операцій	Частота зміни платіжного календаря	Режим ліквідності
		напрямом	динамічною					
малий	0,2–0,3	Активи	разова	рідко	дискретні	низька	рідко	ламінальний
середній	0,3–0,7	Пасиви	дискретна	періодично	змішані	циклічна	періодично	транзитний
великий	0,7–1	активи/пасиви	безперервна	постійно	безперервні	висока	постійно	стабільний

*Рівень концентрації капіталу визначено як відношення капіталу конкретного банку до середнього показника капіталу на один банк першої десятки банків.

Так, відповідно до структури вказаної матриці для середнього рівня концентрації банківського капіталу режим буде транзитним, а для високого – стабільним, тоді як для малих банків з низьким рівнем концентрації капіталу цей режим можна характеризувати як ламінарний. Такий підхід є обґрунтованим і цілком виправданим з практичної точки зору.

Висновки та подальші розвідки. Таким чином, управління ліквідністю передбачає, що в разі, коли джерела і обсяги використання ліквідних коштів не співпадають, в банку виникає розрив ліквідності, який кількісно вимірюється як різниця між сумою задіяних і використаних коштів. Залежно від знаку цієї різниці розрив ліквідності може бути позитивним (джерела ліквідних коштів перевищують обсяги їх використання), або негативним (в разі дефіциту ліквідних коштів). В разі надлишку ліквідних коштів вони повинні бути інвестовані в доходні активи, а в разі їх дефіциту – їх необхідно залучити із найбільш дешевих і доступних джерел.

Послідовність дій менеджерів при реалізації даної стратегії повинна передбачати: розробку прогнозів і планів збалансованої динаміки обсягів і структури депозитів і кредитів; оцінку ймовірності очікуваної динаміки збалансованого росту грошових потоків і рентабельності діяльності банку; оцінку ліквідності нетто-позиції або її сальдо; розробку системи заходів відповідно до знаку розриву ліквідності.

Одним із аспектів управління ліквідністю є наявність ризиків ліквідності, які мають певні цінові та кількісні характеристики. Ціновий або зв'язаний відсотковою ставкою ризик обумовлений ціною, за якою можна продати активи, і відсотковою ставкою, за якою можна сформувати пасиви. Кількісний ризик визначається залежно від того чи існують активи, які можна продавати, та чи є на ринку можливість придбати кошти незалежно від їх ціни. У тому випадку, коли активи можна реалізувати за номіналом, ціновий ризик, пов'язаний з накопиченою ліквідністю, дорівнює нулю. В разі, коли активи вимушено реалізуються за зниженою ціною, ціновий ризик повністю визначатиметься за розміром цінової знижки, яка, що, на наш погляд є важливим, залежатиме від того, наскільки відсоткова ставка зросла порівняно з відсотковою ставкою на момент придбання активу.

Ризики управління пасивами виникають у тому випадку, коли банки змушені залучати дорогі депозити, або вони вкрай обмежені на ринку, тобто банк сплачує певну премію за додатковий ризик. В разі доступності коштів ризик управління ліквідністю дорівнює нулю, а банки повинні підтримувати свою кредитоспроможність. У будь-якому випадку, на наш погляд, запобігання або усунення ризиків ліквідності повинно базуватися на вдосконаленні роботи з клієнтами та мінімізації відсоткових витрат. Реалізація таких стратегій повністю відповідає вимогам забезпечення стабільної роботи і фінансової стійкості та ефективності використання ресурсного потенціалу банку.

Список літератури

1. Банковское дело: управление и технологии / Под ред. проф. А.М. Тавасиева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 863 с.
2. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина – М.: Финансы и статистика, 2002. – 672 с.
3. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 № 368 // zakon.rada.gov.ua.
4. Кучинський В.А., Улинич А.С. Система управління ресурсами банків. – М.: Экзамен., 2000. – 224 с.
5. Мишкін Ф.С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків. – К.: Основи, 1999. – 963 с.
6. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 1999. – № 7. – С. 3-23.

7. Российские банки в начале финансовой стабилизации // Финансист. – 1996. – № 26. – С. 28-34.
8. Роуз Питер С. Банковский менеджмент. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 768 с.
9. Синки Джозеф мл. Управление финансами в коммерческом банке: Пер. с англ. – М.: Gatalaxy, 1994. – 712 с.
10. Шелудько В.М. Фінансовий ринок. – К.: Знання, 2002. – 535 с.
Отримано 31.08.2006

УДК 336.713

*Н.Г. Маслак, канд. екон. наук, доц.,
Українська академія банківської справи НБУ*

ОЦІНКА ВАРТОСТІ КАПІТАЛУ БАНКУ: МЕТОДИКА ТА МЕТОДОЛОГІЯ

Постановка проблеми. Капітал є одним із джерел фінансових ресурсів банку. Як правило, частка капіталу в загальному обсязі фінансових ресурсів банку є незначною. Однак капітал займає центральне місце в діяльності кожного банку, що обумовлено функціями, які він виконує. Визначивши капітал як вартість, необхідно відзначити, що існують різні методи оцінки вартості, які безпосередньо впливають на власний капітал, тому що при використанні тієї чи іншої методики величина і якість власного капіталу банку будуть різними. Необґрунтоване завищення капіталу при розрахунку приводить до помилкової інформації про стан банку й тим самим вводить в оману вкладників, акціонерів, а також сам банк. Останній, виходячи із завищеної величини власного капіталу, розширює свої активні операції, піддаючись підвищеним ризикам. Навпаки, якщо методика визначення величини капіталу приводить до його штучного заниження, то спостерігатиметься звуження діапазону активних операцій а, отже, зниження доходів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Перш за все, слід визначити, що питання капіталізації банків тісно пов'язане з теоретичними аспектами суті категорій “капітал”, “власний капітал”, “регулятивний капітал”, а також “достатність капіталу”, “адекватність капіталу”.

Щодо першого, то існує велика кількість тлумачень, проте принципово неможливо сформулювати єдине поняття капіталу банку, що повністю охоплює його сутність, оскільки форма, немінуча для сутності відображення, повинна включати суб'єктні аспекти, які за своїм характером не співпадають.

Різне сприйняття капіталу банку суб'єктами ринкових відносин є джерелом суперечностей, що знаходять своє пряме відображення в діяльності кредитної організації. Залежно від сценарію їх реалізації

вплив даних суперечностей може варіюватися суттєво, аж до припинення існування банку.

Аспекти визначення сутності та функцій капіталу банку деякою мірою знаходять своє відображення в наукових працях М.Д. Алексєєнка, А.П. Вожжова, О.І. Клименка, В.І. Колеснікова, Р.В. Коцовської, О.І. Лаврушина, А.М. Мороза, А. Стишковского та інших.

Проблеми капіталізації банків України, тенденції за даним напрямком, а також можливі шляхи збільшення капіталу банками України знаходять відображення в працях таких науковців як В.В. Кісільов, Є.А. Ковальчук, Д.Ф. Ковальчук, Х.Д. Курц, Ю.А. Потійко, Ю.В. Прозоров, В.В. Салтинський, Н.Г. Слав'янська, О. Сугоняко та ін.

На необхідність удосконалення методики розрахунку достатності капіталу банку вказується в наукових працях І.К. Ковзанадзе, О.А. Лисенка, А.Ю. Сімановського, С.М. Соколовського, І.П. Соколовської, В.М. Усоскіна, Л.А. Цурової та інших. При цьому необхідно зазначити, що значну частину публікацій із загальних питань визначення достатності капіталу та його адекватності складають роботи зарубіжних економістів, досвід праці яких може бути використаний в сучасних економічних умовах України. Крім того, слід відзначити розробку О.І. Клименко "О проблеме оценки фактической стоимости банковского капитала" та А.П. Вожжова і О.І. Клименко "Капітал комерційних банків як складова ресурсів банківської системи", в яких розглядається та вирішується питання фіктивної вартості капіталу.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Не дивлячись на увагу науковців до проблеми визначення вартості капіталу банку, питання врахування фіктивної його частини, а саме розробки методики визначення фіктивного капіталу залишається невирішеним.

Мета дослідження. На основі виявлених в результаті дослідження проблем, пов'язаних з розробкою методики визначення реальної вартості капіталу, визначити можливі шляхи їх вирішення та оцінити реальність їх застосування.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи підходи до визначення сутності капіталу, нами було обрано вартісний підхід, а також визначено, що капітал складається з власного та залученого. Виходячи з цього, подане наступне визначення: власний капітал банку – це вартість банківського бізнесу (підприємницької діяльності банку), уречевлена в певних групах власних коштів банку, що забезпечують його функціонування як специфічного підприємства, відповідають певним вимогам, а також здатних виконувати специфічні функції й приносити дохід (і/або створювати передумови для його одержання).

Відзначимо, що саме інвестована власником у банк вартість і формує власний капітал цього підприємства. Причому частина вартості

уречевлюється в майні підприємства, а частина авансується й стає активами банку.

Розходження в методах оцінки капіталу в першу чергу пов'язане з метою проведеної оцінки, а потім – від суб'єкта, який проводить дану оцінку. Оцінити власний капітал можна по-різному, наприклад з позицій:

- адекватності ризику;
- достатності для підтримки й розширення бізнесу;
- рентабельності;
- впливу на надійність;
- привабливості для інвесторів.

На наш погляд, з урахуванням цілей проведеної оцінки й способу розрахунку, можна виділити чотири основних види оцінки власного капіталу:

- за способом розрахунку – балансова й ринкова оцінки капіталу;
- залежно від цілей оцінки й методології – розрахунок регулятивного й економічного капіталу.

Охарактеризуємо взаємозв'язок між метою оцінки й типом розрахунку власного капіталу за допомогою таблиці 1.

Таблиця 1

Методологія оцінки капіталу залежно від її цілей

Ціль оцінки	Тип розрахунку
1. Збереження депозитів	Ринкова й бухгалтерська оцінки Регулятивний та економічний капітал
2. Безпека й стабільність	Ринкова й бухгалтерська оцінки Економічний або регулятивний капітал
3. Кредитоспроможність банку	Ринкова й бухгалтерська оцінки Регулятивний та економічний капітал
4. Вартість капіталу для інвесторів	Ринкова оцінка Економічний капітал
5. Можлива ліквідація	Бухгалтерська оцінка Регулятивний капітал

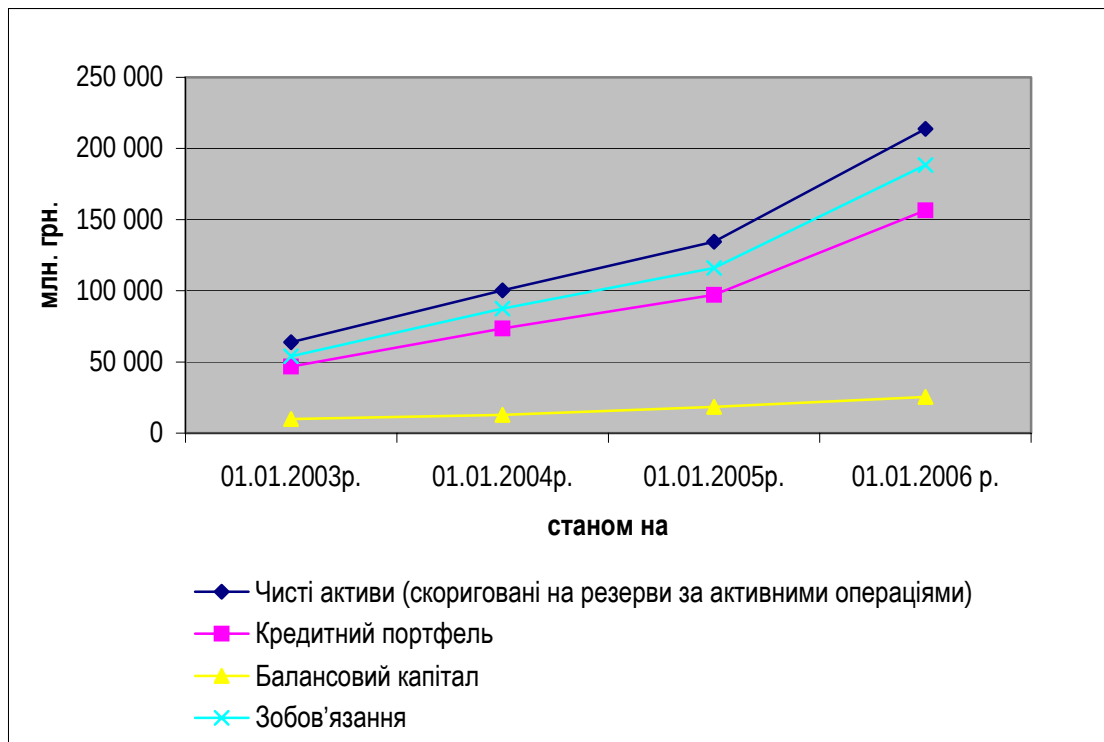
І економічний і регулятивний капітал можуть бути розраховані на основі балансової або ринкової оцінки. На сьогодні регулятивний капітал розраховується винятково балансовим способом, однак вимоги регулюючого органу можуть змінитися, і розрахунок може перейти від балансової до ринкової оцінки (наприклад, з метою адекватності капіталу ринковому ризику).

Станом на 01.01.2006 в Державному реєстрі банків було зареєстровано 182 банки (станом на 01.06.2006 – 185), з яких діючих – 160. Як свідчить динаміка показників, за всіма параметрами спостерігається тенденція до зростання.

Таблиця 2

**Окремі показники діяльності банків України
за 2002-2005 роки, млн. грн.**

Показник	Станом на			
	01.01.2003	01.01.2004	01.01.2005	01.01.2006
Чисті активи (скориговані на резерви за активними операціями)	63896	100234	134348	213878
Кредитний портфель	46736	73442	97197	156385
Балансовий капітал	9983	12882	18421	25451
Зобов'язання	53913	87352	115926	188427
Регулятивний капітал	10099	13403	18188	26373
Адекватність регулятивного капіталу (H2), %	18,01	15,11	16,81	14,95



**Рис. 1. Динаміка зростання показників
діяльності банків України в 2002-2005 роках**

Тенденції, що намітилися в динаміці основних показників активів і пасивів, суттєво впливають на адекватність регулятивного капіталу банківської системи взагалі. Так, наприклад, показник Н2 на 01.01.2005 становив 16,81 %, а на 01.01.2006 – 14,95 % (при нормативному значенні не менш 10 %).

Зростання номінального розміру регулятивного капіталу є позитивним явищем, проте у розрахунку регулятивного капіталу існують недоліки, основним з яких є, на наш погляд, нав'язування працюючої в ринкових умовах кредитним організаціям такої методики розрахунку, що у першу чергу відповідає завданням регулюючого органу, а потім відповідає вимогам ринку (а може й не відповідати останнім). У підсумку, розраховуючи регулятивний капітал і не маючи претензій до своєї діяльності, комерційний банк може виявитися в ситуації, коли його капітал буде не в змозі виконувати властиві йому функції, а оцінка бізнесу банку на основі даного показника буде далекою від реальної. Все це здатне викликати досить серйозні наслідки для банківської системи в цілому, тому що спотворюючи картину стабільності банку, величина регулятивного капіталу вводить в оману власників, клієнтів і партнерів банку, а при несприятливих умовах може не лише породити недовіру громадськості до банківської звітності і власне банків, але й приведе до чергової кризи банківської системи.

Необхідно відзначити, що регулятивний капітал визначається за допомогою балансової оцінки. У відповідності з усіма вимогами власний капітал розраховується на основі балансових даних, тобто при розрахунку враховуються залишки на певних рахунках банку відповідно до встановлених Правил ведення бухгалтерського обліку.

Можна відзначити ще один недолік регулятивного капіталу. У випадку оцінки капіталу більшість активів і пасивів банку оцінюється за тією вартістю, яку вони мають у момент придбання або випуску.

Величина капіталу, розрахована подібним чином, є поганим індикатором, наприклад, достатності капіталу, тому що внаслідок змін мікро- і макроекономічної ситуації дійсна вартість пасивів банку відхиляється від їхньої первісної вартості.

Крім того, варто звернути увагу на те, що в розрахунок приймається нетто-капітал. Справа в тому, що власний капітал банку служить джерелом придбання основних коштів (будинків, споруд, устаткування), участі в капіталі дочірніх компаній, покриття збитків минулих років і т.д. Тому при розрахунку капіталу необхідно зазначати, який капітал мається на увазі – капітал-брутто чи капітал-нетто. Знати точно розмір нетто важливо тому, що тільки ці кошти є працюючим капіталом. Поняття брутто-капіталу ширше, оскільки воно містить у собі

розмір як відвернених іммобілізованих власних коштів, так і фактичного залишку власних нетто-коштів, які можуть бути використані для активних операцій (кредитування). Звичайно, при оцінці величини власного капіталу банку до уваги береться саме нетто-капітал.

У дослідженнях науковців і публікаціях практиків капітал, як правило, розглядається як повноцінна вартість, що повністю відповідає своїм реальним грошовим наповненням величині, яка наводиться у фінансових звітах банку.

На підставі даних НБУ про реальне наповнення капіталів окремих системних банків (60-70 %) можна зробити висновок про те, що частка “фіктивного” капіталу в цілому по системі становить не менше 30-40 %. Ситуація з капіталом українських банків погіршується ще й тим, що, крім капіталу, під загрозою перебувають і резерви за активними операціями, джерелом формування яких є доходи банку (капітал).

Оцінку реального розміру банківського капіталу необхідно, насамперед, пов’язувати зі стадією виявлення й визначення величини фіктивної вартості банківського капіталу. О.І. Клименко визначає фіктивну вартість капіталу банку, як частину номінального (балансового) капіталу, реальне грошове наповнення якого або менше його номінальної величини, або дорівнює нулю, або негативне. Фіктивна вартість виникає в ході фіктивної капіталізації (внаслідок неефективних операцій банку), при приховуванні фактів втрати окремих активів і під дією різноманітних ризиків.

Фіктивну капіталізацію необхідно пов’язувати з неефективними операціями банку (пасивними й активними). До дій банку, які прямо формують фіктивну вартість у капіталі, належить відображення у фінансовому обліку доходів майбутніх періодів у значних розмірах та їх капіталізація, а також необґрунтоване проведення переоцінки основних засобів і віднесення її результату до капіталу. У числі активних – операції з інсайдерами (або особами, які номінально не є такими) по придбання основних засобів, нематеріальних активів, а також інвестуванню в цінні папери номінально “неасоційованих і недочірніх” підприємств.

Неефективні операції присутні в діяльності окремих банків, оскільки схеми, використовувані для формування фіктивної вартості, абсолютно легітимні з точки зору закону.

Банки навмисно, використовуючи різноманітні фінансові схеми, нарощують капітал. Це відбувається, по-перше, за допомогою маніпулювання резервами, сформованими під активні операції. Тобто приховування операцій, під які повинні бути сформовані резерви, маніпулювання портфелем цінних паперів, використання вексельних схем та інші. Дані “операції” не дозволяють впасти рівню регулятивного капі-

талу нижче встановленого нормативно-правовими актами Національного банку України. Однак, під час інспектування Національним банком такі факти, як правило, встановлюються, після чого банк формує відповідні резерви.

По-друге, нарощування капіталу може відбуватися за рахунок збільшення статутного капіталу. Недосконалість банківського законодавства та законодавства, яким регулюється діяльність юридичних осіб – потенційних інвесторів, дозволяє банкам, які мають потребу у капіталі, згідно з вимогами чинного законодавства використовувати цю ситуацію на свою користь.

Підсумовуючи вищенаведене, підкреслимо, що на сьогодні існує проблема недостатньої капіталізації, яка посилена фіктивним формуванням капіталу.

Саме це й створює в менеджменту банку ілюзію, що проблеми з капіталізацією вирішуються раз і назавжди. Навпаки, формування фіктивної вартості не тільки підсилює проблему капіталізації банку, але приводить до появи ряду інших проблем (табл. 3).

Таблиця 3

Проблеми, які пов'язані з фіктивною капіталізацією банку

Проблема	Зміст проблеми
Проблема недостовірності фінансових показників і звітів, які оприлюднюються	1) неправильне визначення реального розміру капіталу банку, як наслідок – недостовірності фінансових звітів, які оприлюднюються; 2) недостовірність даних про реальну адекватність капіталу банку. Зниження реального рівня достатності капіталу банку при додатковому залученні фінансових ресурсів
Проблема реальних грошових потоків банку	1) збільшення реального ризику банківської установи та перенесення над-нормативного ризику активних операцій банку на його клієнтів і кредиторів; 2) прихована від органів нагляду загроза неплатоспроможності банку при постійному зниженні реальної адекватності капіталу; 3) зниження в капіталі банку грошової складової через появу (збільшення) фіктивної вартості капіталу банку; 4) зниження реального грошового капіталу банку через придбання основних засобів, нематеріальних та фінансових активів, у яких банк не має гострої й перспективної необхідності і які банк не придбав би у звичайних умовах
Проблема ресурсної залежності	1) додаткові грошові витрати на амортизацію й створення резервів за рахунок грошових доходів (реальних надходжень); 2) розмивання частки реального грошового капіталу в грошових ресурсах банку, зменшення оборотного грошового капіталу. Як результат – підвищення ресурсної залежності від залучених і позикових коштів, підвищення ризику втрати ліквідності; 3) постійні заходи щодо ресурсного утримання розриву між номінальною величиною й реальним розміром капіталу банку. Наявність витрат, що не компенсуються на утримання розриву

Продовж. табл. 3

Проблема	Зміст проблеми
Проблема інвестиційної привабливості	1) розрив реальних грошових доходів і витрат, поступове зменшення реального капіталу банку; 2) додаткові витрати на оподаткування фіктивного прибутку – зменшення реального грошового капіталу банку; 3) проблема із залученням інвесторів у капітал банку, а також з реорганізацією (злиттям, приєднанням), що пов'язана з відсутністю частини капіталу, а також з необхідністю перерозподілу його номінально серед нових учасників банку

Фіктивна вартість капіталу може також бути викликана неефективним менеджментом, результатом якого є втрата окремих активів або частини їхньої вартості. Наявність фактів втрат змушує менеджмент і учасників банку приховувати їх, оскільки це вимагає компенсації за рахунок створених резервів. Відсутність компенсації за рахунок резервів і приводить до появи фіктивної вартості – ця частина капіталу продовжує враховуватись при розрахунку капіталу і використовуватися при розрахунку значень економічних нормативів банку.

До елементів, які найбільш зазнають ризику втрати первинної грошової вартості (ризик фіктивної вартості), належать статутний капітал і субординований борг, фінансовий результат, переоцінка основних засобів і нематеріальних активів. Їх частка в структурі банківського капіталу значна – більше 85 % (табл. 4).

Таблиця 4

Структура балансового капіталу банків України, % *

Складові балансового капіталу	Станом на		
	01.01.2004	01.01.2005	01.01.2006
Статутний капітал	63,0	63,0	63,4
Загальні резерви і фонди	11,5	10,1	11,7
Результат минулих років	8,2	6,8	4,4
Результат поточного року	6,4	6,9	8,5
Результат переоцінки основних засобів та нематеріальних активів	9,5	11,0	9,9
Інший капітал	1,4	2,2	2,1

*Зниження частки показника “фінансовий результат” і зростання “іншого капіталу” пов’язані з розподілом прибутку, у тому числі з капіталізацією прибутку банківської системи. У цілому за 2005 рік прибуток склав 2170,1 млн. грн.

Завищення величини капіталу за рахунок фіктивної вартості в першу чергу збільшує значення нормативів його адекватності (Н2, Н3). Це дозволяє наднормативно залучити коштів клієнтів, підвищити інвестиційний потенціал банку (обсяг і ліміти активних операцій). У результаті реальна адекватність капіталу банківської системи й окремо взятого банку знижується, збільшується сукупний ризик розміщених у ній коштів підприємств і внесків населення, оскільки саме на них переноситься наднормативний ризик активних операцій банку.

Беручи до уваги дані про реальне грошове наповнення капіталу українських банків, можна зробити висновок про систематичну недостатність капіталу.

На сьогодні відсутні методика та чіткі критерії оцінки фактичної вартості капіталу банку, які б дозволяли НБУ об'єктивно визначати величину фіктивного капіталу банку.

Така методика повинна бути спрямована на виключення з капіталу банків частини вартості, що відповідає величині неналежних активів.

Інспекційна перевірка НБУ повинна проводити оцінку активів і пасивів банку, економічної обґрунтованості формування його джерел власних коштів. При виявленні в ході такої перевірки фактів використання інвесторами неналежних (фіктивних) активів банку направляє вимога про виключення зазначених джерел власних коштів (їхньої частини) з розрахунку капіталу. Одночасно вводиться вимога про використання в розрахунку обов'язкових економічних нормативів розміру власних коштів (капіталу), а також відображення зазначеного розміру у звітності (у тому числі оприлюдненій).

Логіка перевірки досить проста й прямолінійна – виявлення проблемних активів і вимога фінансової санації балансу (ліквідації активів, зменшення капіталу).

Недоліком є те, що кінцевий результат виявлення фіктивної вартості капіталу залежить від якості проведення інспекційної перевірки та наполегливості працівників нагляду.

Крім цього, слід визначити частку фіктивного капіталу в реальному грошовому капіталі банку. Адже вона, наприклад, може становити 10 % і 90 %.

Процес оцінки пропонується розділити на три умовних стадії.

Перша стадія – найбільш складна – моніторинг капіталу банку (виявлення й підтвердження фіктивної вартості). Моніторинг капіталу повинен включати: виявлення й оцінку величини фіктивної вартості капіталу, визначення її частки в реальному грошовому капіталі банку, а також розрахунок фактичного (реального) розміру регулятивного капіталу. Важливе значення на стадії моніторингу капіталу має встановлення причини його появи, оскільки може мати місце як ринкова

кон'юнктура, так і намір менеджменту, “неефективні операції”. Встановлення причин повинно надалі визначати вид заходів впливу, які будуть застосовані НБУ до банку, а також їхній ступінь.

Друга стадія – розрахунок фактичної вартості капіталу банку – доповнюється визначенням величини внутрішнього потенціалу, перспектив його залучення для компенсації зниження капіталу (через списання його фіктивної вартості). Внутрішній потенціал (резерв) капіталу банку включає частину коштів, що раніше були капіталом, але які перебувають у певний момент у формі резервів за активними операціями або залишків на рахунках.

До цих коштів варто відносити: резерви за “нестандартною” заборгованістю банків і клієнтів по кредитних операціях, портфелем цінних паперів (на продаж і на інвестиції), дебіторською заборгованістю, залишки на кореспондентських рахунках у НБУ. Саме за рахунок цих коштів відбувається збільшення капіталу при зниженні сукупного ризику активних операцій банку й зменшенні надлишкової ліквідності. Тобто капітал збільшується за рахунок вивільнення резервів по активних операціях й одержання додаткового прибутку.

Істотним моментом при проведенні оцінки внутрішнього потенціалу банку є визначення його якості, оскільки резерви нестандартної заборгованості (або їхня частина) також можуть бути фіктивними. У цьому випадку розрахунок потенціалу потрібно проводити винятково по грошових потоках банку, не беручи до уваги нараховані, але не отримані доходи у фінансовому обліку банку. Це дозволить об'єктивно оцінити внутрішній потенціал капіталу.

Третя стадія оцінки – узгодження з органами управління банку (Наглядовою радою, Правлінням) фактичної величини капіталу банку.

Дана стадія повинна передбачати порядок узгодження органом нагляду фактичної величини капіталу, а також порядок апеляції для органів управління банку. Результатом узгодження величини фактичної вартості повинно бути обнародування інформації про фактичну величину капіталу банку, а також використання даної величини в розрахунку нормативів. Цим крокам повинно передувати зменшення капіталу на розмір фіктивної вартості й одночасна санація активів банку (ліквідація фіктивних активів).

Висновки і пропозиції. Дослідження проблеми оцінки фактичної вартості банківського капіталу вказує на необхідність її проведення в цілому по банківській системі, оскільки має місце недостатня реальна грошова капіталізація банків, і як наслідок – перенесення наднормативного ризику активних операцій на клієнтів і кредиторів банку. Крім цього, оцінка фактичної вартості капіталу банку й надалі повинна супроводжувати розвиток банківської системи України.

Як показує банківська практика, процеси формування фіктивної вартості капіталу банку протікають незалежно від рівня економічного розвитку держави і його фінансового потенціалу. Адміністративні заходи впливу органів нагляду можуть привести лише до того, що певні схеми формування фіктивної вартості перестануть використовуватися, а їм на зміну можуть прийти нові. Регулятивні дії не повинні стати непереборною перешкодою для інвестування в банківський капітал. Тому поряд з адміністративними НБУ повинен розробити заходи для природного (ринкового) стимулювання інвестування в банківський капітал.

Для підготовки в найкоротший термін методики оцінки фактичної вартості банківського капіталу необхідне об'єднання зусиль учених і практиків, фахівців НБУ й АУБ. Наявність методики оцінки, порядку переходу до використання фактичної величини капіталу, а також реалізація заходів щодо стимулювання інвестування в банківський капітал дозволять не тільки провести санацію капіталу банківської системи України, але й підвищити його привабливість для інвесторів, збільшити грошове наповнення банківського капіталу, знизити ризик розміщених у системі коштів підприємств і внесків населення.

Список літератури

1. Алексеенко М.Д. Капитал банка: питання теорії і практики: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 276 с.
2. Банковская система выполняет Программу капитализации // http://www.uabanker.net/daily/2004/03/030204_1140.shtml.
3. Вожжов А.П., Клименко О.І. Банківський капітал в економіці України // Фінанси України. – 2003. – № 8. – С. 88-98.
4. Вожжов А.П., Клименко О.І. Капітал комерційних банків як складова ресурсів банківської системи // Банківська справа. – 2003. – № 4. – С. 83-96.
5. Клименко А.И. О проблеме оценки фактической стоимости банковского капитала // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Мале середнє банківництво в умовах становлення ринкової системи в Україні: Зб. наук. пр. / НАН України. Інститут регіональних досліджень / Редкол.: Відп. ред. академ. НАН України М.І. Долішній. – Львів, 2004. – Вип. 6 (L). – С. 261-272.
6. Маслак Н.Г. Капіталізація банківської системи України // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 11. – С. 25-29.
7. Проект Комплексной программы развития банковской системы Украины на 2003-2005 гг. // www.bank.gov.ua.
8. Прозоров Ю.В. Ловушка быстрого роста и проблемы повышения капитализации банковской системы Украины // Банкир. – 2004. – № 1. – С. 34-35.
9. Симановский А.Ю. Достаточность банковского капитала: новые подходы и перспективы их реализации // Деньги и кредит. – 2000. – № 6. – С. 20-26.
10. Стишковский А. Что означает банковский капитал? // Аналитический банковский журнал. – 2003. – № 11(102). – С. 54-58.

Отримано 30.08.2006

УДК 336.761

І.І. Рекуненко, канд. екон. наук, доц., Українська академія банківської справи НБУ, В.О. Клименко, "Брокбізнесбанк"

ВАЖЛИВІСТЬ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТОРІВ ПРИ ПЕРВИННОМУ РОЗМІЩЕННІ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Постановка проблеми. Фондові ринки як у розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються, працюють, спираючись на постійне надходження надійної та послідовної інформації, що підтримує ринок.

Емпіричні докази вказують на те, що розвиток фінансового сектора країни є виключно важливим для її зростання. Настільки ж важливо те, що дослідження доводить існування позитивного зв'язку між якістю системи корпоративного розкриття інформації та економічними результатами [9]. Було доведено, що на ринках, які розвиваються, належне корпоративне управління забезпечує кращу оцінку ринку та, що вартість компаній з кращим рейтингом корпоративного управління є вищою ніж номінальна [8].

Норми та принципи прозорості та розкриття інформації є загальноновизнаними. Проблема полягає у впровадженні цих принципів для прискорення економічного розвитку.

Аналіз останніх публікацій. Питання розкриття інформації на фондовому ринку та отримання підприємствами статусу "публічних" компаній на вітчизняному фондовому ринку обговорюються на різних рівнях протягом декількох останніх років. Поряд із спеціалістами ДКЦПФР цю проблематику також розглядають у своїх працях Я. Міркін, Н. Шапран, С. Румянцев, С. Поршаков, О. Сохацька та ін.

Мета статті. У даній статті ми проаналізуємо основні плюси та мінуси, які можуть отримати підприємства при відкритому розміщенні своїх цінних паперів як на вітчизняному, так і на міжнародному фондовому ринку.

Виклад основного матеріалу. Щорічно сотні компаній виходять на відкритий фондовий ринок саме завдяки перевагам, які вони отримують разом із статусом "публічної" компанії. Під керівництвом досвідченої і енергійної команди менеджерів і при підтримці знайомих і кваліфікованих консультантів багато хто з компаній, що зважилися на цей крок, вигідно вкладає залучені таким чином кошти в розвиток, забезпечуючи безпрецедентне зростання.

Проте слід пам'ятати, що вихід на відкриті фондові ринки зовсім не панацея. Вихід підприємства на первинні ринки цінних паперів не завжди є позитивним для емітента, є і історії про раптове різке падіння котирувань і наступні за цим судові розгляди, перестановки у верхніх ешелонах керівництва і навіть втрати контролю над компанією. З придбанням нового статусу посилюються вимоги до корпоративного управління. Іноді причиною невдачі первинного розміщення можуть стати і неправильно вибраний час для виходу на ринок, і відсутність належного планування і підготовки процесу.

Публічне розміщення, насамперед акцій, дає безліч переваг і відкриває величезні можливості, проте ціна, яку необхідно за це заплатити, може бути дуже значною. Згідно з результатами опитування, що проводилося компанією “Ернст енд Янг” [4], серед компаній, які здійснили відкрите розміщення акцій на Лондонській фондовій біржі, більшість учасників відзначила певні незручності, пов’язані з придбанням статусу “публічної” компанії (наприклад, зросли внутрішні витрати, стало більше різних адміністративних перешкод). Проте практично всі зійшлися на тому, що вигоди від статусу “публічної” компанії значно переважають всі ці негативні моменти. Далі ми проаналізуємо плюси і мінуси, а також довгострокові зобов’язання, пов’язані з виходом на відкриті ринки. У таблиці 1 наводяться аргументи “за” і “проти” відкритого розміщення акцій.

Таблиця 1

Плюси і мінуси статусу публічної компанії

Плюси	Мінуси
Поліпшення фінансового стану	Втрата контролю
Можливості фінансування в майбутньому	Обмеження свободи дій керівництва
Диверсифікація інвестиційного портфеля акціонерів	Необхідність розкриття інформації про бізнес і власників
Підвищення попиту на акції	Необхідність ділитися доходами
Підвищення вартості акцій	Регулярна звітність
Ефективний шлях до злиття і придбань	Первинні витрати
Дохід від приросту капіталу	Адміністративні витрати
Поліпшення іміджу і корпоративної культури	Очікування акціонерів
Отримання лістингу на фондовій біржі	Фідуціарні обов’язки

Вигоди від придбання підприємством статусу “публічної” компанії численні. Щоб визначити, чи переважають вони можливі недоліки, необхідно оцінити їх в контексті цілей акціонерів і самої компанії.

Далі необхідно зупинитися на найбільш явних вигодах відкритого розміщення акцій.

Відкритий продаж акцій компанії забезпечує приплив капіталу, який не потрібно повертати. Це миттєво покращує фінансовий стан компанії-емітента, забезпечуючи їй засоби для фінансування діяльності.

За даними опиту 71 % британських компаній, що розмістили акції на Лондонській фондовій біржі, називали можливість залучення коштів головною причиною свого рішення. Компанія може використовувати залучений акціонерний капітал як для фінансування загальних корпоративних цілей, так і на конкретні проекти. Наприклад, ці кошти можуть бути використані для придбання інших компаній, погашення кредитів, фінансування програм НДДКР, придбання або модернізації існуючих виробничих потужностей.

Придбання статусу “публічної” компанії зазвичай супроводжується зростанням її чистої вартості і збільшенням власних коштів. Поліпшення співвідношення позикових коштів до власних дозволяє компанії, за необхідності, залучати додатковий позиковий капітал під менші відсотки. Окрім цього, якщо акції мають попит, компанія має нагоду на вигідних умовах здійснювати додаткові емісії. На ринку власних корпоративних паперів, що існує, компанія має нагоду запропонувати майбутнім інвесторам широкий вибір нових ліквідних фінансових інструментів з ринковою вартістю, що легко визначається.

Приватні компанії часто не мають у своєму розпорядженні зв'язків у фінансових колах і необхідних ресурсів, які могли б підкріпити агресивну політику на ринках злиття і придбань, адже вдало продумана купівля підприємства може зіграти істотну роль у збереженні бізнесу і кінцевому успіху компанії. Злиття можна розглядати як ефективний спосіб в найкоротші терміни здійснити диверсифікацію бізнесу компанії. Окрім цього, розв'язуються питання придбання технічного “ноу-хау”, вдосконалення діяльності керівництва, підвищення економії за рахунок масштабів діяльності, більшої доступності джерел фінансування, виходу на раніше закриті для компанії ринки, можливості вертикальної інтеграції виробничих підрозділів, і посилення власних позицій на ринку.

Придбання статусу “публічної” компанії істотно розширює можливості акціонерів: тепер вони володіють акціями, які можна легко реалізувати на фондовому ринку. За наявності котирувань продаж акцій займає значно менше часу і вимагає менших формальностей у порівнянні з реалізацією корпоративних паперів приватних компаній. Окрім цього, акції компаній, що котируються на ринку, приймаються як забезпечення більшістю фінансових установ.

При цьому вартість акцій може істотно підвищитися в порівнянні з ціною первинної пропозиції. Існує щонайменше чотири причини, через які інвестори готові платити велику ціну за цінні папери “публічних” компаній:

- 1) розширення кола потенційних інвесторів в такі акції;
- 2) рівень розвитку і діловий досвід, що зазвичай асоціюється із статусом “публічної” компанії;
- 3) доступність інформації про “публічну” компанію;
- 4) підвищені вимоги, що ставляться до таких компаній біржами і іншими регулюючими органами.

Крім того, придбання статусу “публічної” компанії дає можливість акціонерам диверсифікувати свої інвестиційні портфелі. Часто первинна відкрита пропозиція акцій включає, крім розміщення акцій на первинному ринку, також і вторинну пропозицію (тобто пропозиція акцій, якими володіють існуючі акціонери). Звичайно, необхідно переконати потенційних інвесторів і акціонерів, що вторинна пропозиція не є прихованою формою виходу існуючих акціонерів з безперспективної компанії. З цією метою андерайтери часто обмежують кількість акцій, які можуть бути реалізовані існуючими акціонерами в рамках вторинної пропозиції.

Існуючі акціонери приватної компанії мають нагоду після того, як та придбала статус “публічної”, одержати дохід від приросту капіталу у вигляді підвищення вартості майнових активів, ділової репутації і т.д.

До наступної переваги можна віднести те, що увага, з якою фінансове співтовариство і преса стежать за компанією, що оголосила про плани ІРО, забезпечує такій компанії безкоштовну рекламу, що позитивним чином позначається на її корпоративному іміджі. Зростання числа охочих придбати акції компанії може привести до розширення масштабів її діяльності, оскільки нові акціонери будуть більш зацікавлені в налагодженні ділових відносин з такою компанією.

Метою багатьох компаній, що вирішили придбати статус “публічних”, є отримання біржового лістингу, що значно полегшує торгові операції з корпоративними акціями і забезпечує суспільне визнання, оскільки біржовий лістинг сприймається багатьма як показник надійності, масштабів і фінансових можливостей компанії.

У таблиці 2 представлені результати опитування, проведеного серед британських компаній, що одержали лістинг на Лондонській фондовій біржі, стосовно переваг та недоліків від придбання статусу публічної компанії.

Таблиця 2

**Основні переваги та недоліки
від придбання статусу публічної компанії**

Переваги та недоліки від придбання статусу публічної компанії	Компанії, що дали відповідь, %
Переваги	
Залучення коштів для забезпечення зростання	71
Поліпшення іміджу і підвищення надійності компанії	11
Відхід від венчурних інвесторів	11
Використання залучених коштів для майбутніх придбань	5
Використання опціонних схем для винагороди директорів і персоналу	5
Недоліки	
Додаткові вимоги до звітності і пов'язані з цим витрати	61
Нестабільність ціни акцій	34
Низька ліквідність акцій	13
Час, витрачений на підтримку відносин з інвесторами	13
Таких немає/дуже мало	5

Джерело: Лондонська фондова біржа.

Що стосується недоліків, пов'язаних з придбанням статусу “публічної” компанії, які ми проаналізуємо, то вони повинні розглядатися в контексті цілей і задач компанії. У багатьох випадках при ретельному плануванні і ефективній допомозі з боку досвідчених і кваліфікованих консультантів такі недоліки можуть бути зведені до мінімуму.

Залежно від частки акціонерного капіталу, розміщеного на відкритому ринку, існує ризик втрати контролю над компанією зразу ж або через якийсь час в майбутньому. Зберігши у власності не менше 51 % акцій, можна зняти безпосередню загрозу і на деякий час забезпечити контроль над компанією, проте в результаті подальших емісій або придбань контроль може бути розмитий.

Одним із мінусів є те, що керівництво компанії, що одержала статус “публічної”, частково втрачає свободу дій. Якщо керівництво приватної компанії, в якій власники є і керівниками, має право діяти на свій розсуд, то менеджмент “публічної” компанії зобов'язаний з цілого ряду питань погоджувати і затверджувати свої дії на раді директорів, а окремі питання виносити на збори акціонерів. До складу ради директорів публічної компанії зазвичай входять представники нових акціонерів.

Зі всіх змін, які зазнає компанія, що одержала статус “публічної”, можливо, найгірше сприймається втрата конфіденційності деякої частки інформації. Лістинг на фондовій біржі вимагає відповідності певним вимогам, одна з яких пов’язана з розкриттям інформації про діяльність і власників компанії, яку власникам не хотілося б розкривати.

В результаті втрати статусу приватної фірми багато компаній вирішують припинити особливі стосунки з ключовими співробітниками і іншими сторонами, оскільки такі угоди і домовленості, будучи нормальною практикою для приватних структур, можуть неправильно тлумачитися новими акціонерами.

Компанія, що одержала лістинг, зобов’язана виконувати вимоги біржі, що стосуються представлення регулярної звітності. Вказані вимоги неоднакові на різних фондових біржах, і ці вимоги необхідно уважно вивчити перед ухваленням рішення про проходження лістингу.

Придбання статусу “публічної” компанії може бути пов’язане із значними витратами і зажадати від керівництва величезних витрат часу і енергії. Згідно з результатами огляду витрат деяких компаній, що одержали лістинг на Лондонській фондовій біржі, витрати по розміщенню склали приблизно 10 % від залученого капіталу. Найбільшою витратною статтею при первинному відкритому розміщенні є сума винагороди андерайтера, яка складає в середньому 5-7 % від ціни пропозиції. Окрім цього, необхідно також враховувати витрати на юридичний супровід, аудиторів, поліграфію, накладні витрати андерайтерів, витрати на подачу заявки, послуги реєстратора акцій і трансфер-агента. Ці витрати звичайно складають від 300 до 500 тис. доларів США, а всі витрати по розміщенню – від 5 до 10 млн. дол. США.

Витрати “публічної” компанії на діловодство можуть істотно зрости через збільшення кількості акціонерів. Більше уваги зажадає юридичне оформлення зборів і засідань, а також ведення звітності.

Власник приватного підприємства ризикує тільки тими грошима, які він сам вклав в це підприємство. Керівник же публічної компанії ризикує грошима всіх акціонерів. Він несе відповідальність перед ними і зобов’язаний бути особливо обережним в ситуаціях, пов’язаних з можливим конфліктом інтересів. Керівнику публічної компанії необхідно співпрацювати з членами ради директорів, щоб ефективно виконувати фідучіарні обов’язки при вирішенні корпоративних питань.

Висновки. На жаль, вітчизняні компанії ведуть роботу щодо поліпшення своєї репутації часто безсистемно і з надмірними витратами ресурсів або зовсім не залучаючи такі. Ми вважаємо, що в недалекій перспективі компанії зрозуміють, що саме прозорість і відкритість, своєчасне і правильне розкриття достовірної інформації сприятимуть підвищенню ліквідності акцій, формуванню позитивної репутації

і зростанню довіри інвесторів і, як наслідок, залученню дешевших і більш стабільних джерел фінансування на український ринок.

Список літератури

1. Концепція розкриття інформації на фондовому ринку України: Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 13.07.2006 № 570 // www.ssmc.gov.ua.
2. Кочетков В. Публичные отношения для публичного размещения // Рынок ценных бумаг. – 2005. – № 21. – С. 42.
3. Поршаков С. Прозрачность компании: выгодно или себе дороже? // Профиль. – 2005. – № 3. – С. 12-15.
4. Размещение акций вашей компании на фондовом рынке: Проект. – М.: Эрнст энд Янг, 2003. – № 12. – 24 с.
5. Розкриття інформації – необхідне для ефективної ринкової економіки: Проект АМР США “Міжнародні стандарти бізнесу – Корпоративне управління”. – Київ, 2004. – 165 с.
6. Румянцев С. Міжнародні стандарти розкриття інформації // Цінні папери України. – 2005. – № 22. – С. 20.
7. Шапран Н., Шапран В. Система розкриття інформації в Україні: прагнення змін // Цінні папери України. – 2005. – № 35. – С. 10-11.
8. Carlos E. Campos, Roberto E. Newell, and Gregory Wilson. – Corporate governance develops in emerging markets, McKinsey on Finance, 2002.
9. Robert M. Bushman, Abbie J. Smith, Transparency, Financial Accounting Information and Corporate Governance. – FRBNY Economic Policy Review, 2003. Отримано 17.08.2006

УДК 336.71:330.322.1

*Н.Б. Перзеке, Таврический национальный университет
им. В.И. Вернадского*

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ПО ИНВЕСТИЦИОННЫМ КРЕДИТАМ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ НА КРЕДИТНОМ РЫНКЕ

Постановка проблемы. Одним из важнейших элементов в процессе банковского кредитования предприятий является определение некой базовой процентной ставки по данному виду кредитов, вокруг которой колеблется реальная процентная ставка в зависимости от степени риска и других известных параметров выдаваемого кредита. Завышенная ставка создает проблемы для заемщика, связанные с обслуживанием долга, и может побудить его обратиться к другому кредитору. Заниженная ставка не выгодна банку, поскольку не компенсирует кредитные риски и не приносит достаточный доход, что заставляет банк искать более выгодные объекты вложений своих кредитных

ресурсов. Поэтому в условиях высокой конкуренции на рынке банковских кредитов процентная ставка должна устанавливаться на некотором разумном уровне, с учетом целого ряда влияющих на нее факторов. При этом кредитор скорее принимает ставку, а не устанавливает ее. Поэтому правильное установление процентной ставки по кредитам становится еще более насущной задачей.

Обычно базовую ставку определяют как среднюю ставку по привлеченным ресурсам плюс определенный процент, позволяющий окупить затраты, связанные с функционированием банка, и получить определенную прибыль (так называемую нормальную прибыль), который определяется исходя из практической деятельности банка. Для развития теории банковского кредитования и для эффективной кредитной деятельности банков представляется важным формализация этого процесса, то есть создание модели, согласно которой определяется процентная ставка по банковским кредитам.

Анализ достижений и публикаций. В экономически развитых странах используют несколько таких моделей. Одной из простейших моделей установления процентной ставки по кредиту является модель по принципу “стоимость плюс” [3, с. 230-231]. При таком подходе к начислению процентов банк руководствуется стоимостью привлеченных ресурсов и своими операционными затратами. При установлении процентной ставки за кредит используются следующие компоненты:

- стоимость соответствующих привлеченных ресурсов для банка;
- банковские операционные затраты;
- компенсация банку за уровень риска невыполнения обязательств заемщика;
- желательная маржа прибыли по каждому кредиту для осуществления достаточных выплат в интересах акционеров банка.

Таким образом, модель начисления процентов с помощью данного метода имеет вид:

$$\begin{array}{ccccccccc}
 \text{Процент-} & & \text{Стоимость} & & & & \text{Компенсация} & & \text{Желаемая} \\
 \text{ная ставка} & = & \text{привлечения} & + & \text{Банковские} & + & \text{банку за} & + & \text{маржа} \\
 \text{за кредит} & & \text{соответству-} & & \text{операцион-} & & \text{уровень риска} & & \text{прибыли} \\
 & & \text{ющих ресурсов} & & \text{ные затраты} & & \text{невыполнения} & & \text{банка} \\
 & & \text{для банка} & & & & \text{обязательств} & & \text{заемщика} \\
 & & & & & & \text{заемщика} & &
 \end{array}$$

Каждый из приведенных компонентов должен быть выражен в форме годовых процентов от суммы кредита. Общеизвестным недостатком этой модели является предположение, что банк точно знает свои расходы и может устанавливать ставку по кредиту без учета фактора конкуренции со стороны других кредиторов.

Другой известной моделью установления процентной ставки по кредиту является модель ценового лидерства [3, с. 230-231]. В этом случае в качестве отправной цены кредита берется базовая ставка, называемая “прайм-рейт”, представляющая собой самую низкую ставку, предлагаемую наиболее кредитоспособным клиентам по краткосрочным кредитам в оборотный капитал. Эта ставка включает операционные и административные расходы банка и желаемую норму прибыли. Для расчета фактической ставки по кредиту к базовой ставке добавляется надбавка в качестве премии за риск:

		Базовая ставка или “прайм- рейт”	+	Премия за риск неисполне- ния обязательств, уплачи- ваемая непервоклассными заемщиками	+	Надбавка Премия за риск, связанный со срочностью, уплачиваемая заемщиками, обращающимися за долгосрочным кредитом
Процентная ставка по кредиту	=					

Эта модель больше подходит для долгосрочных инвестиционных кредитов, поскольку учитывает премию за риск, связанный со срочностью.

Недостатком этой модели является то, что она не учитывает стоимость привлеченных ресурсов и поэтому при расчете ставки по конкретному кредиту этот важнейший фактор учитывает в усредненном виде, поскольку он влияет на базовую ставку. Эту базовую ставку процента в данной модели принимают как некую данную величину, установление самой базовой ставки с учетом стоимости привлеченных ресурсов остается за границами данной модели.

Общим недостатком обеих описанных моделей установления процентной ставки по кредитам является то, что они не учитывают необходимость резервирования части привлеченных ресурсов в соответствии с требованиями Национального банка Украины и создания резерва на возмещение возможных потерь по кредитным операциям, что делает их приближенными и неточными.

Целью статьи является разработка модели формирования процентной ставки по банковским инвестиционным кредитам, лишенной указанных недостатков существующих моделей.

Изложение основного материала. Очевидно, что кредитная ставка должна устанавливаться на таком уровне, чтобы проценты по кредиту покрывали стоимость кредитных ресурсов, затраты, связанные с деятельностью банка и обеспечивали среднебанковский уровень прибыли. Тогда кредитная ставка должна удовлетворять условию:

$$x \cdot D \geq (g + s) \cdot D, \quad (1)$$

где x – процентная ставка по кредитам;
 D – сумма привлеченных банком ресурсов;
 g – средневзвешенная ставка процента, по которой привлекаются ресурсы банка;
 s – процент от депозитов, идущий на обслуживание банковской деятельности (рассчитывается по факту)
или

$$x \geq g + s. \quad (2)$$

При этом необходимо учитывать, что часть кредитных ресурсов банка не работает, поскольку направляется на формирование обязательных резервов. С учетом этого соотношение (1) принимает вид:

$$x(1 - R) \cdot D \geq (g + s) \cdot D, \quad (3)$$

где R – рассчитанная фактически средняя резервная норма (отношение обязательных резервов банка к размеру депозитов).

Однако банк не может выдать в кредит все имеющиеся ресурсы, поскольку в соответствии с требованиями Национального банка должен сформировать резерв на возмещение возможных потерь от кредитных операций. Формирование этого резерва осуществляется в полном объеме в зависимости от сумм кредитной задолженности по группам риска и установленного уровня резерва (табл. 1).

Таблица 1

**Уровень резерва на возмещение возможных потерь
по кредитным операциям банков**

Категории кредитных операций	Коэффициент резервирования (по степени риска), %
- стандартная	2
- под контролем	5
- субстандартная	20
- сомнительная	50
- безнадежная	100

Источник: [1, с. 222]

Создание и использование резерва на возможные потери по кредитам банков осуществляются в соответствии с Положением, утвержденным НБУ [2]. Согласно Закону Украины “О налогообложении прибыли предприятий”, с 01.01.2001 лимит отнесения отчислений на создание резерва к валовым затратам установлен на уровне 20 %.

Таким образом, свободные ресурсы банка в размере $(1-R) \cdot D$ направляются на выполнение кредитных операций и формирование резерва на возмещение возможных потерь от кредитных операций. С учетом этого, максимальная величина кредитного портфеля составляет $(1-R) \cdot D/(1+r)$, где r – средняя норма формирования резервов на возмещение возможных потерь от кредитных операций (предполагается, что она не превышает 20 %, поскольку резерв на сумму, превышающую 20 % от величины кредитного портфеля, формируется за счет прибыли после налогообложения). В результате формула (3) принимает вид:

$$x \cdot (1-R) \cdot D/(1+r) \geq (g+s) \cdot D. \quad (4)$$

Современный коммерческий банк является предприятием, соответственно целью его деятельности является получение дохода. Поэтому если процентная ставка по кредитам позволяет лишь окупать затраты, связанные с привлечением ресурсов и функционированием банка, не принося прибыли, то она не будет для банка приемлемой. Следовательно, кредитная процентная ставка должна устанавливаться на уровне, обеспечивающем банку определенную норму прибыли, среднюю для банковской системы. Сложность состоит в том, что норма прибыли определяется как отношение прибыли к собственному капиталу банка, который не входит в соотношение (4). Однако, если p – средняя норма прибыли, а k – фактическое среднегодовое отношение капитала к сумме привлеченных и заемных средств банка, то $p \cdot k$ – это отношение прибыли к привлеченным ресурсам. С учетом необходимости обеспечения средней прибыльности от кредитных операций получаем соотношение:

$$x \cdot (1-R) \cdot D/(1+r) \geq (g+s+p \cdot k) \cdot D. \quad (5)$$

Отсюда можно получить соотношение для процентной ставки по кредитным операциям банка:

$$X \geq (g+s+p \cdot k) \cdot (1+r) / (1-R). \quad (6)$$

Таким образом, процентная ставка по банковским кредитам зависит от внешних и внутренних для банка факторов. К внешним, определяемым политикой Национального банка, относятся требования НБУ по формированию обязательных резервов, нормы формирования резерва на возможные потери от кредитования, минимальная доля собственных средств банка в его пассивах. Последний показатель влияет на отношение капитала банка к привлеченным и заемным средствам k . Достаточным считается, если этот показатель составляет 8 %, тогда k составит 0,087 или 8,7 %. Влияние НБУ на уровень процен-

тних ставок по кредитам очевидно. Когда Национальный банк увеличивает резервные требования, увеличивает норму формирования резерва на возмещение возможных потерь от кредитования или повышает минимальную долю собственных средств в пассивах банков, у коммерческих банков сокращаются возможности кредитования, что, в свою очередь, ведет к повышению кредитных ставок. Неявным внешним фактором можно считать и учетную ставку НБУ, поскольку она в известной степени влияет на уровень депозитных и кредитных ставок. Также к внешним, но не определяемым Национальным банком, факторам относится средняя норма прибыли банков, на которую они равняются, определяя свою базовую процентную ставку по кредитам.

Внутренние факторы зависят от эффективности деятельности самого банка. Они могут дать банку конкурентные преимущества, позволяя ему снизить нижний допустимый предел кредитных процентных ставок по сравнению с другими банками и разместить ресурсы в условиях спада деловой активности и низкой конкуренции за кредитные ресурсы, либо получать дополнительную прибыль от кредитных операций, устанавливая процентную ставку по кредитам на среднем уровне. К внутренним факторам можно отнести целый ряд внутрибанковских показателей:

- средневзвешенная ставка процента g , по которой банк мобилизует привлеченные и заемные ресурсы. Если банк привлекает значительную часть ресурсов на текущие счета, ограниченно использует дорогой межбанковский кредит, за счет высокой надежности и хорошей репутации может привлекать средства на срочные депозиты по более низкой, чем другие банки, ставке процента, то данный показатель у банка будет ниже, чем в среднем по банковской системе;
- процент от депозитов s , идущий на обслуживание деятельности банка. Чем эффективнее организована работа банка, чем меньшим персоналом и меньшим объемом материальных ресурсов он обходится (при условии, что это не сказывается отрицательно на качестве банковских услуг), тем меньше этот показатель;
- отношение суммы привлеченных и заемных ресурсов банка к его собственным ресурсам k . Если банк привлекает максимально возможный объем ресурсов, исходя из величины его собственных средств и установленного норматива, то этот показатель будет минимальным. Например, если собственный капитал должен составлять не менее 8 % от суммы пассивов, и банк в точности поддерживает этот уровень, то $k = 8 \% / 92 \% \approx 0,087$. Если банк испытывает проблемы с привлечением ресурсов, и собственный капитал

занимают более значительную долю в его пассивах, то этот показатель увеличится;

- средняя норма формирования резервов на возмещение возможных потерь от кредитных операций r . Выдавая менее рискованные кредиты, банк в рамках действующего норматива НБУ может снизить среднюю норму резервирования r (теоретически – до 2 %);
- средневзвешенная резервная норма для всех привлеченных и заемных ресурсов банка R . Национальный банк Украины устанавливает дифференцированную резервную норму. Для заемных средств ее можно считать нулевой, для привлеченных ресурсов она является минимальной для срочных депозитов в национальной валюте и максимальной – для средств в иностранной валюте. Проводя соответствующую политику в сфере привлечения ресурсов, банк определяет структуру своей ресурсной базы и влияет на величину коэффициента R .

Модель, описанная соотношением (6), может использоваться как при выработке кредитной политики и определении базовой процентной ставки по выдаваемым кредитам, так и при принятии решения о выдаче конкретного кредита. В этом случае некоторые показатели ставятся в формулу не в усредненном, а в конкретном по отношению к данной операции выражении. Например, если для обеспечения кредитной операции необходимо привлечь дополнительные ресурсы, то значение коэффициента g устанавливается на уровне стоимости этих ресурсов, резервная норма – в соответствии с формой их привлечения. Значение нормы формирования резерва на возможные потери по кредитам берется в соответствии с классификацией по степени риска данной операции. В результате для каждой конкретной кредитной операции банк может определить минимальную процентную ставку, по которой данный кредит может быть выдан.

Для использования в практической деятельности банков по осуществлению инвестиционного кредитования данная модель нуждается в некоторой корректировке. На практике часть заемщиков не выполняет свои обязательства, что требует предоставления банку соответствующей премии за риск. Кроме того, спецификой инвестиционных кредитов является то, что они, как правило, имеют долгосрочный характер, а это создает для банков дополнительный риск. С учетом этого соотношение (6) должно принять следующий вид:

$$X \geq [(g+s+p \cdot k) \cdot (1 + r) / (1 - R)] + RNO + RSS. \quad (7)$$

где RNO – премия за риск неисполнения обязательств, уплачиваемая непервоклассными заемщиками,

RSS – премия за риск, связанный со срочностью, уплачиваемая заемщиками, обращающимися за долгосрочным кредитом.

Выводы. При инвестиционном кредитовании субъектов хозяйственной деятельности банки сталкиваются с ситуацией, когда какие-либо типовые условия кредитования, в том числе связанные с установлением процентной ставки по кредитам, в большинстве случаев оказываются неприемлемыми. Это объясняется рядом объективных причин. Обоснованием выдачи инвестиционного кредита является инвестиционный проект, который в принципе не может быть типовым, поскольку каждый такой проект имеет свою специфику, свои сроки окупаемости, характер и временные параметры денежных потоков, степень обоснованности и уровень риска, а также свою ожидаемую норму прибыли. Кроме того, для каждого инвестиционного кредита, исходя из его условий и возможностей заемщика, предполагается свое обеспечение, что не может не влиять на процентную ставку. Поэтому решение о процентной ставке обычно принимается банком отдельно по каждому инвестиционному кредиту. Метод определения минимального значения этой процентной ставки, описанный соотношением (7), должен существенно облегчить банкам эту задачу, сделать механизм определения процентной ставки по кредиту более объективным, обоснованным и понятным партнерам. Совершенствование данной модели может быть связано с тем, что она не учитывает явным образом оценку инвестиционного проекта и связанные с ним риски и поэтому для использования при проектном кредитовании требует определенной доработки.

Список литературы

1. Операції комерційних банків / Р. Коцовська, В. Ричаківська, Г. Табачук, Я. Грудзевич, М. Вознюк. – 3-тє вид. – К.: Алерта; Львів: ЛБІНБУ, 2003. – 500 с.
2. Про затвердження положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування втрат за кредитними операціями банків: Постанова НБУ від 6 липня 2000 р. № 279.
3. Роуз Питер С. Банковский менеджмент: Пер. с англ. 2-го изд. – М.: Дело, 1997. – 768 с.

Получено 22.08.2006

УДК 336.71:330.131.7

О.П. Ковальов, ТОВ "Укрпромбанк"

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПИТАННЯ БАНКІВСЬКОГО РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ

Постановка проблеми. В основі успішної банківської діяльності в умовах мінливого і невизначеного зовнішнього середовища лежать науково обґрунтовані концепції стратегічного управління кредитними ризиками. Прийняття будь-яких управлінських рішень у сфері дії кредитних ризиків без опори на систему стратегічних установок обумовлює необґрунтовані ризики банків, погіршує їхню ліквідність і визначає можливість банківського дефолту.

У сучасних умовах досить могутнього впливу негативних зовнішніх і внутрішніх факторів лише обмежена кількість банків розробляє свою ризикову стратегію управління кредитними ризиками з обов'язковою наявністю концептуальної складової. Більшість кредитних організацій орієнтується, в основному, на реалізацію короткострокових цілей. У результаті погіршується прибутковість і фінансова стійкість розвитку, виникають проблеми в міжбанківській конкурентній боротьбі.

“Неможливо займатися бізнесом, не ризикуючи, – стверджує Річард Боултон і його колеги. – Не ризикуючи, ви нічого не заробите” [13]. Професор В.В. Вітлінський справедливо відзначає, що “у банківській справі ризик – явище абсолютно нормальне, щоб дістати істотний прибуток, необхідно йти на обґрунтований (припустимий) ризик” [1]. Професор Лео Шустер, говорячи про ризики, підкреслює: “Банкір, що втратив здатність ризикувати, банкіром більше бути не може. Ця стара мудрість нагадує про те, що ризики іманентні банківській системі” [12]. Мистецтво банківської діяльності саме і полягає в тому, щоб ще до відкриття ризикових позицій (кредитних угод з юридичними і фізичними особами) ідентифікувати й оцінити всі ймовірні можливості розвитку подій і виробити єдину правильну й обґрунтовану ризикову кредитну стратегію.

Аналіз останніх досліджень. Трансформація економічної системи України, її інтеграція у світове господарство породили справжній бум досліджень зі стратегічного управління суб'єктів економічної діяльності. В даний час наукові теорії стратегічного управління суб'єктів господарювання досить повно висвітлені в закордонній і українській літературі. Меншою мірою досліджено постулати цієї теорії стосовно банківської діяльності. Це наукові праці І.А. Бланка, А.М. Герасимовича, В.М. Голуба, О.В. Дзюблюка, Г.Т. Карчевої, І.М. Лазепка,

А.М. Мороза, С.В. Мочерного, І.М. Парасій-Вергуленко, А.А. Пересади, О.В. Пернарівського, М.І. Савлука та ін. Серед відомих західних авторів особливо значимі праці Л. Гітмана, Б. Едварда, Г. Марковіца, Дж. Маршалла, П. Роуза, Дж. Сінкі, Ф. Фабоцці, У. Шарпа та ін.

Найбільш фундаментально питання стратегічного управління банківськими ризиками розглянуті в класичній роботі Дж. Сінкі (мол.) [9].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Разом з тим, аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що на сьогодні не існує загальновизнаного визначення економічного поняття “стратегічне управління”, не проведено досліджень за видами банківських стратегій, їх макроустановками і факторами етапізації. Складність, багатогранність і недостатня розробленість цілого ряду теоретичних і емпіричних питань, що відбивають атрибутивні сторони стратегічного управління кредитними ризиками, об’єктивна необхідність їхнього наукового осмислення і комплексного системного аналізу визначили мету статті.

Метою статті є пошук підходів до науково обґрунтованого відображення сутності стратегічного управління кредитними ризиками і його місця в системі сучасного банківського ризик-менеджменту, визначення фундаментальних факторів, що впливають на нього, виявлення пріоритетів і перспектив управлінського впливу на кредитні ризики в контексті їхньої оптимізації.

Виклад основного матеріалу. Сучасна концепція управління кредитними ризиками – це концепція *стратегічного управління*. У методологічному аспекті теорія стратегічного управління кредитними ризиками ґрунтується на системному підході до аналізу економічних процесів і властивостях цілеспрямованих систем, що саморозвиваються.

Термін “стратегія” (від грец. *stratos* – військо, *ago* – веду), як випливає з перекладу, історично пов’язаний зі сферою військового мистецтва, його плануванням і веденням. У сучасному трактуванні термін “стратегічний” варто розуміти як “такий, що містить загальні, основні установки для вирішення якоїсь задачі” [7]. Саме в такому розумінні він входить сьогодні в термінологію управління економічними процесами взагалі і використовується стосовно банківської діяльності зокрема.

На наш погляд, *стратегічне управління кредитними ризиками* являє собою діяльність з розробки ризикових кредитних стратегій банку, її найважливіших цілей і способів їхнього досягнення, в основі якої лежить консолідований аналіз екзогенних і ендогенних факторів, що впливають на кредитні ризики, стратегічне планування, механізм ув’язування тактичних і стратегічних рішень, інтегрований усеосяж-

ний контроль за ходом реалізації цих рішень і можливість їхнього своєчасного корегування.

До інструментів стратегічного управління кредитними ризиками, на нашу думку, належать: філософія і місія банку у сфері реалізації ризиків, стратегічне планування бажаних станів ризикових позицій, що відкриваються, загальна ризикова кредитна стратегія, що припускає концептуальне бачення банком результатів відстеження поведінкових характеристик ризикових позицій, що відкриваються (образ бажаного майбутнього стану справ банку у сфері дії кредитних ризиків), кредитна політика в частині реалізації стратегічних цілей і задач банку у секторі управління кредитними ризиками.

Найбільш результативний підхід до стратегічного управління кредитними ризиками полягає у визначенні базових ризикових кредитних стратегій і настроювання банківської діяльності відповідно до обраного напрямку розвитку.

Стратегічне управління кредитними ризиками як процес можна представити у виді послідовності декількох етапів (рис. 1):

- 1) визначення філософії і місії банку у сфері реалізації кредитних ризиків;
- 2) консолідований аналіз екзогенних і ендогенних факторів, що впливають на систему кредитних ризиків;
- 3) стратегічне планування бажаних станів ризикових позицій, що відкриваються;
- 4) вибір ризикової кредитної стратегії і розробка розділів кредитної політики в частині кредитних ризиків;
- 5) розробка механізмів реалізації ризикової кредитної стратегії і задач кредитної політики банку;
- 6) контроль і корегування.

Перший етап процесу стратегічного управління кредитними ризиками, пов'язаний із прийняттям філософії і власної місії банку з приводу толерантності до ризиків, є першочерговим для розуміння й осмислювання глобальних, імовірнісних процесів у суспільстві у сфері реалізації банківських ризиків і своєї ролі (місії) у здійсненні даних процесів. Місія, у даному контексті, – це призначення банку в сфері реалізації кредитних ризиків здійснити такі дії, які б цілком відповідали його філософії ризиків, визначали його статус і обличчя і відрізняли від інших комерційних банків; це набір концептуальних принципів, що декларують призначення банку і його роль у банківській системі при здійсненні своєї діяльності, пов'язаної з реалізацією кредитних ризиків.

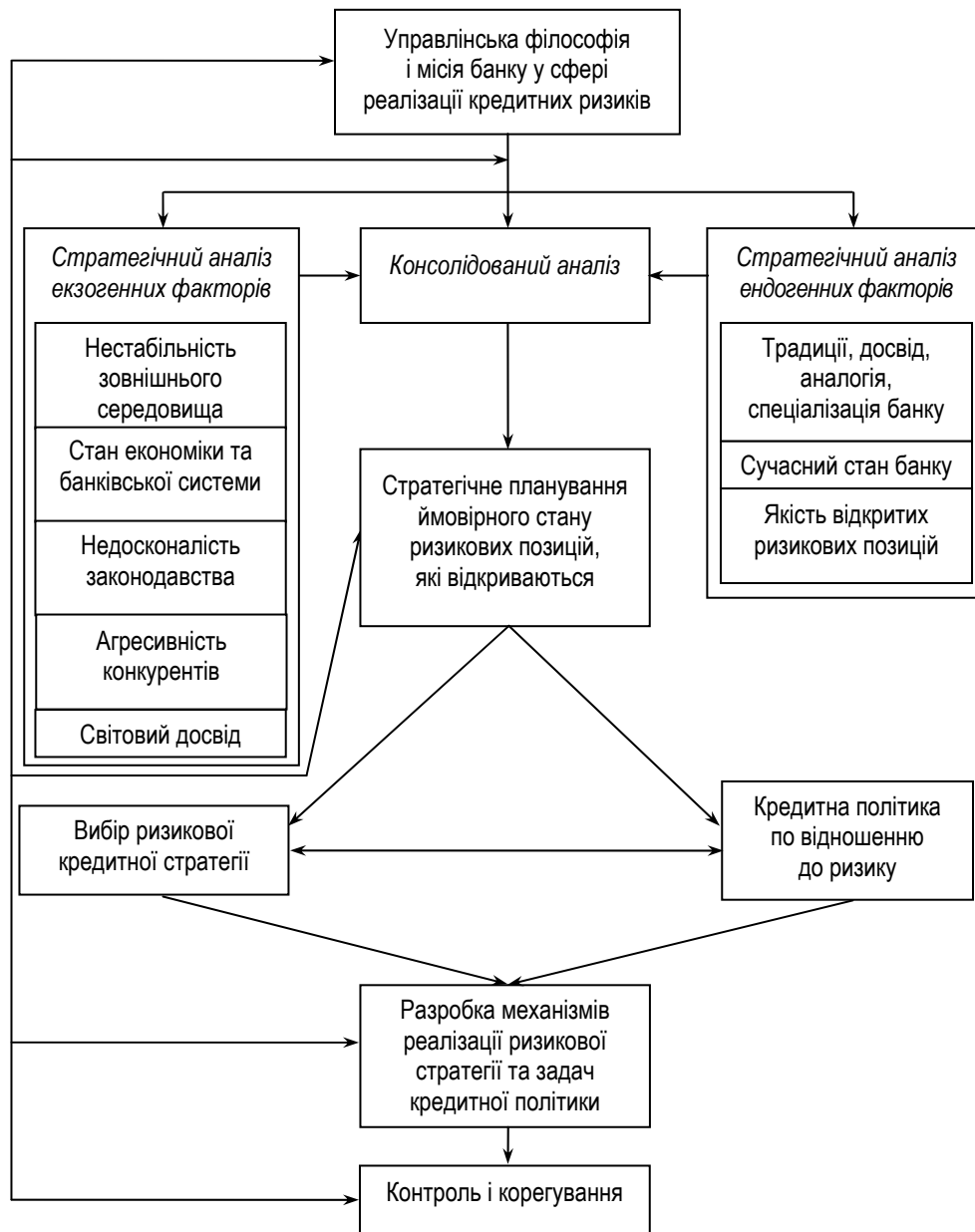


Рис. 1. Процес стратегічного управління кредитними ризиками

Реалізація вимог системного підходу до аналізу економічних процесів визначає витoki проблем, що виникають в ареалі здійснення кредитних ризиків, шукати насамперед у зовнішньому середовищі, тому що основні ризикоутворюючі фактори обумовлені нестабільністю і динамічністю зовнішнього середовища, суперечливістю економічної політики держави, недосконалістю законодавства, ступенем міжбанківської конкурентної боротьби. Оскільки банківська діяльність неможлива без присутності ризиків, то значимість стратегічного аналізу екзогенних факторів, що впливають на кредитні ризики, неможливо переоцінити.

Аналізуючи різноманіття шляхів впливу зовнішнього середовища на поведінкові характеристики, що відкриваються, або уже відкритих ризикових позицій, банки починають ефективні дії, пов'язані зі стратегічним плануванням і виробленням результативних ризикових кредитних стратегій. У сучасному комерційному банку ризикова стратегія – це не детально конкретизована програма дій, а науково обґрунтована концепція його цілей і задач, при цьому маневрена і така, що корегується залежно від ступеня впливу екзогенних факторів.

На базі науково обґрунтованої філософії і місії у сфері реалізації кредитних ризиків, консолідованого, стратегічного аналізу екзогенних і ендогенних факторів, що впливають на кредитні ризики банку, створюються умови для здійснення стратегічного планування бажаних станів, ризикових позицій, які відкриваються.

Стратегічне планування, з точки зору сфери стратегічного управління кредитними ризиками, являє собою певний вид планової діяльності, націлений на створення бажаного економічного стану ризикових позицій, що відкриваються, у довгостроковій (але доступній для огляду) перспективі, який прогнозує імовірнісну волатильність у поведінкових характеристиках ризикових позицій, які відкриваються, що мають необоротні або довгострокові наслідки. Якщо стратегічне управління кредитними ризиками відповідає на запитання “що, хто і як повинен робити?”, то стратегічне планування відповідає на риторичне запитання “що робити?”.

Інакше кажучи, на відміну від стратегічного управління, яке є симбіозом аналітичного й організаційного процесів, стратегічне планування виступає суто як аналітичний процес.

Управління кредитними ризиками з позицій комерційного банку можна представити як процес, що послідовно проходить наступні етапи:

- 1) вироблення стратегії управління кредитними ризиками;
- 2) ідентифікація (розпізнавання) ризику;
- 3) оцінка наслідків настання ризиків;
- 4) вибір рішень про управлінський вплив (тактика управління ризиками);
- 5) контроль і корегування управління кредитними ризиками.

Кожний з перерахованих вище етапів виконує визначені задачі і функції, у своїй сукупності формуючи методологію управління кредитними ризиками, стратегічний рівень аналізу. Рішення методологічних (стратегічних) задач можливе за умови правильно виробленої тактики, що являє собою систему методів управління кредитними ризиками – аналітичний апарат дослідження. Застосування методів управ-

ління ризиком створює об'єктивні передумови для появи похідних (інструментів), до числа яких можна віднести результати від застосування того або іншого методу. Управління кредитними ризиками в цьому аспекті виступає як сукупність науково обґрунтованої методології, успішно апробованих методів та інструментів мінімізації ризиків (рис. 2).

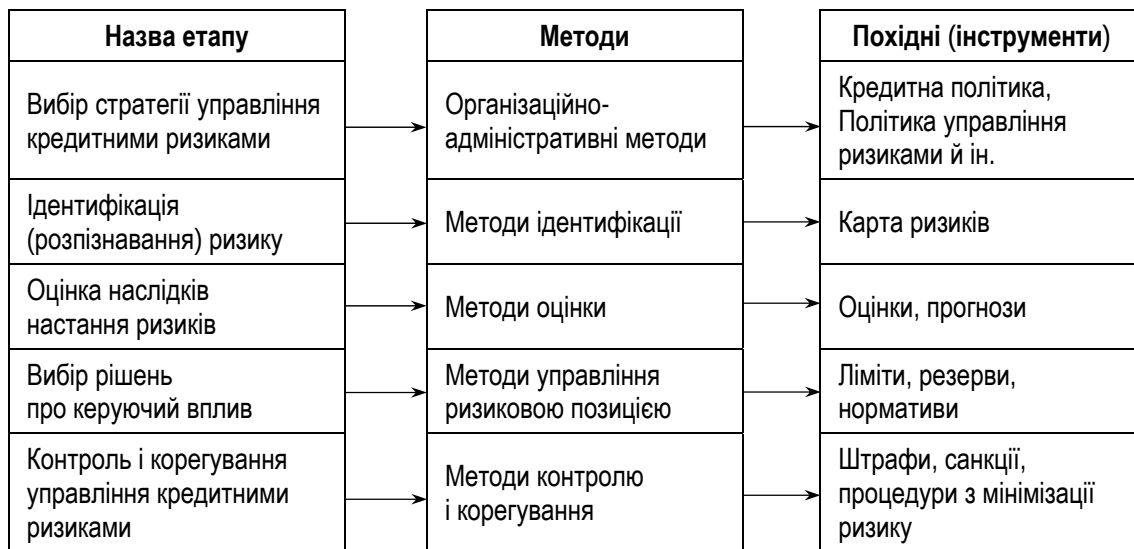


Рис. 2. Методологія управління кредитними ризиками

Виходячи з приведеної етапізації, стратегічному управлінню належить основна, домінуюча роль як першому етапові процесу управління кредитними ризиками, на якому вирішується питання прийняття ризикових стратегій у секторі дії кредитних ризиків.

Ризикова стратегія – це багатогранне поняття. М. Мінцберг, Б. Альтсренд, Д. Лемпел визначають його за п'ятьма напрямками як п'ять “П”:

- 1) стратегія – це план, керівництво, орієнтир або напрямок розвитку із сьогодення в майбутнє;
- 2) стратегія – це принципи поведінки або модель поведінки;
- 3) стратегія – це позиція;
- 4) стратегія – це перспектива;
- 5) стратегія – це прийом, маневр із метою перехитрити суперника [5].

Важливо розуміти ризикову кредитну стратегію в системі банківських стратегій як важливий, атрибутивний елемент даної системи.

Під банківськими стратегіями розуміють науково обґрунтований набір можливих рішень і дій банку, що істотно впливають на стан його потенціалу і власного капіталу і мають довгострокові та необоротні наслідки [2].

З погляду масштабності стратегічних рішень вони класифікуються як метастратегії, мезостратегії, мікростратегії й елементарні (конкретизовані) стратегічні рішення [10].

До основних стратегій банківського стратегічного управління, на наш погляд, належать:

- кредитна стратегія;
- депозитно-акмуляційна стратегія;
- стратегія гарантії ліквідності;
- стратегія оптимізації резервів;
- стратегія управління ризиками;
- процентна стратегія й ін.

Банківські стратегії найчастіше мають різноспрямовану векторність і справляють свій характерний вплив на банківський потенціал взагалі і на величину його власного капіталу зокрема. Так, процентна стратегія, націлена на витяг максимальної маси прибутку, конкурує зі стратегією управління ризиками, спрямованою на пошук оптимального співвідношення між конкуруючими характеристиками – ризиком і прибутковістю. При цьому при зростанні кредитної ставки процентна стратегія стимулює ріст прибутковості банку, тоді як ризикова кредитна стратегія, як одна з домінуючих стратегій управління ризиками, здійснює, в основному, понижуючий вплив на банківський прибуток. Дану обставину, обумовлену конкуренцією банківських стратегій, їх різнонаправленим впливом на потенціал банку, необхідно в обов'язковому порядку враховувати під час стратегічного управління кредитними ризиками. Вихід треба шукати, на нашу думку, в координації банківських стратегій, що забезпечує найбільшу ефективність стратегічного управління банку взагалі і кредитними ризиками зокрема.

На наш погляд, доцільно виділити три види ризикових кредитних стратегій:

- 1) толерантна до ризиків стратегія, що припускає схильність банківського менеджменту до вибору у співвідношенні конкуруючих характеристик – ризику і прибутковості, кредитних операцій з високим ступенем ризику і, відповідно, високою нормою прибутку;
- 2) диверсифікована кредитна стратегія ризиків, що обумовлює оптимальне співвідношення між ризиком і прибутковістю;
- 3) стратегія локалізації кредитних ризиків, що характеризується загальною спрямованістю на обмеження обсягів підвищених ризиків.

Пошук оптимального співвідношення між прибутковістю і ризикованістю – кардинальна мета, у досягненні якої необхідно враховувати вплив цілого спектра зовнішніх і внутрішніх факторів. Ціль ризикових кредитних стратегій, в основному, зводиться до одержання мак-

симального прибутку при мінімально можливому ризику. Оптимальне розв'язання даного протиріччя лежить у максимумі співвідношення “прибутковість-ризик” і мінімумі співвідношення “ризик-прибутковість”, що, у принципі, рівнозначно.

Ризикові стратегії доцільно розглядати з позицій інтеграції наступних управлінських дій:

- проектування ризикової кредитної стратегії на всі підрозділи і служби банку, що за родом своєї діяльності пов'язані з реалізацією кредитних ризиків;
- стратегічне планування параметрів ризикових позицій, що відкриваються, і коригувальних заходів впливу на дані позиції в чітко визначені терміни, погоджені з усіма зацікавленими сторонами з метою результативного відстеження траєкторії проходження банківських ризикових позицій;
- вираження основних тенденцій здійснення ризикових стратегій у вигляді чітко позначених рішень управлінського впливу;
- науково обґрунтована експертиза і попередня апробація методів та інструментарію впровадження в банківську практику вироблених стратегічних рішень.

Отже, застосовувані ризикові стратегії повинні бути логічними складовими загальнобанківської стратегії і рівноправними елементами системи банківських стратегій відповідно до критеріїв комплексності і системності. Разом з тим, ризикові кредитні стратегії являють собою узагальнення таких напрямків банківської діяльності, як стратегічний маркетинг, стратегічний контроль над виконанням прийнятих рішень у секторі управління банківськими ризиками, стратегічне планування рівнів банківських ризиків, інші напрямки стратегічного банківського ризик-менеджменту.

За своїм функціональним значенням ризикові кредитні стратегії забезпечують постійний банківський потенціал прибутковості, у той час як служби банку, що здійснюють тактичне й оперативне управління ризиками, перетворюють потенціал у реальний прибуток. Така консолідація цілей ризикових кредитних стратегій і тактичних задач, стратегічного і поточного планування дозволяють банкам мистецьки керувати сферою негативної реалізації кредитних ризиків.

Стратегічне управління кредитним ризиком крім стадії визначення ризикової кредитної стратегії включає *стадію розробки кредитної політики*. На даній стадії банк визначає цілі, що планує досягти в результаті реалізації кредитної політики, вибирає сектор економіки, у якому доцільно проводити кредитні операції в даний момент, визначає свою клієнтуру і кредитні продукти, тобто вибирає основні стра-

тегічні орієнтири впровадження на ринок кредитних послуг. На думку ряду економістів, зокрема Н.Л. Маренкова, основні важелі управління кредитним ризиком лежать у сфері внутрішньої політики банку [4].

Кредитна політика – документ, що встановлює основні принципи кредитування, пріоритети і найбільш істотні правила (стандарти і норми), що регулюють кредитний процес, і повинні забезпечити формування якісного і прибуткового кредитного портфеля. Під кредитною політикою комерційного банку розуміється сукупність заходів, спрямованих на створення умов для ефективного розміщення наявних коштів з метою забезпечення стабільного зростання прибутку банку. Кожен банк розробляє власну кредитну політику, в якій враховуються економічні, політичні, географічні, організаційно-правові й інші фактори, що справляють вплив на його діяльність. На думку експертів Всесвітнього банку, кредитна політика “створює основу всього процесу управління кредитами” [8].

Наступним важливим моментом є перерахування й опис прийнятних для банку видів кредитів. З метою підвищення конкурентноздатності кредитні підрозділи банків розробляють методики оцінки кредитного ризику одного або групи позичальників, описують індивідуальні умови кредитування для кожного клієнта.

Оскільки кредитна політика є одним з найважливіших стратегічних документів, прямо пов’язаних з управлінням кредитними ризиками, то йому повинна приділятися найпильніша увага з боку керівництва банку і працівників, що безпосередньо знаходяться в орбіті дії кредитних ризиків. Як відзначає Едгар Морсман, документи по кредитній політиці мають практично всі банки. Однак часом кредитна політика служить лише для того, щоб “відмазатися” від вимог органів банківського нагляду, а не для того, щоб виразити розуміння ситуації і перспектив розвитку Радою і менеджментом. У цьому випадку кредитна політика – марний папір, а не відображення реального ринкового місця банку. Така політика не працює [6].

Кредитна політика банку передбачає розробку механізмів реалізації ризикової стратегії. До них належать: формування системи внутрішніх кредитних рейтингів; удосконалення регламентів і процедур (у т.ч. централізації і децентралізації прийняття рішень); установлення лімітів (портфельних, концентрації, галузевих, максимального розміру на одного позичальника, максимального терміну кредитування тощо); моніторинг поведінкових характеристик відкритих ризикових позицій; корегування і регулювання негативних відхилень у траєкторії їхнього проходження.

Висновки. Таким чином, сучасні концептуальні питання управління кредитними ризиками можуть розглядатися тільки через призму стратегічного управління, при якому ризикові кредитні стратегії являють собою домінуючий, атрибутивний елемент системи банківських стратегій. Конкуренція стратегій повинна нівелюватися за допомогою їхньої координації, що забезпечує найбільшу ефективність стратегічного управління банку взагалі і кредитними ризиками зокрема. В основі стратегічного управління кредитними ризиками лежить стратегічне планування, механізм ув'язування тактичних і стратегічних рішень, інтегрований усеосяжний контроль за ходом реалізації цих рішень і можливість їхнього своєчасного корегування.

Список літератури

1. Витлинский В.В. Кредитный риск коммерческого банка. – К.: Знання, 2000. – С. 251.
 2. Егорова Н.Е., Смулов А.М. Предприятия и банки. – М.: Дело, 2002. – С. 40.
 3. Ефремов В.С. Стратегическое планирование в бизнес-системах. – М.: Финпресс, 2001. – С. 512.
 4. Маренков Н.Л. Антикризисное управление: контроль и риски коммерческих банков и фирм в России: Учеб. пособие / Под ред. С.С. Ильина. – М.: Едиториал УРСС, 2002. – С. 112.
 5. Минцберг Г., Альтсрэнд Б., Лэмпел Д. Школы стратегий. – СПб.: "Питер", 2000. – С. 24.
 6. Морсман Эдгар М. (мл.): Кредитный департамент банка: организация эффективной работы: Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – С. 51.
 7. Новейший словарь иностранных слов и выражений. – Мн.: Харвест; М.: ООО "Издательство АСТ", 2001. – С. 767.
 8. Организация работы в банках: в 2-х томах.- Том 1. Укрепление руководства и повышение чувствительности к переменам / Диана МакНотон, Дональд Дж. Карлсон, Клайтон Таунсенд Дитц и др: Пер. С англ. – М.: Финансы и статистика, 2002. – С. 59.
 9. Синки Дж. Ф. (мл). Управление финансами в коммерческих банках: Пер с англ. / Под ред. Р.Я. Левиты, Б.С. Пинскера. – М., 1994.
 10. Смулов А.М. Роль стратегического планирования в деятельности банковской фирмы / Под ред. Г.Б. Клейнера; ЦЭМИ РАН. – М., 2000. С. 88.
 11. Шеховцева Л.С. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. – Калининград: Изд-во КГУ, 2001. – С. 18.
 12. Шустер Л. Управление банковскими рисками // Проблемы теории и практики управления. – 1993. – № 4. – С. 99.
 13. Boulton R.E.S., Libert B.D., Samek S.M., Cracking the Value Code – How Successful Businesses Are Creating Wealth in the New Economy. – New York: Harper-Business, 2000. – P. 181.
- Отримано 12.06.2006

УДК 336.71

*О.О. Грищенко, Севастопольський національний
технічний університет*

ЛІМІТ КРЕДИТУВАННЯ ЗА СИСТЕМОЮ “ОВЕРДРАФТ” ПРИ ПРОГНОЗУВАННІ ПОТОЧНИХ ПАСИВІВ БАНКУ

Постановка проблеми. Важливою умовою овердрафтного кредитування є визначення ліміту, який визначається потребами клієнта в кредиті. Проте він не повинен перевищувати суму, яка, на думку банку, може бути повернена клієнтом вчасно і в повному обсязі. Тому визначення суми ліміту – завдання банку. Визначення економічно обгрунтованого ліміту овердрафта повинно базуватися на даних економічного аналізу. Оскільки овердрафт надається на покриття платіжного розриву клієнта, тобто має надмірно короткий, технологічний характер та повинен оперативно повертатися у міру надходження коштів на рахунок клієнта, оцінка економічної обгрунтованості його надання є важливою умовою.

Комерційні банки України, використовуючи досвід зарубіжних банків, при кредитуванні у формі овердрафта можуть встановлювати один із таких видів ліміту:

- ліміт як максимально допустимий розмір планового дебетового сальдо на рахунку позичальника, що може виникнути протягом операційного дня в результаті перевищення суми платіжних доручень позичальника над залишком на його рахунку;
- ліміт у розмірі не більше середньомісячного кредитового обороту позичальника;
- ліміт як максимально допустима сума заборгованості, яку може мати позичальник за даним видом кредиту (з урахуванням нарахованих, але не погашених відсотків) протягом строку дії договору.

На сьогодні комерційні банки базуються, як правило, на адміністративному способі прийняття рішення – ліміт овердрафта визначається як певний відсоток від щомісячного кредитового обороту грошових коштів по рахунку клієнта, як правило, в інтервалі від 20 до 40 %. Такий спосіб, не маючи під собою економічного обгрунтування, є суб'єктивним, робить неможливим уніфікацію процесу прийняття рішення і, як наслідок, гальмує процес управління кредитами та призводить до зростання частки похибок. Едгард Морс Ман стверджує, що правильні рішення щодо кредитування повинні прийматися майже

у 99,5 %: “...Уровень допустимой ошибки настолько мал, что увеличение потерь по ссудам может не только сделать нерентабельным кредитный портфель, но и зачастую сказывается на рентабельности финансовой организации в целом... Если вы правы в 99,5 % случаев, то можете обеспечить приемлемый уровень доходности – но в случае, если этот показатель ниже – вы можете потерять все.....снижение доли правильных решений до 98,5 % превращает уровень прибыли из приемлемого в катастрофический” [3].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В науковій літературі механізми проведення кредитування за системою “овердрафт” активно досліджуються. Проте в жодному з досліджень не виявлено зв’язок між кредитуванням та формуванням поточних пасивів. Крім того, вивчаючи питання методики розрахунку ліміту за системою “овердрафт”, слід визначити аналогію у висвітленні різними фахівцями. Серед фахівців, які займалися вирішенням питання визначення ліміту за овердрафтом, можна відзначити М. Стрельникова [5], який констатував, що “більшість банків встановлюють ліміт овердрафта у межах 25-30 % від середньомісячних надходжень на той поточний рахунок, з якого надається овердрафт. Як базу розрахунку ліміту в цьому випадку банки використовують суму середньомісячного обороту за кредитом поточного рахунку клієнта упродовж останніх 3-4 місяців...”. Г. Савченко, узагальнюючи досвід банків, доцільним для розрахунку ліміту вважає обрання даних за шість місяців: “Для визначення ліміту овердрафта доцільно використовувати середньомісячний оборот за кредитом поточного рахунку клієнта в банку за період не менше шести повних календарних місяців, що передують прийняттю рішення про відкриття овердрафта (або за попередній сезон виробництва для підприємств із сезонним характером виробництва). При визначенні ліміту овердрафта не потрібно враховувати надходження, пов’язані з наданням усіх видів кредитів, фінансовою допомогою, транзитними оборотами. Середньомісячний оборот за кредитом поточного рахунку клієнта за шість місяців визначається шляхом обчислення середнього кредитового обороту за поточним рахунком за шість місяців, котрий розраховується шляхом ділення кредитового обороту за поточним рахунком в цілому за шість місяців на кількість місяців. Ліміт овердрафта встановлюється в межах, що не перевищують 30 % середньомісячного обігу коштів по поточному рахунку підприємства за останні 6 місяців. Банку доцільно щомісячно переглядати ліміт овердрафта залежно від зміни обсягів обороту за кредитом поточного рахунку [4, с. 58]. Зазначені вище підходи не мають економічного обґрунтування і, в цілому, мають суто формальний характер. Як, на на-

шу думку, правильно визначив Ю.Е. Манзанов: “Основной задачей, которую необходимо решить при привлечении клиентов к получению кредита, является определение размеров лимита кредитования. Решение этой задачи, с одной стороны, облегчается наличием доступного для анализа активного клиентского счета в банке, однако, с другой стороны, усложняется отсутствием методики определения лимита овердрафта... Что касается овердрафта, предоставляемого юридическим лицам по расчетному счету, то в большинстве ... банков определение лимита носит формальный характер – лимит овердрафта устанавливается в размере 20-30 % от величины среднемесячных кредитовых оборотов по расчетному счету” [2, с. 42]. Особливої уваги заслуговує дослідження А.Н. Шаталова та О.П. Шаталової “Кредитование в виде овердрафта: оценка возможности предоставления и определение лимита”, де автори вперше ставлять та вирішують питання визначення економічно обґрунтованого ліміту за системою “овердрафт”. Розглянута методика базується на вирішенні прикладного аспекту визначення економічно обґрунтованого ліміту овердрафта. Система аналізу складається з двох етапів:

- оцінка ступеня відповідності режиму надходження платежів на рахунок клієнта режиму овердрафта;
- розрахунок економічно обґрунтованого ліміту овердрафта.

Для описання кількісних характеристик даної методики авторами було використано статистичний метод теорії ймовірностей при домінуванні аналізу економічної суті овердрафта. Кредитор при кількісному визначенні кредитного ризику аналізує його грошові потоки. При цьому слід враховувати особливості овердрафта, режим якого передбачає наявність стабільного грошового потоку, який характеризується високим рівнем диверсифікації платежів, що надходять на рахунок клієнта. Ймовірність надходження коштів на поточний рахунок клієнта за певний період часу в розмірі, достатньому для здійснення його звичайної діяльності та для своєчасного і в повному обсязі погашення поточних зобов'язань по овердрафту, характеризується відповідним розподілом ймовірностей [6, с. 47].

Визначення невирішеної частини проблеми. Підходи до визначення ліміту заслуговують на увагу, проте жоден з них не враховує фінансовий стан позичальника, який є базою для прогнозування надходжень на поточний рахунок позичальника.

Мета статті. Виходячи з вищевизначеного, метою проведення дослідження та написання статті є розробка економічно обґрунтованої методики визначення ліміту кредитування за системою “овердрафт” з метою удосконалення управління поточними пасивами банку.

Виклад основного матеріалу. Для розрахунку ліміту овердрафта використовуються такі вихідні дані:

1. Клієнт малого приватного підприємства фірми “Авек” звернувся з клопотанням про надання овердрафта в сумі 50000 (п’ятдесят тисяч) гривень 00 коп. строком на 6 місяців під 19 % річних. Основним видом діяльності є оптова торгівля вугіллям та його концентратом, здобич якого відбувається на шахтах Західно-Донбаського регіону.

Надходження на рахунки підприємства за останні 6 місяців (далі позначаються як $Y_1, Y_2, \dots, Y_n$).

МПП фірма “Авек” обслуговується в банку з 15 жовтня 2003 року. Надходження грошових коштів від реалізації продукції на поточний рахунок підприємства склали: листопад 2005 року – 985,7 тис. грн.; грудень 2005 року – 1051,1 тис. грн.; січень 2006 року – 568,2 тис. грн.; лютий 2006 року – 466,2 тис. грн.; березень 2006 року – 280,9 тис. грн.; квітень 2006 року – 235,3 тис. грн.

В процесі аналізу руху грошових коштів було з’ясовано, що підприємство має сезонний характер діяльності (залежність від початку-кінця опалювального сезону). Але, проаналізувавши дані про надходження коштів на поточні рахунки в інших банках, було з’ясовано, що середньомісячні обороти підтримуються на рівні 200-300 тис. грн.

2. Кількість банківських днів у кожному з минулих місяців, що враховуються при обчисленнях ($D_1, D_2, \dots, D_n$): листопад 2005 року – 20 днів; грудень 2005 року – 23 дні; січень 2006 року – 19 днів; лютий 2006 року – 20 днів; березень 2006 року – 22 дні; квітень 2006 року – 22 дні.

3. Кількість днів надходжень коштів у кожному з минулих місяців, що враховуються при обчисленнях ($d_1, d_2, \dots, d_n$): листопад 2005 року – 15 днів; грудень 2005 року – 19 днів; січень 2006 року – 11 днів; лютий 2006 року – 11 днів; березень 2006 року – 12 днів; квітень 2006 року – 7 днів.

4. Інформація про наявність або відсутність діючих кредитів у підприємства: станом на 01.05.2006 підприємство кредитів, а також простроченої заборгованості по відсотках не має.

5. Значення коефіцієнта загальної ліквідності підприємства на момент розрахунку ліміту овердрафта або згідно з останнім фінансовим звітом:

$$K_{зл} = \frac{A_2}{P_4} = \frac{1918,7}{1946,2} = 0,98, \quad (1)$$

де A_2 – показник 2 розділу активів балансу підприємства;

P_4 – показник 4 розділу пасиву балансу підприємства.

6. Показники всіх розділів пасиву останнього балансу підприємства: $P_1 = -27,1$; $P_2 = 0$; $P_3 = 0$; $P_4 = 1946,0$; $P_5 = 0$.

7. Період оборненості дебіторської заборгованості визначається за формулою (2):

$$K_{od} = \frac{Ч_d}{(Дт_n + Дт_k) / 2} = \frac{2949,9}{(1543,0 + 1741,0) / 2} = 1,79, \quad (2)$$

де $Ч_d$ – чистий дохід підприємства;

$Дт_n, Дт_k$ – дебіторська заборгованість на початок періоду, дебіторська заборгованість на кінець періоду.

Ліміт овердрафта розраховується за формулою (3), тис. грн.:

$$ЛО = ПР_{кор} \cdot K_p \cdot K_\phi \cdot K_{odz} \cdot 0,25, \quad (3)$$

де $ПР_{кор}$ – скоригований прогноз надходжень коштів на поточний рахунок клієнта на наступний місяць;

K_p – коефіцієнт рівномірності надходжень;

K_ϕ – коефіцієнт фінансового стану підприємства;

K_{odz} – коефіцієнт, що враховує період оборненості дебіторської заборгованості;

0,25 – коефіцієнт, що враховує можливість надходження коштів протягом 1 тижня наступного місяця.

Розрахунок скоригованого прогнозу надходжень коштів на поточний рахунок клієнта на наступний місяць складається з 4 етапів:

- 1) фільтрація даних надходжень від нехарактерно великих значень;
- 2) обчислення середнього значення відфільтрованих даних;
- 3) обчислення експоненційно зваженого середнього значення відфільтрованих даних;
- 4) обчислення коефіцієнта корекції прогнозу надходжень, який враховує стабільність минулих надходжень.

Фільтрація даних минулих надходжень від нехарактерно великих значень полягає в наступному.

Для послідовності даних минулих надходжень $Y_1, Y_2, \dots, Y_n$ обчислюється середнє значення:

$$\begin{aligned} \bar{Y} &= \frac{Y_1 + Y_2 + K + Y_n}{n} = \\ &= \frac{985,7 + 1051,1 + 568,2 + 466,2 + 280,9 + 235,3}{6} = 597,9 \text{ тис. грн.} \end{aligned} \quad (4)$$

та середнє відхилення

$$\sigma = \frac{|\bar{Y} - Y_1| + |\bar{Y} - Y_2| + K + |\bar{Y} - Y_n|}{n} = \quad (5)$$

$$= \frac{387,8 + 453,2 + 29,7 + 131,7 + 317 + 362,6}{6} = 280,33.$$

Після цього порівнюються значення всіх Y_i та величини $\bar{Y} + \frac{\sigma}{2}$, та формується ряд відфільтрованих даних $F_1, F_2, \dots, F_n$.

Якщо $Y_i > \bar{Y} + \frac{\sigma}{2}$, то $F_i = \bar{Y} + \frac{\sigma}{2}$, в інших випадках $F_i = Y_i$.

$$F_i = F_2 = 738,06; F_3 = 568,2; F_4 = 466,2; F_5 = 280,9; F_6 = 235,3.$$

Можна також скористатися загальноприйнятою методикою визначення однорідності сукупності. На підставі фактичних значень надходжень грошових коштів на рахунок клієнта розраховується коефіцієнт варіації ($v_{\text{факт}}$). Даний коефіцієнт показує, яка частка відхилень в середньому значенні ознаки. Чим менше значення коефіцієнта варіації, тим сукупність більш однорідна, і, навпаки, чим більше значення має коефіцієнт варіації, тим відносно більшим є розмах та меншу рівність мають ознаки, які вивчаються. При значенні коефіцієнта варіації меншому 10 % мінливість варіаційного ряду є незначною, від 10 до 20 % – середньою, від 20 до 33 % – значною, більше ніж 33 % – сукупність неоднорідна (в даному дослідженні це означатиме, що режим роботи поточного рахунку клієнта не відповідає режиму овердрафта).

Для сформованого ряду відфільтрованих даних $F_1, F_2, \dots, F_n$ обчислюється середнє значення за формулою (6)

$$\bar{F} = \frac{F_1 + F_2 + K + F_n}{n} = \quad (6)$$

$$= \frac{738,06 + 738,06 + 568,2 + 466,2 + 280,9 + 235,3}{6} = 504,45$$

та експонен