

Харківський національний  
економічний університет

**Управління  
розвитком**

*Збірник наукових робіт*

№ **14**(135) 2012

*видається щомісячно*

*Харків · ХНЕУ · 2012*

Засновник і видавець ХНЕУ.  
Свідоцтво про державну реєстрацію  
друкованого засобу масової інформації  
КВ № 16779-5351 ПР. від 21.05.2010 р.

Затверджено на засіданні  
вченої ради університету,  
протокол № 9 від 18.06.2012 р.

**Редакційна колегія**

**Пономаренко В. С.** — докт. екон. наук, професор (головний редактор)

**Афанасьєв М. В.** — канд. екон. наук, професор ХНЕУ

**Внукова Н. М.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

**Гришова В. М.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

**Дікань Л. В.** — канд. екон. наук, професор ХНЕУ

**Дорошнін М. С.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

**Дорохов О. В.** — канд. техн. наук, доцент ХНЕУ

**Іванов Ю. Б.** — докт. екон. наук, професор

Науково-дослідного центру індустріальних

проблем розвитку НАН України

**Кизим М. О.** — докт. екон. наук, професор

Науково-дослідного центру індустріальних

проблем розвитку НАН України

**Клебанова Т. С.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

**Козьменко О. В.** — докт. екон. наук, професор

Української академії банківської справи

Національного банку України

**Криворотов В. В.** — докт. екон. наук, професор

Уральського федерального університету

імені першого президента Росії Б. Н. Ельцина

**Левикін В. М.** — докт. техн. наук, професор

Харківського національного університету

радіоелектроніки

**Лутай Л. А.** — докт. екон. наук, професор

Донецького національного університету економіки

і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

**Малярєць Л. М.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

**Назарова Г. В.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

**Орлов П. А.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

**Пилипенко А. А.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

(заступник головного редактора)

**Попов О. Є.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

**Пушкар О. І.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

**Сєдова Л. М.** — відповідальний секретар

**Чернов В. Г.** — докт. екон. наук, професор

Владимирського державного університету (Росія)

**Чухрай Н. І.** — докт. екон. наук, професор

Національного університету "Львівська політехніка"

**Ястремська О. М.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

**Chauchat Jean-Hugues** — Professeur (HdR)

de l'Université Lumière Lyon2

**Chen Wei** — PhD, Professor, Hebei University

of Science and Technology (China)

**Gang Fan** — Dr., Professor, Graduate School of Chinese

Academy of Social Sciences; Director of China's National

Economic Research Institute (China)

**Hofshtabler Hannes** — Professor, Upper Austria

University of Applied Sciences (Austria)

**Hollner Helmut** — FH-Prof. DL Dr Techn University

of Applied Sciences FH "Technikum Wienn" (Austria)

**Kalashnikov Vitaliy** — Economy Doctor (ED), Assistant

Professor, Universidad Autonoma de Nuevo Leon (Mexico)

**Ohrimenco Serghei** — Dr. Sc. (Econ.), Professor, Academy

of Economic Studies (Moldova)

**Pucher Robert** — FH-Prof. DL Dr Techn, University

of Applied Sciences FH "Technikum Wienn" (Austria)

**Sarkisyan Agop** — PhD, D.A., Tsenov Academy

of Economics (Bulgaria)

**Solarz Jan Krzysztof** — Prof. nadzw.dr hab. Akademia

finansów, Warszawa

**Vulanovic Milos** — PhD, Assistant Professor of Finance,

Western New England University (USA)

**Wackowski Kazimierz** — Prof. nzw. dr hab.

Politechnika Warszawska

**John (Jack) William McNeill** — PhD, Professor of

Anthropology and Intercultural Studies, Providence

University College

**Поштова адреса**

**засновника і видавця:**

61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Головний редактор **Пономаренко В. С.**

Конт. телефон: (057)702-03-04

**Поштова адреса редакції:**

61166, Україна, м. Харків,

пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд

Зав. редакції **Сєдова Л. М.** (057)758-77-05

Редакція (057)758-77-04

Редактори: **Шейнова Т. Ю., Бутенко В. О.,**

**Пушкар І. П.**

Комп'ютерна верстка — **Сосненко Л. С.**

**E-mail:** vydav@ksue.edu.ua

Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.

Рішення про публікацію статті приймає редакційна колегія. У текст статті без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні виправлення або скорочення.

Редакція залишає за собою право їх опублікування у вигляді коротких повідомлень і рефератів.

При передрукуванні матеріалів посилання на збірник обов'язкове.

Підписано до друку 25.08.2012 р.

Формат 84×108 1/16. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 20,5. Обл.-вуд. арк. 25,83. Зам. № 543.

Ціна договірною.

Видавець і виготівник — видавництво ХНЕУ, 61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи

Дк № 481 від 13.06.2001 р.

© Харківський національний економічний університет, 2012.

© Видавництво ХНЕУ, дизайн обкладинки, 2012.

Студент 3 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ БАНКУ

*Анотація. Досліджено сучасні методи управління кредитними ризиками банку. Розглянуто напрями їх удосконалення.*

*Аннотация. Исследованы современные методы управления кредитными рисками банка. Рассмотрены направления их усовершенствования.*

*Annotation. The modern methods of managing credit risk of the bank are examined. The directions of their improvement are considered.*

*Ключові слова: кредитний ризик банку, управління, напрями вдосконалення.*

Жоден банк не в змозі максимізувати свої прибутки та подолати конкуренцію без ефективної системи управління ризиками. Існує необхідність точного визначення, вимірювання та аналізу ризиків, пов'язаних з функціонуванням будь-якого комерційного банку та системи загалом. Отже, аналіз структури ризику, оцінка міри ризиків, управління різноманітними ризиками, врахування їх є важливою складовою політики та стратегії банків. Однією з найприбутковіших операцій комерційного банку є кредитування. Оскільки кредитна діяльність має найбільшу питому вагу в активних операціях банків, то саме управління кредитними ризиками є однією з найважливіших складових загальної системи ризик-менеджменту в банку.

Дослідження кредитних ризиків і методів управління ними знайшли своє відображення у наукових працях багатьох науковців та практиків, зокрема в [1 – 5]. Однак слід зауважити, що теоретико-методологічна база щодо організації управління кредитними ризиками недостатньо досліджена [1], що й обумовлює актуальність і вибір теми дослідження. На сьогодні кредитний ризик посідає домінуюче положення серед всіх можливих ризиків для вітчизняних банків. У зв'язку з різким погіршенням фінансового стану позичальників та неможливістю розрахуватись за власними зобов'язаннями перед комерційними банками останні повинні вживати відповідних заходів щодо мінімізації кредитних ризиків та підтримки стабільності діяльності [2; 3].

Отже, актуальність даного дослідження полягає у необхідності вивчення проблеми кредитних ризиків банків задля покращення ситуації в цій галузі, визначення напрямів удосконалення теоретико-методологічних положень та практичних рекомендацій з управління кредитними ризиками банку.

Мета дослідження – визначити напрями вдосконалення процесу управління кредитними ризиками банку.

В економічній літературі не існує єдиного підходу до поняття "кредитний ризик" [1 – 5]. У роботі на основі аналізу запропоновано таке узагальнене трактування терміна "кредитний ризик": це ймовірність повної або часткової втрати вартості активів банку в результаті нездатності контрагентів виконувати свої зобов'язання або можливість недоотримання доходу на вкладений капітал внаслідок впливу різноманітних чинників; це ризик можливої несплати позичальником боргу перед банком (як основного кредиту, так і процентів за ним), невиконання або виконання не в повному обсязі інших зобов'язань, передбачених угодою позичання, у результаті чого виникає ймовірність фінансових втрат.

Кредитний ризик займає домінуюче місце в системі банківських ризиків. Кредитні ризики не тільки негативно впливають на прибутковість та платоспроможність банківської установи, а також породжують інші ризики: ризик ліквідності, ризик втрати репутації, ризик банкрутства та втрати капіталу, ризик неефективної діяльності, валютний ризик.

Управління кредитним ризиком банку – це формалізований процес з чіткою послідовністю етапів, механізмів та методів, за допомогою яких банк виявляє ризики, оцінює їх рівень, здійснює моніторинг і контролює свої ризикові позиції [1].



Слід розрізнати терміни "індивідуальний кредитний ризик" та "портфельний кредитний ризик". Індивідуальний кредитний ризик пов'язаний з конкретною угодою та конкретним контрагентом банку, тобто це ймовірність негативної зміни вартості активів банку в результаті нездатності контрагента (позичальника) виконувати свої зобов'язання з виплати процентів та основної суми кредиту відповідно до термінів кредитної угоди внаслідок впливу різних факторів [4]. Портфельний кредитний ризик включає всю суму ризиків за конкретними угодами [5].

Рівень кредитного ризику залежить від дії зовнішніх та внутрішніх факторів. До факторів зовнішнього щодо банків середовища належать фактори, які пов'язані з діяльністю позичальника, із забезпеченням кредиту, з поручителем, гарантом, страховиком, економічні, політичні, форс-мажорні, законодавчо-регулюючі. До факторів внутрішнього щодо банків середовища відносяться стратегічні, організаційні, управлінські, інформаційні, методологічні.

Управління кредитним ризиком банку спрямоване на зниження ймовірності невиконання позичальником своїх зобов'язань, мінімізацію фінансових втрат банку у разі невиконання позичальниками своїх фінансових зобов'язань, зменшення кількості та масштабів високоризикованих кредитних операцій, вжиття відповідних заходів у випадку настання ризику.

До основних елементів системи управління кредитним ризиком позичальника належать:

- аналіз та оцінка кредитного ризику;
- вибір варіанта стратегії управління кредитним ризиком;
- проведення кредитного моніторингу.

До основних елементів системи управління портфельним кредитним ризиком належать:

- ідентифікація факторів кредитного ризику;
- кількісна оцінка кредитного ризику;
- вибір способу мінімізації кредитного ризику.

Дослідження системи управління ризиком банків України дозволяють виявити кредитні ризики, оцінити їх величини, здійснити моніторинг та контролювати ризикові позиції банків.

Основним напрямом удосконалення процесу управління кредитними ризиками є його автоматизація, тобто передача комп'ютерам процесу обробки необхідної інформації у реальному часі за сучасними методиками та вироблення варіантів практичних рекомендацій з прийняття управлінських рішень з їх обґрунтуванням.

Оскільки для ефективного управління кредитними ризиками необхідно враховувати величезну кількість різноманітних чинників в умовах неповної інформації, то перспективним напрямом є розробка і використання інтелектуальних комп'ютерних експертних систем, що акумулюють знання кращих експертів у галузі управління кредитними ризиками та виробляють у реальному часі варіанти управлінських рішень з їх обґрунтуванням.

Практика застосування комп'ютерних експертних систем у різних областях свідчить про їх високу ефективність, про можливість широкого розповсюдження завдяки легкості їх тиражування, що, у свою чергу, дозволяє знижувати їх вартість (а отже, зробити доступними навіть для невеликих банків).

Перспективним напрямом в управлінні кредитними ризиками є вдосконалення методів, моделей, алгоритмів і програм, що обґрунтовують раціональність видачі кредиту конкретному позичальникові та здійснюють оптимізацію кредитного портфеля банку.

Таким чином, за результатами дослідження управління кредитним ризиком банку можна зробити висновок, що кредитний ризик – це ймовірність повної або часткової втрати вартості активів банку в результаті нездатності контрагентів (позичальників) виконувати свої зобов'язання або можливість недоотримання доходу на вкладений капітал внаслідок впливу різноманітних чинників; це ризик можливої несплати позичальником (контрагентом) боргу перед банком (як основного кредиту, так і процентів за ним), невиконання або виконання не в повному обсязі інших зобов'язань, передбачених угодою позичання, у результаті чого виникає ймовірність фінансових втрат.

*Наук. керівн. Григоренко В. М.*

**Література:** 1. Криклій О. А. Управління кредитним ризиком банку : монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. – 86 с. 2. Довгань Ж. Управління кредитними ризиками банків в умовах економічної кризи / Ж. Довгань // Вісник НБУ. – 2010. – № 8. – С. 52–55. 3. Нідзельська І. А. Кредитні ризики та їх наслідки для банківської системи України в умовах поглиблення фінансової кризи / І. А. Нідзельська // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 102–108. 4. Зайченко Ю. П. Оцінка кредитних банківських ризиків з використанням нечіткої логіки / Ю. П. Зайченко // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2010. – № 2. – С. 37–54. 5. Дьяконов К. М. Оптимізація ризику кредитного портфеля банку / К. М. Дьяконов // Наука й економіка. – 2010. – № 2. – С. 35–41.

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ В БАНКУ НА ПРИКЛАДІ АТ "ОЩАДБАНК"

*Анотація. Розглянуто сутність кредитного ризику та методи управління ним. Особливу увагу приділено системі мінімізації кредитних ризиків у АТ "Ощадбанк".*

*Аннотация. Рассмотрена сущность кредитного риска и методы управления им. Особенное внимание уделено системе минимизации кредитных рисков в АО "Ощадбанк".*

*Annotation. The essence of credit risk and management methods are considered. The special attention is spared to the system of minimization of credit risks in propulsion "Oschadbank".*

*Ключові слова: кредитний ризик, управління кредитним ризиком, мінімізація кредитного ризику.*

Сучасні умови розвитку економіки України висувають перед кожним суб'єктом підприємницької діяльності низку нових завдань, серед найголовніших – управління ризиками. Їх поява обумовлена специфікою та особливостями ринкового механізму, зокрема свободою дій, яка надається кожному суб'єкту господарювання.

Але слід зауважити, що банківська система держави, як і інші сфери економічної діяльності України, перебувають в умовах, які суттєво відрізняються від умов у переважній більшості розвинутих країн своєю складністю. Це зумовлено дією різноманітних факторів: затяжною економічною кризою, незавершеністю нормативно-правової бази, відсутністю стабільних господарських зв'язків, що, у свою чергу, сприяє підвищенню рівня ризику. Оскільки банківській діяльності властивий високий рівень ризику, то особливої уваги потребує вирішення проблеми досягнення оптимального співвідношення між прибутковістю та ризикованістю операцій.

Питанням управління ризиками присвячені наукові роботи таких науковців: О. Кавкіна [1], В. Кравчука [2], І. Кузнецова [3], В. Фурмана [4] та інших. Але, незважаючи на численні розробки, досі не існує єдиного оптимального методу управління ризиком.

Метою статті визначено конкретизацію сутності ризиків, дослідження основних методів управління банківськими кредитними ризиками.

Кредитний ризик визначається науковцями як внутрішній ризик в основній діяльності банку. Його суть полягає у вірогідності збитків від непогашення позичальником основної суми боргу та процентів за кредитом.

Управління кредитним ризиком – це творчий процес, який вимагає від працівників банку знань, аналітичного мислення, уміння визначати і оцінювати тенденції в господарській діяльності і фінансовому положенні позичальників, їхню можливість дотримуватись принципів кредитування, прогнозувати майбутній стан позичальника, здатності повернення кредиту.

Сьогодні в Україні перед банками постала необхідність переходу від екстенсивних методів роботи до інтенсивних (таких, що вимагають поліпшення якості кредитного портфеля). А останні, у свою чергу, передбачають активізацію внутрішнього потенціалу банку. Зупиняючись на кредитуванні, це означає високий професіоналізм при роботі із позичальником, застосування останніх наукових розробок, у тому числі спрямованих на зменшення кредитного ризику.

Методи оцінки, вимірювання і прогнозування є невід'ємним елементом методів управління кредитним ризиком банку [5].

Управління ризиками в АТ "Ощадбанк" здійснюється на базі впровадженої Концепції управління ризиками в системі банку на всіх організаційних рівнях центрального апарату, регіональних управлінь, філій (відділень). Так, у рамках удосконалення механізмів управління фінансовими ризиками банком внесено зміни до внутрішніх документів, які регламентують систему ризик менеджменту, з метою їх актуалізації.

Головними пріоритетами банку в менеджменті фінансових ризиків є забезпечення відповідності профілю ризиків банку прийнятним рівням толерантності до ризиків, встановленим політикам, процедурам і методикам щодо управління фінансовими ризиками, забезпечення оцінки та моніто-



рингу діяльності банку (як у цілому, так і в розрізі регіональних управлінь), встановлення лімітів і обмежень, а також проведення ряду управлінських заходів, що приводять діяльність банку у відповідність з його стратегічними цілями і прийнятим бізнес-планом.

Для поточного управління фінансовими ризиками (ринковими та кредитними) в банку працюють два постійно діючих комітети: комітет з питань управління активами та пасивами (КУАП), кредитний комітет.

КУАП визначає політику з управління ринковими ризиками, включаючи валютний, процентний, цінновий та ризик ліквідності. Його діяльність спрямована на розподіл капіталу банку та підтримання адекватної платоспроможності з огляду на фінансові ризики; управління ринковими ризиками банку, вжиття управлінських заходів, що приводять структуру балансу банку у відповідність із його стратегічними цілями та пріоритетами довгострокової політики.

Кредитний комітет визначає політику з кредитно-інвестиційної діяльності та забезпечує управління кредитними ризиками банку. Основними цілями комітету є управління кредитно-інвестиційним портфелем банку, встановлення лімітів та обмежень за кредитними операціями, встановлення лімітів та обмежень за кредитними ризиками в розрізі окремих кредитних продуктів, валют, структурних підрозділів, позичальників та груп позичальників, а також видів економічної діяльності. Діяльність комітетів здійснюється на постійній основі і спрямована на розгляд поточного стану управління фінансовими ризиками, визначення методології, встановлення лімітів і обмежень з активних операцій і фінансових ризиків, контроль їх виконання та прийняття відповідних рішень.

Виявлення, аналіз, оцінка, оптимізація, контроль та моніторинг ризиків у банку здійснюються департаментом ризиків, який має відповідні ресурси, повноваження та досвід, достатній для кваліфікованої оцінки ризиків, і готує пропозиції щодо заходів, спрямованих на досягнення оптимального співвідношення між ризиком та дохідністю банківських операцій. Діяльність департаменту ризиків має забезпечити впровадження ефективної системи управління фінансовими ризиками відповідно до Концепції управління ризиками в системі АТ "Ощадбанк".

Періодичний моніторинг і контроль стану управління фінансовими ризиками здійснює департамент внутрішнього аудиту банку, який проводить незалежний аналіз та оцінку процесу управління фінансовими ризиками, ефективності його організації та якості виконання відповідними структурними підрозділами банку покладених на них функцій, ефективності взаємодії структурних підрозділів банку з питань управління фінансовими ризиками. Департамент внутрішнього аудиту надає наглядовій раді та керівництву банку висновки щодо достатності та ефективності існуючої системи внутрішнього контролю для забезпечення виконання вимог нормативно-правових актів і внутрішніх документів банку щодо управління фінансовими ризиками при проведенні банківських операцій.

В останні роки особлива увага приділялась управлінню ліквідністю банку, забезпеченню своєчасного і повного виконання його зобов'язань перед клієнтами, дотриманню нормативів ліквідності, встановлених Національним банком України, фінансуванню державних програм тощо. При цьому з метою стимулювання приросту строкової ресурсної бази та оптимізації строкових розривів ліквідності банком здійснюються заходи щодо впровадження нових та внесення змін до діючих депозитних продуктів, встановлювалися індивідуальні умови залучення поточних та строкових коштів від великих корпоративних клієнтів. Здійснюється також робота з підтримання необхідного обсягу вторинного резерву ліквідних коштів.

З метою оцінки можливого впливу на діяльність банку негативних економічних змін та стресових подій, які мають малоімовірний характер та важко піддаються прогнозуванню, банком розроблена і впроваджена Процедура проведення стрес-тестування моделей управління фінансовими ризиками. Результати стрес-тестування враховуються при встановленні лімітів і обмежень з фінансових ризиків та прийнятті управлінських рішень з управління активами і пасивами.

На сучасному етапі діяльність банку з управління кредитними ризиками спрямовується на забезпечення функціонування ефективної системи управління вищезазначеними ризиками, оптимізацію втрат, пов'язаних з проведенням активних операцій, урахування кредитних ризиків при прийнятті управлінських рішень, а також уніфікацію процедур управління кредитними ризиками у всіх структурних підрозділах банку. Таким чином, банк удосконалює систему поточної оцінки дотримання політики з управління ризиками.

*Наук. керівн. Омельченко О. І.*

**Література:** 1. Кавкин А. В. Нетрадиционные способы управления кредитными рисками / А. В. Кавкин // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 11. – С. 79–87. 2. Кравчук В. В. Базельські угоди: новий етап розвитку міжнародної системи оцінки ризиків / В. В. Кравчук // Фінанси України. – 2004. – № 6. – С. 121–128. 3. Кузнецов І. О. Кредитний ризик: суть, виникнення та методи усунення / І. О. Кузнецов // Інноваційна економіка. – 2008. – № 1. 4. Фурман В. М. Світовий досвід комплексного страхування банківських ризиків / В. М. Фурман // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 118–122. 5. Бабічева Ю. А. Українські банки: проблеми росту і регулювання / Бабічева Ю. А., Мостова С. В. – К. : Економіка, 2006. – 278 с.

## УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ КРЕДИТІВ

*Анотація. Досліджено сутність та основні форми реструктуризації банківських кредитів, проаналізовано проблеми їх застосування на практиці банками України, запропоновано механізм удосконалення розрахунку параметрів кредитної угоди.*

*Аннотация. Исследована сущность и основные формы реструктуризации банковских кредитов, проанализированы проблемы их применения на практике банками Украины, предложен механизм усовершенствования расчёта параметров кредитного договора.*

*Annotation. The essence and various forms of restructuring of bank loans was investigated. The main problems of their practical application were analyzed. The mechanism for improving the calculation of the parameters of the loan agreement was proposed.*

*Ключові слова: кредит, кредитна угода, кредитний процес, платоспроможність, пролонгація, реструктуризація.*

Процес банківського кредитування є досить складним економічним процесом, що складається з ряду етапів, кожен з яких включає перелік обов'язкових процедур. Його ефективно функціонування досягається шляхом узгодження всіх процесів, пов'язаних з рухом кредиту, у часі і в просторі, тобто шляхом його організації. Важливість організації кредитного процесу пояснюється тим фактом, що кредитні операції є основним видом активних операцій банків України, у який вкладається переважна більшість банківських ресурсів. Відповідно ці операції приносять найбільший дохід та пов'язані зі значними ризиками. У зв'язку з цим набуває актуальності та особливого значення дослідження питань організації і вдосконалення роботи з кредитування банківськими установами України.

Дослідженням проблем організації процесу кредитування та шляхів його вдосконалення займалися чимало сучасних дослідників, серед яких Г. Азаренкова [1], Р. Коцовська [2], О. Стойко [3] та інші. Однак у сучасних умовах післякризового спаду обсягів кредитування та відповідного зростання кількості проблемних позичок особливої актуальності набуває пошук та аналіз шляхів удосконалення кредитного процесу.

Метою даної статті є дослідження процесу реструктуризації банківського кредиту, аналіз існуючих можливостей його практичного вдосконалення з використанням клієнтоорієнтованого підходу.

Кредитні операції банку слугують головним джерелом його доходів і одночасно основним джерелом ризику при розміщенні активів. Кредитним ризиком є ймовірність несплати позичальником основного боргу та відсотків за користування кредитом у терміни, визначені в кредитній угоді [3]. По відношенню до позичальника, який не виконує своїх зобов'язань, банк може застосовувати різноманітні заходи впливу: штрафні санкції, підвищення відсоткової ставки, припинення подальшого кредитування тощо. Якщо вони не дадуть необхідних результатів, банк повинен забезпечити свої інтереси шляхом продажу забезпечення, пред'явлення претензій до гаранта або поручителя і т. п. [2].

Однак найкращим засобом вирішення проблем є розробка разом з позичальником заходів для відновлення його платоспроможності. Реструктуризація боргу є одним з найбільш перспективних напрямів співпраці банків з проблемними позичальниками. Перевагами цього напрямку є можливість зміни параметрів кредитної угоди таким чином, щоб підвищити платоспроможність позичальника до рівня, необхідного для погашення основного боргу та відсотків [1], і одночасно мінімізувати можливі збитки банку.

У сучасній банківській практиці застосовуються такі форми зміни умов кредитної угоди [4]:

- зміна схеми погашення кредиту;
- продовження терміну дії кредитного договору;
- відстрочення платежів;
- тимчасове зниження процентної ставки за кредитом;
- зміна валюти кредиту.

При здійсненні процесу реструктуризації розрахунок параметрів нової кредитної угоди відбувається таким чином: клієнт, виходячи із суми заборгованості та свого фінансового стану, у бага-



тьох випадках має самостійно обирати строк кредиту та форму реструктуризації з наведених вище. Однак для клієнта першочерговим є власна платоспроможність, тобто розмір можливого платежу, а розрахунок строків та вибір форми реструктуризації має здійснювати банк.

Розглянемо це на прикладі пролонгації кредитної угоди. За стандартної ("класичної", "лінійної") форми нарахування відсотків за кредит сума платежу  $P$  в  $i$ -му періоді визначається за формулою:

$$P_i = S/n + (S - S/n \times (i-1)) \times r/m = S \times (1/n + (1 - 1/n \times (i-1)) \times r/m), \quad (1)$$

де  $S$  – початкова сума кредиту;

$n$  – термін кредитування, міс.;

$r$  – відсоткова ставка, % річних;

$m$  – періодичність платежів за рік.

З урахуванням позицій інтересів позичальника, тобто з використанням клієнтоорієнтованого підходу, банку слід розглянути платоспроможність клієнта, у результаті чого отримати значення параметра  $P_i$ , а вже після цього розраховувати можливий строк реструктуризованої кредитної угоди – параметр  $n$ . Після проведення математичних перетворень з виразу (1) (значення  $i$  дорівнює одиниці, тому що розглядається перший платіж) отримуємо:

$$n = S / (P - S \times r/m). \quad (2)$$

Сума кредиту  $S$  є сумою непогашеної заборгованості, відсоткова ставка і платіж банку відомі. На основі отриманого значення строку кредитування приймається рішення про доцільність реструктуризації кредитної угоди шляхом її пролонгації.

Отже, реструктуризація кредитної угоди є зміною умов договору, викликану погіршенням платоспроможності позичальника з причин виникнення у нього фінансових труднощів. Якщо ці труднощі є тимчасовими і позичальник виявляє готовність співпрацювати з банком у пошуку шляхів вирішення проблеми на взаємовигідних умовах, то доцільно піти йому назустріч, реструктуризувавши позику. Існує декілька варіантів реструктуризації, однак при застосуванні будь-якого з них слід виходити не тільки з позицій забезпечення прибутку для банку від кредитної операції, а й з погляду орієнтованості на позичальника, на його платоспроможність, яка може бути кількісно виражена розміром платежів, які клієнт може вносити в погашення боргу та відсотків за ним.

*Наук. керівн. Тисячна Ю. С.*

**Література:** 1. Азаренкова Г. М. Оцінка результативності й ефективності реінжинірингу бізнес-процесу кредитування юридичних осіб на основі гібридного моделювання / Г. М. Азаренкова, Н. С. Лобігер, С. О. Шапов // Вісник НБУ. – 2011. – № 3. – С. 16–21. 2. Коцовська Р. Р. Банківські операції : навч. посібн. / Р. Р. Коцовська, О. П. Павлишин, Л. М. Хміль. – К. : УБС НБУ: Знання, 2010. – 390 с. 3. Стойко О. Я. Банківські операції : підручник / О. Я. Стойко. – К. : Знання, 2002. – 355 с. 4. Офіційний сайт ПАТ "Кредитпромбанк" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kreditprombank.com/ua/personal/credits-restrukturizatsiya>.

---

**Живов В. В.**

УДК 005.915:336.71

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКУ

*Анотація. Розглянуто сутність ліквідності банку, узагальнено стратегії управління ліквідністю. Запропоновано рекомендації щодо вдосконалення системи управління ліквідністю банку.*

*Аннотация. Рассмотрена сущность банковской ликвидности, обобщены стратегии управления ликвидностью. Предложены рекомендации по усовершенствованию системы управления ликвидностью банка.*

---

© Живов В. В., 2012



*Annotation. The essence of bank liquidity was considered, strategies of management liquidity are analysed and recommendations are offered in relation to a management of bank liquidity.*

*Ключові слова: банк, управління ліквідністю, ризик, фінансова стабільність.*

Сучасні умови ведення банківської діяльності потребують ефективного використання вже існуючих та розроблення нових підходів до управління ліквідністю для зменшення негативного впливу на її рівень. Це особливо важливо, зважаючи на швидкозмінність і нестабільність перебігу економічних процесів та необхідність постійної підтримки належного рівня фінансової стійкості банку.

Проте банки досі приділяють недостатньо уваги системному аналізу, діагностиці й прогнозуванню своєї діяльності та відповідно розробленню ефективних фінансових стратегій, зокрема стратегії управління ліквідністю.

Дослідженню ліквідності банків присвячено роботи таких вітчизняних науковців, як: В. Рудан [1], Н. Сунцова [2], А. Фалюта [3], І. Хома [4] та ін.

Метою роботи є узагальнення стратегій управління ліквідністю банку та визначення шляхів удосконалення системи управління ліквідністю банку.

Управління банківською ліквідністю потрібно розглядати як складний багатоетапний та безперервний процес, що є сукупністю підходів і методів, за допомогою яких здійснюють діагностику та планування ліквідності. У результаті досягається оптимальне співвідношення між активами та зобов'язаннями за обсягами, термінами та валютами, що дає змогу банкам обмежити рівень ризику незбалансованої ліквідності та досягти максимізації прибутковості за умов обов'язкового дотримання її нормативів.

У процесі управління ліквідністю банків застосовують три основні стратегії управління банківською ліквідністю. Сутність зазначених стратегій та їх переваги наведено у таблиці [2; 3].

Таблиця

**Стратегії управління банківською ліквідністю**

Назва стратегії	Зміст стратегії	Переваги	Недоліки
Стратегія трансформації активів (управління ліквідністю через активи)	Нагромадження високоліквідних активів, які повністю забезпечують потреби ліквідності банку	Можливість оперативно розв'язати проблеми з ліквідністю	Нагромадження низькодохідних високоліквідних активів
Стратегія запозичення ліквідних коштів (управління ліквідністю через пасиви)	Запозичення грошових коштів у кількості, достатній для повного покриття потреб ліквідності	Уникнення нагромадження високоліквідних активів, які приносять низькі доходи	Високий ризик виникнення дефіциту ліквідності в період дефіциту ресурсів; ризик зміни відсоткових ставок
Стратегія збалансованого управління ліквідністю	Запозичення грошових коштів у кількості, достатній для повного покриття потреб ліквідності	Гнучкість, що дає змогу вибрати найвигідніше поєднання різних джерел поповнення ліквідних коштів	Складність досягнення оптимального співвідношення між ліквідністю і залученими ліквідними коштами

Найоптимальнішою та найбільш ефективною стратегією управління ліквідністю та прибутковістю сучасні фахівці вважають стратегію збалансованого управління активами і пасивами [1]. Основними перевагами цієї стратегії є можливість максимізації прибутку за прийнятного рівня ризику, а також реалізація зваженого підходу до управління ліквідністю завдяки більш точному визначенню потреби у ліквідних коштах. Упровадження цієї стратегії нівелює недоліки двох попередніх стратегій та водночас дає змогу максимально використати їх переваги (мінімізувати втрати від створення надмірних резервів ліквідності та мінімізувати відсотковий ризик при залученні ліквідних активів у момент розриву ліквідності) [4]. Основна проблема, на розв'язання якої спрямована стратегія збалансованого управління, – це необхідність досягти оптимального співвідношення між нагромадженняю ліквідністю і залученими ліквідними коштами.

Варто зазначити, що з метою підвищення ефективності аналізу ліквідності та розроблення відповідних заходів щодо управління нею необхідно вдосконалити організаційну структуру банків, зокрема впровадити у всіх вітчизняних банках підрозділ ризик-менеджменту. Такий захід, на погляд автора, дасть змогу розвантажити діяльність комітету з управління активами та пасивами (КУАП), який у переважній більшості вітчизняних банків виконує, по суті, роль універсального підрозділу, тобто планує і виконує більшість операцій банку, у тому числі управляє ліквідністю. Розподіл функцій КУАП із управління ліквідністю між підрозділами ризик-менеджменту та підрозділом оперативного управління ліквідністю дасть змогу застосовувати більш складні методики аналізу та управління ліквідністю, а отже, професійніше та ефективніше управляти ліквідністю банку.

З метою якісного забезпечення фінансової стабільності банку його система управління ліквідністю повинна містити також чіткий план дій на випадок виникнення дефіциту або надлишку лік-



відності. Цей план дій, який дозволив би реально підготуватись як до дефіциту, так і надлишку ліквідних коштів, повинен передбачати:

аналіз періодів з найбільшим дефіцитом ліквідності з погляду можливості його погашення і визначення величини чистої нестачі ліквідності;

визначення альтернативних напрямів вкладення коштів на випадок утворення надлишку ліквідності [1];

складання плану залучення та розміщення коштів за строками і сумами за базовим та альтернативними варіантами;

визначення потреби банку в накопиченій ліквідності у розбивці за строками [2].

Для оцінювання ризику ліквідності банкам доцільно використовувати VaR-технологію (Value-at-Risk), сутність якої полягає в статистичній оцінці максимальних втрат певного активу (портфеля активів) протягом визначеного проміжку часу за заданого рівня значимості [1]. Однією з найважливіших переваг VaR є те, що цей підхід дає змогу поставити відповідно до певного значення ймовірності збитків конкретну грошову суму.

Отже, для ефективного управління ліквідністю комерційним банкам потрібно переглянути та скоригувати стратегії управління ліквідністю; впровадити у всіх вітчизняних банках підрозділ ризик-менеджменту; використовувати VaR-технологію (Value-at-Risk) для оцінювання банківських ризиків; розробити чіткий план дій щодо виникнення дефіциту або надлишку ліквідності.

*Наук. керівн. Рац О. М.*

**Література:** 1. Рудан В. Стратегія управління ліквідністю комерційних банків / В. Рудан // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2010. – № 14. – С. 149–165. 2. Сунцова Н. В. Управление банковской ликвидностью в современных условиях / Н. В. Сунцова // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2010. – № 4. – С. 63–69. 3. Фалота А. Удосконалення системи управління ліквідністю банків в Україні / А. Фалота // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 471–476. 4. Хома І. Б. Проблеми управління ліквідністю у сфері банківської діяльності в умовах кризи / І. Б. Хома // Тези доповідей II Всеукраїнської науково-практичної конференції "Управління у сферах фінансів, оподаткування, страхування і кредиту", присвяченої 165-річчю Національного університету "Львівська політехніка", 18–21 листопада 2009 р. – Львів: Видавництво НУ ЛП. – 2009. – С. 144–147.

---

**Воропай О. А.**

УДК 336.717.13:330.44

Магістр 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ "ХМАРНИХ ОБЧИСЛЕНЬ" ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ МАСОВИХ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ**

*Анотація.* Окреслено перспективи використання "хмарних обчислень" як засобу вдосконалення національної системи масових електронних платежів з метою оптимізації розробки, впровадження та контролю нових проектів на базі НСМЕП, спрощення механізму приєднання нових членів та підвищення ефективності функціонування системи загалом.

*Анотация.* Описаны перспективы использования "облачных вычислений" как инструмента усовершенствования национальной системы массовых электронных платежей с целью оптимизации разработки, внедрения и контроля новых проектов на базе НСМЭП, упрощения механизма присоединения новых членов и повышения эффективности функционирования системы в целом.

*Annotation.* The perspectives of using "cloud computing" as a way of improvement national system of massive electronic payments which have an idea of optimisation development, introduction and control on new projects was considered. It's provide to simplify the mechanism joining a new members and growing up an effectiveness of system functioning.

*Ключові слова:* НСМЕП, платіжна система, "хмарні обчислення", пластикові картки.

---

© Воропай О. А., 2012



В умовах інтеграції банківської системи України до світового економічного простору конкурентоспроможність банків багато в чому залежить від їх бажання та можливості переходити від застосування традиційних механізмів і процедур обслуговування клієнтів до впровадження інноваційних банківських продуктів, операцій та послуг.

На сучасному етапі розвитку показники НСМЕП знаходяться на досить високому рівні, для того щоб визнати її ефективною та надійною системою, створеною для забезпечення здійснення розрахунків за товари та послуги за допомогою смарт-карток з можливістю використання режиму "off-line" [1]. Слід зазначити, що переважною кількістю учасників НСМЕП є невеликі банки, які не мають широкої філіальної мережі й не мають в обороті достатньої кількості власних платіжних карт, але прагнуть розширити спектр послуг щодо використання платіжних систем. Лідери з емісії платіжних карток не поспішають приєднуватись до НСМЕП, що зумовлено, перш за все, існуючою інфраструктурою, яка орієнтована на обслуговування карток з магнітною смугою та приналежністю банків до міжнародних платіжних систем, таких як VISA та Mastercard. А розбудова термінальної мережі для обслуговування смарт-карток досить складний і тривалий процес.

Вивченню проблем упровадження та розвитку національної системи масових електронних платежів в Україні присвячено чимало праць сучасних економістів, серед яких можна виділити М. Пацеру [2], К. Кіреєву [3], С. Пиріг [4] та ін. Проте аналітичний огляд теоретичних робіт названих вчених свідчить про те, що вони, головним чином, досліджують загальний стан та динаміку розвитку НСМЕП, але практично не приділяють увагу можливості впровадження новітніх технологій для підвищення її ефективності.

Метою дослідження є аналіз можливості застосування "хмарних обчислень" для підвищення ефективності функціонування НСМЕП, визначення основних переваг та недоліків від використання "хмарної" інфраструктури.

Поставлене завдання може вирішити впровадження системи "хмарних обчислень", що становлять нову модель створення, використання й надання через мережу Інтернет сервісів на базі динамічно масштабованих і віртуалізованих ресурсів. Для "хмарних обчислень" характерною рисою є нерівномірність запитів ресурсів з боку користувачів. Це дозволяє здійснювати балансування навантаження як за рахунок програмного забезпечення, так і шляхом розподілу віртуальних серверів по реальних системах.

Головною рушійною силою розвитку "хмарних обчислень" у платіжних системах є можливість заощаджувати кошти на придбання й підтримку власних серверів, програмних додатків, пристроїв зберігання даних, ліцензій і програмних продуктів. Адже витрати щодо надання провайдером послуг "хмарних обчислень" можна окреслити тільки орендованим часом за фактичне використання сервісів. Архітектура "хмарних обчислень" включає велику кількість "хмарних" складових, що взаємодіють один з одним через веб-сервіси – інтерфейси програмних додатків. Два найбільш важливі компоненти архітектури "хмарних обчислень" відомі як "front end" і "back end".

Концепція "хмарної" обробки даних містить у собі різні моделі надання ІТ-послуг: "Paas", "Saas", "Daas", "Waas", "Caas", "Eaas" (таблиця).

Таблиця

**Моделі надання послуг у системі "хмарних обчислень"**

Назва послуги	Основні функції
Platform as a service, "PaaS" (Платформа як послуга)	Надання інтегрованої платформи для побудови, тестування та розгортання підтримки інфраструктурних програм
Software as a service, "SaaS" (Програмне забезпечення як послуга)	Провайдер розміщує у себе програмне забезпечення та надає до нього доступ через інформаційні системи
Data as a Service, "Daas" (Інформація як послуга)	Забезпечення доступу до даних за потребою користувача
Workplace as a Service, "WaaS" (Робоче місце як послуга)	Надання віртуального робочого місця
Communication as a Service, "Caas" (Комунікації як послуга)	Як сервіси надаються послуга зв'язку, пошта, телефонія та інше

Відповідні моделі взаємодії розраховані на використання різними учасниками платіжної системи. Наприклад, надання платформи "PaaS" може використовуватися НБУ задля розроблення та впровадження новітніх послуг та сервісів, крім того, вона дозволяє здійснювати гнучке управління взаємодією складових платіжної системи, зокрема встановлення лімітів для керування залишковими коштами, визначення відсоткових ставок на залишкові ліміти, встановлювати вартість транзакцій та інших послуг процесингових центрів, крім того, Національний банк має безпосередньо відстежувати та керувати стоп-листом. Програмне забезпечення як послуга може надаватися банківським або іншим фінансовим установам, що можуть стати повноправними членами НСМЕП, "SaaS" здатна надати готову до використання інфраструктуру на базі приватної хмари НБУ щодо використання платіжної системи в межах, визначених законами та нормативно-правовими актами. Забезпечення функціонування та управління платіжною системою здійснюється за допомогою автоматизованих робочих місць, що надаються співробітникам банку.



Безпосередньо користувач отримує доступ до публічної хмари, що створена еквайром, зможе керувати коштами на рахунку та виконувати основні операції, серед яких переведення коштів з рахунку на рахунок, поповнення електронного гаманця, керування циклічними платежами за надані товари та послуги, та інші дії, передбачені договором про надання послуг.

Слід зауважити, що при міграції до хмарної архітектури керівні функції, що виконує НБУ по розробці, контролю та впровадженню нових продуктів та послуг на базі НСМЕП, будуть здійснюватись за допомогою "PaaS" сервісу. Це дасть змогу значно ефективніше управляти платіжною системою, адже основні рішення щодо зміни розміру депозитного фонду, овердрафту, тарифів за користування послугами будуть автоматично доступні та задіяні приватними хмарами банків-членів платіжної системи, крім того, кожна фінансова установа, що є членом НСМЕП, може самостійно керувати тарифами при наданні ними послуги в рамках своїх повноважень.

Застосування інноваційних технологій допоможе значно спростити та пришвидшити вступ банків, які ще не є членами НСМЕП, до цієї платіжної системи. Адже зникає необхідність встановлювати відповідне програмне забезпечення, крім того, значно знижуються вимоги до комп'ютерного обладнання. Це зумовлено тим, що все навантаження по обробці та зберіганні даних бере на себе інфраструктура хмари.

Для розв'язку багатьох завдань, таких, наприклад, як внутрішня бухгалтерія, CRM, HR тощо, банки та фінансові організації, що є членами платіжної системи, цілком можуть використовувати "хмарні обчислення" вже сьогодні. З провайдером "хмарних обчислень" можна підписати відповідний договір про рівень обслуговування, що передбачає серйозні фінансові штрафні санкції у випадку тих або інших небажаних подій.

Фахівці провідних світових фінансових та ІТ організацій вважають, що дані, які поміщені в "хмару", надійно захищені й у віртуальній, і у фізичній реальності, оскільки величезні ЦОД із серверами, на яких зберігається величезна кількість інформації, забезпечують найвищий рівень захисту від зловмисників, природних катаклізмів і інших зовнішніх загроз [5].

У 2011 році активно розвивалася автоматизація багатьох бізнес-процесів банків, оскільки це прямо позначалося на прибутковості фінансових організацій. Головною тенденцією залишається зниження операційних видатків, невідповідно на перший план виходять комплекси, що функціонують за допомогою "хмарних обчислень". Подібні рішення дозволять створювати, зберігати й сегментувати пропозиції НБУ та інших регуляторів у рамках національної платіжної системи. Адже для успішної реалізації проекту НСМЕП необхідна тісна інтеграція з банками, які безпосередньо будуть надавати послуги існуючим та потенційним клієнтам.

*Наук. керівн. Губарева І. О.*

**Література:** 1. Національна система масових електронних платежів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. 2. Пацера М. Сучасний стан і перспективи розвитку Національної системи масових електронних платежів / М. Пацера // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 1. – С. 41–43. 3. Кіреєва К. Необхідність створення Єдиного національного платіжного простору в Україні / К. Кіреєва // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 9. – С. 21–26. 4. Пиріг С. О. Платіжні системи : навч. посібн. / Пиріг С. О. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 240 с. 5. Степаненко В. Ф. Хмарна обробка даних / В. Ф. Степаненко // Мережі та бізнес. – 2010. – № 6(55). – С. 14–20.

---

**Корнілова Г. М.**

УДК 336.53

Магістр 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **МЕТОДИКА РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ БАНКІВ З УРАХУВАННЯМ ПОКАЗНИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

*Анотація. Проведено аналіз впливу факторів інвестиційної діяльності на формування рейтингу українських банків, порівняно отримані дані з офіційними, що надаються Національним банком України (НБУ), запропоновано збільшення частки інвестиційних операцій у структурі активів банку через їх переваги.*

---

© Корнілова Г. М., 2012

*Аннотация. Проведен анализ влияния факторов инвестиционной деятельности на формирование рейтинга украинских банков, сопоставлены полученные данные с официальными, которые предоставляются Национальным банком Украины (НБУ), предложено увеличение доли инвестиционных сделок в структуре активов банка из-за их преимуществ.*

*Annotation. The influence of factors on the formation of investment rating of Ukrainian banks and compared the findings with officials who are provided by the National Bank of Ukraine (NBU) was investigated, increasing the share of investment transactions in the structure of the bank's assets because of their advantages is proposed.*

*Ключові слова: інвестиційний портфель, інтегральний показник, рейтинг, ризиковість, прибутковість, цінні папери.*

Інвестиційна діяльність банків забезпечує розвиток та життєдіяльність банківського сектору України та є необхідною умовою для успішного розвитку ринкової економіки. Портфельне інвестування дозволяє планувати, оцінювати, контролювати кінцеві результати інвестиційної діяльності банку.

Основними завданнями портфельного інвестування є надання сукупності цінних паперів таких інвестиційних характеристик, які недосяжні з позиції окремо взятого цінного паперу та можливі тільки за їх комбінації.

У процесі формування портфеля досягається нова інвестиційна якість із заданими характеристиками. Інвестиційний портфель виконує ряд важливих функцій, які спонукають менеджерів до перегляду структури активів на його користь. До таких відносяться:

- генерування доходів;
- зниження податкових виплат;
- диверсифікація портфеля активів для зниження ризиків тощо [1].

Отже, інвестиційний портфель є тим інструментом, за допомогою якого інвестору забезпечується необхідна стійкість доходу при мінімальному ризику.

На сучасному етапі в управлінні інвестиційним портфелем банку існують значні проблеми, зокрема такі, як брак досвіду (причиною чого є недостатній рівень розвитку українського фондового ринку) та несприятливий інвестиційний клімат, що склався в країні. Вирішення цих проблем потребує відповідних досліджень, особливо в умовах сьогодення, коли економіка характеризується великою динамічністю [2].

Розгляду предметної області щодо управління інвестиційним портфелем в Україні присвячено чимало праць сучасних економістів, серед яких можна виділити В. Букато, Р. Колбі, А. Мороза, А. Пересаду та ін. Проте, розглядаючи це питання, можна стверджувати, що достатньої уваги не приділено тематиці особливостей становлення інвестиційного процесу в Україні.

Метою дослідження є розробка рейтингової оцінки банків з урахуванням показників інвестиційної діяльності.

Для визначення ефективності роботи банків з інвестиційним портфелем використовуємо таксономічний показник рівня розвитку (інтегральний показник), який є "синтетичною" величиною рівномірно діючих ознак та дозволяє їх упорядкувати.

Інтегральний показник змінюється в межах від 0 до 1, його можна інтерпретувати таким чином: він приймає високі значення при великих значеннях стимуляторів і низькі значення – при малих значеннях стимуляторів.

Як вихідні дані можна використати фінансові показники банків за їх результативністю від операцій з інвестиційним портфелем, такі як:

- результат від торгових операцій з цінними паперами в торговому портфелі банку;
- результат від переоцінки інвестиційної нерухомості;
- результат від продажу цінних паперів у портфелі банку на продаж.

У першу чергу дані необхідно стандартизувати, після чого потрібно серед обраних трьох ознак виділити стимулятори (тобто показники, збільшення значення яких позитивно впливає на роботу банку) та дестимулятори. У цьому випадку всі показники – стимулятори, тому що збільшення прибутків від інвестиційних операцій приводить до збільшення ефективності банківської діяльності взагалі.

Для всіх показників обирається як еталон максимальне значення за сукупністю, далі розраховуються евклідові відстані від значення кожного показника до еталону.

Останнім етапом є знаходження узагальнюючого показника за формулою (1), який дає змогу сформувати рейтинг українських банків за їх результатами від інвестиційних операцій [3]:

$$K_i = 1 - d_{0i} / d, \quad (1)$$

де  $K$  – таксономічний рівень розвитку;

$d_{0i}$  – відстань від кожного показника до еталону;

$d$  – сума середнього арифметичного значення евклідових відстаней між об'єктами та еталоном та середнього квадратичного відхилення за цими значеннями.

У таблиці співставлено офіційний рейтинг, в основу якого покладено об'єм власного капіталу, активів та зобов'язань банків, та рейтинг, отриманий за показниками фінансових результатів від інвестиційної діяльності.

## Порівняння отриманого рейтингу з офіційним

Місце в офіційному рейтингу НБУ	Назва банку	Місце у розрахованому рейтингу
1	ПАТ КБ "Приватбанк"	13
2	ПАТ "Державний ощадний банк України"	11
3	ПАТ "Державний експортно-імпорتنний банк України"	15
4	АТ "Райффазен банк Аваль"	6
5	АТ "Укрсиббанк"	14
6	ПАТ "Укрсоцбанк"	2
7	ПАТ "Промінвестбанк"	1
8	АТ "ОТП банк"	7
9	ПАТ "ВТБ банк"	8
10	ПАТ "Альфа-Банк"	12
11	ПАТ "КБ Надра"	16
12	АТ Банк "Фінанси та кредит"	10
13	ПАТ "Банк Форум"	9
14	ПАТ "Перший Український Міжнародний Банк"	5
15	АТ "Родовід банк"	17
16	АТ "Брокбізнесбанк"	3
17	ПАТ "Сведбанк"	18
18	ПАТ "Кредитпромбанк"	4

З таблиці можна зробити висновок, що переважна кількість банків, які мають найвищі об'єми активів та капіталу (судячи з інформації Національного банку України), не приділяє належної уваги управлінню своїм інвестиційним портфелем. Офіційний рейтинг першої групи українських банків [4] майже не співпадає з їх розташуванням за результатами від операцій з інвестиційним портфелем, які досі займають лише друге місце серед активних операцій після кредитування. Але спостерігається тенденція перегляду структури активів з метою збільшення питомої ваги інвестиційного портфеля в сукупних активах.

Результат оцінки, отриманий за допомогою інтегрального показника, дає змогу оперативно реагувати на його зміни та оптимізувати процес управління інвестиційним портфелем банку. При цьому при низьких значеннях показника слід надавати перевагу оптимізації портфеля у короткостроковій перспективі, при середніх значеннях – у більш довгостроковій.

Отже, ефективне управління інвестиційним портфелем допомагає досягти певних цілей і результатів, які банк не може отримати інакше. Останнім часом менеджери і зарубіжних, і вітчизняних банків усе більше уваги приділяють пошуку шляхів оптимізації структури інвестиційного портфеля, вибору стратегії його формування та методів управління.

*Наук. керівн. Прохорова Ю. В.*

**Література:** 1. Сословський В. Г. Оптимізація управління інвестиційним портфелем банку / В. Г. Сословський, О. В. Москаленко // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1(10). – С. 189–192. 2. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку / Примостка Л. О. – К.: КНЕУ, 2004. – 467 с. – Бібліогр.: с. 463–464. 3. Калишенко В. О. Застосування таксономічного аналізу для визначення інтегрального показника рівня організації кредитної діяльності ПАТ "Ощадбанк" [Електронний ресурс] / В. О. Калишенко, О. І. Буркун. – Режим доступу: [www.icp-ua.com/ru/node/462](http://www.icp-ua.com/ru/node/462). 4. Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ БАНКУ

*Анотація. Досліджено шляхи підвищення прибутковості банку за допомогою оптимізації доходів та витрат. Проаналізовано можливі підходи і методи щодо управління доходами та витратами банку, що спрямовані на їх оптимізацію.*

*Аннотация. Исследованы пути повышения прибыльности банка с помощью оптимизации доходов и расходов. Проанализированы возможные подходы и методы относительно управления доходами и расходами банка, которые направлены на их оптимизацию.*

*Annotation. The ways of improving the bank's profitability by optimizing income and expenses was investigated. The possible approaches and methods regarding the management of revenue and expenditure of the bank, which aim to optimize them was analyzed.*

*Ключові слова: оптимізація доходів (витрат), поточні витрати, непродуктивні витрати, непродуктивні активи.*

У теорії та практиці фінансового менеджменту недостатньо уваги приділяється проблемам комплексного управління витратами банку, реалізація заходів якого має забезпечувати ефективне використання всіх наявних ресурсів банку з найменшими втратами для нього. Така ситуація зумовлена традиційною пріоритетністю у завданнях банку забезпечення його прибутковості, ліквідності і платоспроможності. Однак, на думку автора, в умовах низької капіталізації банківської системи та наявності ризикової динаміки стійкого збільшення витрат саме ефективне управління витратами банками може стати дієвим шляхом поліпшення фінансового стану банківського сектору.

Дослідженню питань оптимізації доходів та витрат банку було присвячено роботи таких вчених та фахівців: вітчизняних – Герасимовича А. М., Мороза М. А., Некрасової Н. А., Криклій О. А., Стойко О. Я., Петренко В. С., а також зарубіжних – У. Шеффера.

Метою роботи є розробка шляхів оптимізації доходів та витрат банку.

Для досягнення поставленої мети у роботі поставлено такі завдання:

дослідити підходи і методи щодо управління поточними витратами банку;

визначити джерела підвищення доходів через скорочення непродуктивних витрат;

охарактеризувати систему банківського моніторингу.

При цьому управління поточними витратами банку може базуватися на одному з двох підходів: оптимізації або мінімізації [1; 2]. Підходи і методи щодо управління поточними витратами наведені на рисунку.

Підходи управління	Методи управління
Оптимізація витрат банку	планування витрат; управління тарифною політикою; пряме скорочення витрат; проведення банківського моніторингу
Мінімізація витрат банку	скорочення витрат на маркетинг та ІТ-технології; замороження проектів екстенсивного розвитку банку (філіальна мережа, реконструкція та будівництво); зниження витрат на оплату праці та скорочення персоналу

Рис. Підходи та методи щодо управління поточними витратами

Наступним важливим кроком підвищення прибутковості банку є визначення джерел підвищення доходів, до яких слід віднести [1]:

загальне зростання групи активів, що приносять процентний дохід;

збільшення питомої ваги дохідних активів у сукупних активах;



зміну загального рівня процентної ставки за активними операціями;

зміну структури дохідних активів шляхом підвищення питомої ваги ризикованих кредитів.

Загальне зростання групи активів, що приносять процентний дохід, у поєднанні з проведенням правильної зваженої маркетингової і процентної політики, посприяє підвищенню числа банківських вкладників. Цією групою активів є кредитні операції банку.

Збільшення питомої ваги дохідних активів у сукупних активах банк здійснює частіше шляхом нарощування так званих "працюючих" активів, які приносять найбільші доходи банку, і скорочення до можливого мінімуму "непрацюючих". До дохідних активів відносять кредитний та інвестиційний портфель банку, депозити та кредити в інших банках. Усі інші активи є недохідними.

При зміні загального рівня процентної ставки по активних операціях банку слід досліджувати та враховувати ринкові фактори, такі як попит на кредитному ринку і ставки конкуруючих банків та інших фінансово-кредитних установ.

Зміни структури портфеля дохідних активів можна досягти шляхом підвищення питомої ваги ризикованих кредитів у кредитному портфелі банку, наданих під високі проценти. Ризикові операції можуть принести банку значний дохід, якщо він буде правильно ними управляти.

Оптимізація витрат банку може бути досягнута за допомогою таких прийомів [2]:

перегляду існуючої технології надання послуг. Насамперед це перегляд технологічного циклу з метою скорочення часу, впровадження повністю автоматизованих форм надання послуг;

дослідження структури витрат та її оптимізації шляхом підвищення питомої ваги витрат, на які менеджер може впливати, так званих контрольованих витрат;

заміни технологічного устаткування. Унаслідок такої заміни прискорюється обслуговування клієнтів, підвищується якість послуг, розширюється їх асортимент.

З метою поліпшення прибутковості банку необхідно нівелювати витрати, які негативно впливають на неї. Важливим є виділення статей витрат, які могли б потрапити під скорочення. На думку автора, є такі групи витрат:

загальногосподарські витрати (витрати на службові відрядження; витрати з придбання та виготовлення операційно-бланкового матеріалу; витрати на утримання та наймання службових легкових автомобілів; канцелярські витрати; витрати на оплату праці персоналу виробничої сфери);

адміністративні витрати (витрати на капітальний та поточний ремонт основних засобів; витрати на інформаційні та консультативні послуги; витрати на розвиток філіальної мережі; витрати на утримання апарату управління; витрати на утримання власної охорони);

витрати іншої операційної діяльності (витрати через списання безнадійної дебіторської заборгованості; витрати на утримання соціальної сфери; витрати на створення резервів під сумнівні борги).

Досить актуальним завданням із позиції забезпечення ефективного управління витратами є впровадження системи моніторингу витрат. Зауважимо, що в переважній більшості банків відсутні спеціалізовані підрозділи з обліку та аналізу банківських витрат, які могли б повноцінно реалізувати функцію їх оптимізації. Крім того, існуюча система банківського моніторингу в частині прибутковості діяльності банків акцентована переважно на відслідковуванні динаміки та структури доходів, що свідчить про односторонність сучасної практики фінансового менеджменту. Оптимізувати прибутковість неможливо, спираючись на дослідження лише одного фактора її формування.

Доповнюючи систему банківського моніторингу дослідженням фактора впливу витрат, пропонуємо диференціювати його на такі самостійні етапи:

ретроспективний аналіз структури витрат у розрізі окремих підрозділів банку;

вивчення та оцінка ефективності витрат у порівнянні з показниками дохідності окремих операцій [3].

При цьому головним завданням цієї підсистеми банківського моніторингу має бути пошук ефективних шляхів подолання несприятливих ситуацій на основі використання методів і способів оптимізації витрат у процесі наступного прогнозування поточних і перспективних витрат банку.

Оптимізуючи свої витрати, банк може з більшим ступенем вірогідності реалізувати головну мету управління витратами – досягти необхідних результатів діяльності банку найбільш економічним способом.

Таким чином, можна зробити висновок, що оптимізація витрат банків полягає у встановленні прозорих і ефективних механізмів фінансового менеджменту, бізнес-планування і банківського моніторингу, спрямованих на підвищення ефективності банківської діяльності з урахуванням дилеми надійності, ліквідності – прибутковості.

*Наук. керівн. Жуков В. В.*

**Література:** 1. Петренко В. С. Банківський маркетинг : навч.-метод. посібн. – К. : Скарби, 2004. – 432 с. 2. Шеремет А. Д. Финансовый анализ в коммерческом банке / А. Д. Шеремет, Г. Н. Щербаков. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 256 с. 3. Сало І. В. Финансовый менеджмент банку : навч. посібн. / І. В. Сало, О. А. Криклій. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2007. – 314 с. 4. Криклій О. А. Управління прибутком банку : монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. – 136 с. 5. Стойко О. Я. Способи і методи оптимізації затрат банку // Банківський менеджмент. – 2009. – № 1. – С. 24–35.



## АНАЛІЗ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ "КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОЗИЧАЛЬНИКА"

*Анотація. Наведено результати аналізу структурних складових поняття "кредитоспроможність позичальника", проведено їх конкретизацію і на основі цього вдосконалено визначення.*

*Аннотация. Представлены результаты анализа структурных составляющих понятия "кредитоспособность заемщика", проведена их конкретизация и на основе этого усовершенствовано определение.*

*Annotation. The structural components of the notion "solvency of borrower" are determined, they are concretized and on this base the definition is developed.*

*Ключові слова: кредитоспроможність, позичальник, банк, кредитні відносини.*

Сучасний етап становлення економіки України супроводжується кардинальними змінами в кредитній сфері. У результаті зростає роль і ускладнюється вплив кредиту на процес відтворення і розвитку економіки, що потребує перегляду низки важливих теоретичних положень у кредитних відносинах, додаткової розробки та глибшого осмислення цього складного питання. Висока ризиковість банківських, головним чином кредитних, операцій пов'язана з умовами та результатами діяльності його клієнтів. Фінансова стійкість банку залежить від кваліфікованого відбору клієнтів. Найважливішим засобом такого відбору є якісна оцінка кредитоспроможності.

Дослідженням цього питання присвячено роботи вітчизняних вчених та науковців, таких як: В. Галасюк [1], Н. Дехтяр [2], О. Дзюблук [3], А. Єпіфанов [2], О. Криклій [4], Н. Маслак [4], О. Терещенко [5] та ін.

Незважаючи на численні роботи з цієї проблематики, у науці і досі не існує єдиного погляду на трактування поняття "кредитоспроможність позичальника". Унаслідок цього різняться підходи до її оцінки. Таким чином, доцільними є аналіз та конкретизація визначення поняття.

Так, у нормативно-правових актах України поняття "кредитоспроможність позичальника" трактується по-різному. Згідно з Положенням НБУ "Про кредитування" № 246 від 28.09.1995 р., кредитоспроможність – це здатність позичальника в повному обсязі і у визначений кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями [6]. Згідно з Рекомендаціями НБУ щодо оцінки комерційними банками кредитоспроможності та фінансової стабільності позичальника № 23011/79 від 02.06.1994 р., "кредитоспроможність – правовий і господарсько-фінансовий стан позичальника, який визначає наявність передумов для одержання ним кредитів, а також їх погашення у встановлені терміни" [7]. У роботі [8] кредитоспроможність позичальника розглядається як наявність передумов для одержання кредиту і здатність повернути його. Кредитоспроможність позичальника визначається за показниками, що характеризують його здатність своєчасно розрахуватися за раніше одержаними кредитами, його поточний фінансовий стан, спроможність у разі потреби мобілізувати кошти з різних джерел і забезпечити оперативну конверсію активів у ліквідні кошти. Відповідно до Постанови НБУ № 279 від 06.07.2000 р. "Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків" [9], "кредитоспроможність – це наявність у позичальника банку передумов для отримання кредиту та його здатність повернути кредит і відсотки за ним у повному обсязі та в обумовлені строки". Зазначені визначення поняття "кредитоспроможність позичальника" зводяться до наявності передумов для одержання і погашення кредиту, здатності позичальника своєчасно і повною мірою погасити кредит, вірогідність його повернення.

Д. Кумурчук [10, с. 67–68] стверджує, що визначення поняття "кредитоспроможність позичальника" полягає у його правовому забезпеченні та фінансовому стані, за результатами аналізу яких банк ухвалює рішення про початок (розвиток) або припинення кредитних відносин з позичальником.

На думку Ю. Когана [11, с. 56–57], характерними рисами кредитоспроможності позичальника є: довіра до позичальника; чесність і порядність позичальника; компетентність позичальника;



уміння передбачати зміни економічної кон'юнктури і користуватися ними; спроможність своєчасно перебудувувати виробництво продукції (товарів, робіт, послуг) тощо.

Н. Бунге [12, с. 44–45] пов'язує кредитоспроможність позичальника із нерухомістю капіталу.

Автори робіт [13; 14] зазначають, що в основі кредитоспроможності позичальника знаходиться його здатність генерувати SC-потоки. Причому вони акцентують, що SC-потік (solely cash flow) складається винятково з грошових коштів, на відміну від CF-потіку (cash flow), який є сумою грошових коштів та їх еквівалентів.

Я. Чайковський [15, с. 329–332] схиляється до думки, що при визначенні кредитоспроможності позичальника основну увагу слід приділяти аналізу його операційної діяльності.

На думку І. Гуцала [16, с. 39] і В. Коваленко [17, с. 181], кредитоспроможність, перш за все, пов'язана з ефективним процесом виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і платоспроможністю як позичальника, так і його гаранта.

О. Носова [18, с. 122] при визначенні поняття "кредитоспроможність" зосереджується на інвестиційній привабливості та репутації позичальника, його фінансовій позиції, розмірі капіталу та кредитній історії.

У своїй роботі Г. Табачук [19, с. 37] розглядає кредитоспроможність як рух грошових коштів, який забезпечує розвиток позичальника переважно за рахунок власних коштів.

Таким чином, автором було виконано узагальнення підходів вчених щодо визначення поняття "кредитоспроможність позичальника", що дозволило виявити такі його характерні риси: фінансові можливості позичальника; платоспроможність позичальника і гаранта; рентабельність позичальника.

З огляду на це пропонується під кредитоспроможністю розуміти безперервний та адаптований до просторово-часових змін процес трансформації капіталу (джерел фінансування господарської діяльності) в капітальні блага (матеріальні ресурси, готову продукцію, грошові кошти тощо), який здатен забезпечити інвестиційну привабливість позичальника, його фінансову безпеку, фінансову стійкість, фінансовий розвиток тощо.

*Наук. керівн. Омельченко О. І.*

**Література:** 1. Галасюк В. В. Методика оцінки кредитоспроможності позичальників / В. В. Галасюк // Вісник НБУ. – 2002. – № 2. – С. 39–45. 2. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання [Текст] : монографія / А. О. Єпіфанов, Н. А. Дехтяр, Т. М. Мельник та ін. / за ред. доктора економічних наук А. О. Єпіфанова. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 286 с. 3. Дзюблюк О. В. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки [Текст] : монографія / О. В. Дзюблюк, О. Л. Малахова. – Тернопіль : Вектор, 2008. – 324 с. 4. Криклій О. А. Управління кредитним ризиком банку [Текст] : монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. – 86 с. 5. Терещенко О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства / О. Терещенко // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 38–44. 6. Положення НБУ "Про кредитування" № 246 від 28.09.1995 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0445-01>. 7. Рекомендації НБУ щодо оцінки комерційними банками кредитоспроможності та фінансової стабільності позичальника № 23011/79 від 02.06.1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v1\\_79500-94](http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v1_79500-94). 8. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова НБУ № 368 від 28.08.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0841-01>. 9. Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків : Постанова Правління НБУ від 06.07.2000 р. № 279 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. 10. Курмучук Д. І. Оценка кредитоспособности заемщика, кредитные риски в украинских банках / Д. И. Курмучук // Культура народов Причерноморья. – 2007. – № 97. – С. 65–70. 11. Коган Ю. Регулирование деятельности коммерческих банков в современных условиях / Ю. Коган // Культура народов Причерноморья. – 2007. – № 97. – С. 55–58. 12. Бунге Н. Особливості регулювання та аналіз діяльності комерційних банків / Н. Бунге // Банківська справа. – 2003. – № 2. – С. 43–45. 13. Орехова К. В. Кредитоспроможність позичальника: сутність та зміст / К. В. Орехова, А. А. Яременко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/nie/2009\\_4\\_1/127-129.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2009_4_1/127-129.pdf). 14. Галасюк В. В. Методика оцінки кредитоспроможності позичальників / В. В. Галасюк // Вісник НБУ. – 2002. – № 2. – С. 39–45. 15. Чайковський Я. Аналіз кредитоспроможності позичальника банківської установи / Я. Чайковський // Журн. европ. економіки. – 2005. – № 3. – С. 328–346. 16. Гуцал І. Мотиваційні фактори у забезпеченні ефективності кредитування / І. Гуцал // Банківська справа. – 2002. – № 3. – С. 38–45. 17. Коваленко В. Роль банківських формувань у розвитку малого та середнього бізнесу / В. Коваленко // Регіональна економіка. – 2002. – № 4. – С. 179–186. 18. Носова О. В. Оцінка інвестиційної привабливості України: основні підходи // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 119–137. 19. Табачук Г. П. Механізм забезпечення кредитоспроможності підприємницьких структур / Г. П. Табачук // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 36–45.

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕНТНИМ РИЗИКОМ У БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

*Анотація. Розглянуто сутність поняття "процентний ризик". Встановлено рівень його впливу на діяльність банку. Проаналізовано шляхи мінімізації процентного ризику в банках та методику управління ним.*

*Аннотация. Рассмотрена сущность понятия "процентный риск". Установлен уровень его влияния на деятельность банка. Проанализированы пути минимизации процентного риска в банках и методика управления им.*

*Annotation. The nature of "interest risk" was considered. A level of its impact on the bank's activities was determined. The ways of minimizing risk lending in banks and method of management were analyzed.*

*Ключові слова: ризик, процентний ризик, LIBOR, облікова ставка, Геп-аналіз.*

Одним з основних джерел ризику для будь-якого фінансового інструменту є ризик зміни процентних ставок. Процентна ставка спричинила появу концепції часової вартості грошей, яка означає, що майбутня вартість певної суми грошей буде більшою, ніж ця сума через певний період часу. З процентними ставками, як з одним із найбільш вагомих факторів економіки, мають справу не лише банки, а й підприємці, які приймають рішення про інвестування коштів або залучення кредитів. Таким чином, тема процентного ризику є актуальною.

Дослідженням цієї теми присвячені праці зарубіжних та вітчизняних учених. Так, методи аналізу, кількісної оцінки величини процентних ризиків запропоновані в працях Герасимовича А. М. [1], Алексеєнко М. Д. [1], Юда Е. В. [2], Косова Т. Д. [3] та інших.

Метою статті є теоретичне дослідження сутності процентного ризику банків, встановлення рівня його впливу на діяльність банку загалом, а також визначення напрямів удосконалення процесу управління ним.

На основі доступної в дослідженнях провідних учених та інших офіційних джерелах інформації можна проаналізувати досвід управління процентними ризиками в розвинутих країнах із погляду можливостей його адаптації і застосування в Україні.

Ризик – це ситуативна характеристика діяльності будь-якого суб'єкта ринкових відносин, у тому числі банку, що відображає невизначеність її результату і можливі несприятливі (або сприятливі) наслідки в разі неуспіху (або успіху) [4].

Ризик має місце лише там, де може бути, як мінімум, два сценарії розвитку подій, відповідно два і більше можливих альтернативних результатів. У ситуації, коли можливим є тільки один результат незалежно від того, йдеться про втрати чи про придбання, ризику немає, оскільки альтернативи відсутні.

Вільний рух процентних ставок, їх зміна викликають специфічний вид ризику, а саме процентний ризик. Процентний ризик – це імовірність фінансових втрат у зв'язку зі зміною ставок процента на ринку протягом певного часу [1].

Процентний ризик може відбутися в разі несприятливих змін, таких як:

зміна процентних ставок;

зміна форми кривої дохідності;

зміна значень відношень та середів між індексами різних процентних ставок.

Таким чином, за результатами досліджень можна виділити основні причини виникнення процентного ризику для банку: зміна облікових ставок, зміна кон'юнктури фінансового ринку, невідповідність розподілу в часі грошових потоків у розрізі активу та пасиву балансу та зміни в портфелі структури активів та пасивів, включаючи співвідношення кредитів та інвестицій, власних та залучених коштів, строкових та ощадних депозитів, активів та пасивів з фіксованою та плаваючою ставками [2].

При безпосередньому врахуванні ризику необхідно свідомо обирати одне з можливих рішень: не приймати його, приймати та ігнорувати або приймати та управляти ним.

Знехтувати процентним ризиком неможливо, а для прийняття рішення про його ігнорування чи управління ним необхідно насамперед оцінити ймовірність виникнення ризику і масштаби можливих втрат.



Важливим показником при оцінці рівня процентного ризику є волатильність процентних ставок. Чим вища волатильність, тим вища можливість понесення втрат та збільшення їх можливих розмірів.

Масштаби втрат щодо процентного ризику є досить значними. Таким чином, це свідчить про той факт, що процентний ризик є одним з основних ризиків у банківській діяльності і ним необхідно ретельно управляти.

Обов'язковою умовою ефективного використання плаваючих процентних ставок у системі управління є наявність загально визнаної ставки-індикатора. Для провідних перших шістнадцяти банків світу цією ставкою є ставка LIBOR. Вона розраховується як середнє арифметичне ставок, які пропонують ці провідні банки для рефінансування, при цьому чотири найменші та чотири найбільші ставки банків не враховуються. Ознайомитися з процентними ставками LIBOR можна в таблиці [5].

Таблиця

**Процентні ставки LIBOR**

Термін	Станом на:		
	15.02.12	15.01.12	15.02.11
1 місяць	0,25	0,28	0,26
3 місяці	0,50	0,56	0,31
6 місяців	0,75	0,79	0,47
1 рік	1,07	1,11	0,80

Як відомо, українські банки не входять до провідних банків світу, а процентні ставки українських банків є значно вищими, ніж ставки LIBOR.

Національний банк України визначає розмір облікової ставки, дотримуючись таких принципів:

- облікова ставка використовується НБУ одночасно як засіб реалізації грошово-кредитної політики та орієнтир ціни на гроші;
- облікова ставка є одним із чинників, що характеризують основні напрями змін на етапі грошово-кредитного регулювання;
- облікова ставка має підтримуватися на позитивному рівні щодо прогнозного рівня інфляції, який визначається схваленими Кабінетом Міністрів України основними прогнозними макроекономічними показниками на відповідний рік та враховується під час складання державного бюджету з наступними змінами;
- облікова ставка є найнижчою серед процентних ставок, за якими НБУ може підтримати ліквідність банків.

Визначення рівня та характеру змін облікової ставки Національного банку України залежить від тенденцій загального економічного розвитку, макроекономічних та бюджетних процесів, стану вітчизняного грошово-кредитного ринку.

До уваги беруться тенденції розвитку та змін показників, наведених нижче:

1. Фактичний та прогнозний рівень інфляції у відповідному періоді. На 19.02.12 рівень інфляції, зазначений НБУ, становить 100,2 %, що значно знизився порівняно з попереднім роком.
2. Фактичний та прогнозний рівень зміни індексу цін виробників промислової продукції, рентабельність основних галузей економіки.
3. Розмір дефіциту державного бюджету та джерел його покриття.
4. Темпи приросту грошової маси в обігу.
5. Фактична та прогнозна структура випущених в обіг Національним банком України платіжних засобів у відповідному періоді.
6. Динаміка процентних ставок на міжбанківському ринку кредитних ресурсів.
7. Динаміка процентних ставок за кредитами та депозитами банків.

На 19.02.12 облікова ставка складає 7,75 % і знаходиться на такому рівні з кінця 2010 року. Але облікова ставка має тенденцію до зниження, наприклад, у 2008 році вона становила 12 % [6].

Найважливіший і водночас найскладніший етап управління банківськими ризиками – кількісне оцінювання їхньої величини. Від того, наскільки ефективним й досконалим є застосування методик їхнього вимірювання, залежить ефективність усього процесу управління ризиками, а отже, і надійність банківської установи.

Основним методом оцінювання процентного ризику є Геп-аналіз. Цей показник можна розрахувати, якщо відомі характеристики фінансових інструментів, які формують статті активів і зобов'язань, чутливих до зміни процентних ставок. Якщо активи, чутливі до зміни процентних ставок, перевищують чутливі зобов'язання, Геп має додатне значення, в іншому разі Геп має від'ємне значення.

У ситуації, коли чутливі активи дорівнюють чутливим зобов'язанням, маємо нульовий Геп. У цьому випадку маржа банку буде стабільною і не залежатиме від змін процентних ставок на ринку. Відповідно процентний ризик буде мінімальним, але разом з тим підвищення прибутку внаслідок сприятливих коливань ринкового процента стає також неможливим. Отже, як додатний Геп, так і від'ємний Геп дають банку більший потенціал для зростання маржі порівняно з нульовим Геп.

Проте за умови, коли процес прогнозування процентної ставки ускладнений або взагалі неможливий, банку варто використати стратегію нульового Геп, відповідно знизивши й процентний

ризик. Також розраховується кумулятивний Геп, який дає можливість розрахувати індекс процентного ризику у відсотках.

Тривалість окремих статей, а також активів і пасивів загалом розраховується як середньозважена за обсягами тривалість окремих позицій. Після розрахунку дюрації активів та дюрації пасивів знаходимо розрив тривалості активів та пасивів. Якщо розрив від'ємний, то підвищення ставок спричинить скорочення капіталу, а їх зниження – зростання капіталу. Наявність розриву тривалості активів і пасивів означає схильність банку до процентного ризику. Відповідно регулювання тривалості активів і пасивів дає змогу цьому ризику запобігти [1].

Отже, головним завданням науково обґрунтованого управління процентним ризиком банку є визначення ступеня припустимості та доцільності певного рівня ризику і прийняття практичного рішення, спрямованого або на використання ризикованих ситуацій, або на вироблення системи заходів, що зменшують небезпеку виникнення збитків банку від проведення тієї чи іншої операції.

*Наук. керівн. Колодізев О. М.*

**Література:** 1. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності : підручник / за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с. 2. Йоода Е. В. Классификация банковских рисков и их оптимизация / под общ. ред. проф. Е. В. Йоода. – 2-е изд., испр., перераб. – Тамбов : Изд. Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. – 120 с. 3. Косова Т. Д. Аналіз банківської діяльності : навчальний посібник, підручник / Косова Т. Д. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 459 с. 4. Кириченко О. А. Банківський менеджмент : навчальний посібник / Кириченко О. А., Гіленко І. В., Роголь С. – К. : Знання-Прес, 2002. – 438 с. 5. Інформаційний сайт процентних ставок. – Режим доступу : <http://www.bankrate.com/rates/interest-rates/libor.aspx>. 6. Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

УДК 005.585 : 336.71

**Савельєва О. В.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ СТІЙКОСТІ СУЧАСНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ**

*Анотация. Розглянуто зарубіжні й вітчизняні рейтингові моделі оцінки фінансової стійкості сучасної банківської системи, вказано основні переваги та недоліки існуючих рейтингових методик.*

*Аннотация. Рассмотрены зарубежные и отечественные рейтинговые модели оценки финансовой устойчивости современной банковской системы, указаны основные преимущества и недостатки существующих рейтинговых методик.*

*Annotation. The foreign and domestic rating valuation models financial stability of the modern banking system are the main advantages and disadvantages of the existing rating methods was considered.*

*Ключові слова: фінансова стійкість, банківська система, рейтингові методики, оцінки надійності, банк, рейтинг, модель.*

В умовах ринкових відносин і незрілості фінансового ринку проблема фінансового оцінювання діяльності кредитних організацій стає все актуальнішою. З одного боку, банкам необхідно самостійно проводити внутрішній аналіз свого фінансового стану для виявлення прихованих резервів, а з другого боку, виникає необхідність зовнішнього оцінювання банків-контрагентів для визначення їх надійності, що дасть змогу зробити банківську сферу прозорішою і передбачуванішою.

Вивчення проблеми рейтингової оцінки надійності банків широко розглянуто в працях сучасних економістів, серед яких можна виділити А. Стефанишину [1], Лисенко О. В. [2], І. Бабкіну [3] та ін. Проте існуючі методологічні та методичні підходи до оцінки фінансової стійкості банку недостатньо структуровані та систематизовані, а кризові явища, які періодично виникають у банківській сфері, вимагають перегляду та порівняльного аналізу методик з метою розроблення напрямів оптимізації процесу оцінювання банківської надійності в умовах нестабільності зовнішнього середовища.

Метою дослідження є систематизація існуючих методичних підходів до оцінювання фінансової стійкості банків в Україні та за кордоном для окреслення наукових основ оптимізації методики оцінки надійності банків з урахуванням динамічності глобального фінансового ринку.



Зарубіжні банки використовують рейтинги у своїй діяльності протягом багатьох десятиліть. Для українських банківських установ рейтинги є відносно новим інструментом, хоча на нинішній час вони вже активно використовуються у банківській практиці [3].

Спільним для національних та зарубіжних методик є те, що вони також здебільшого базуються на принципі визначення ймовірності банкрутства. У західній науковій літературі підходи до діагностики стану банківських установ визначено як "контрольні оцінки ризиків і системи раннього сповіщення". Такі методи поділяються на кілька категорій (таблиця) [4].

Таблиця

#### Методики оцінювання стійкості банківської системи

Тип системи	Назва системи	Країна	Наглядний орган
Наглядні банківські рейтингові системи	CAMELS	США	ФРС США та ін.
	PATROL	Італія	Банк Італії
	O.R.A.P.	Франція	Банківська комісія
	CAMELS	Україна	НБУ
Системи фінансових коефіцієнтів та групової однорідності	Individual Bank Monitoring Screens	США	ФРС США
	BAKIS	Німеччина	Федеральне відомство з нагляду за діяльністю кредитних установ
Системи комплексної оцінки банківського ризику	RATE	Великобританія	Управління фінансових послуг
	RAST	Нідерланди	Банк Нідерландів
Статистичні моделі	GMS	США	Федеральна корпорація страхування депозитів
	SAABA	Франція	Банківська комісія

Однією з найвідоміших наглядових рейтингових систем є американська система CAMELS, що використовується американськими органами банківського регулювання та нагляду з 1978 року [1]. Методика дає змогу комплексно оцінювати фінансову стійкість банку, що визначається на основі даних, які надходять у контролюючий інститут – Федеральну резервну систему США.

Національний банк України оцінює фінансовий стан і стабільність банківської установи також за рейтинговою системою CAMELS, яка включає в себе компоненти адекватності капіталу (C), якості активів (A), якості менеджменту (M), рівню доходності операцій (E), рівню ліквідності (L), чутливості до ризиків (S) [5].

Параметри цієї системи оцінюються за п'ятибальною шкалою, "1" є найвищою оцінкою, а "5" – найнижчою. На підставі оцінок усіх параметрів за п'ятибальною шкалою складається рейтинг.

Головна перевага системи CAMELS у тому, що вона є стандартизованим методом оцінки банків, у якій рейтинги з кожного показника вказують керівництву банку напрямок необхідних дій щодо їх поліпшення; при цьому зведена оцінка відображає рівень потрібного втручання контролюючих органів.

До недоліків можна віднести те, що вона значною мірою заснована на експертних (суб'єктивних) оцінках, тому якість кінцевого результату багато в чому буде залежати від професіоналізму представників наглядових органів.

Банк Англії, наприклад, аналізує стан банківської системи та прогнозує фінансову стійкість за допомогою методик RATE (Risk Assessment, Tools of Supervision and Evaluation) та TRAM (Trigger Ratio Adjustment Mechanism). За цими методиками аналізуються не лише дані щодо діяльності банків та фінансових компаній, а й низка макроекономічних показників, які характеризують стан грошово-кредитного ринку, платіжного балансу, рівень заощаджень та інвестицій [1].

Дистанційний аналіз фінансової стійкості банків (система ORAP) і прогнозування ймовірності банкрутства банківських установ (система SAABA) є основою моніторингу фінансової системи Франції на державному рівні.

Банківська комісія Франції у 1997 році впровадила рейтингову систему ORAP (організація і зміцнення попереджувальних заходів), головна мета якої – виявлення існуючих проблем у банку на основі оцінки всіх компонентів ризиків, пов'язаних з його діяльністю. Система працює в рамках стандартизованого програмного комплексу на базі внутрішніх та зовнішніх джерел інформації з оцінкою 14 фінансових показників [2].

Статистична модель SAABA складається з трьох модулів. Перший – модуль кількісного аналізу, який досліджує кредитний портфель банку й обчислює ймовірність неповернення різних типів кредитів. Другий модуль передбачає дослідження фінансового стану власників акцій банку, у тому числі їх спроможність підтримувати банк у разі виникнення фінансових проблем. У рамках третього модуля на основі рейтингових даних, результатів перевірок на місцях і даних із ринків діагностують якість управління банку, стан внутрішнього аудиту і ліквідність. Використовуючи дані всіх

трьох модулів, система здійснює синтетичний діагноз банку і дає йому оцінку надійності за п'ятибальною шкалою [1].

У 1993 році Банк Італії впровадив рейтингову систему PATROL, основними її компонентами є достатність капіталу (Patrimonio), прибутковість (Redditivita), кредитний ризик (Rischiosita), організація (Organizzazione) і ліквідність (Liquidita). Найважливішим є те, що система PATROL, окрім визначення поточного стану банківської системи, також імітує вплив таких зовнішніх шоків, як несподіваний вплив депозитів і зростання питомої ваги простроченої заборгованості [1].

Усі національні рейтингові системи мають певні спільні ознаки: основним інформаційним джерелом для проведення аналізу і побудови рейтингів є фінансова звітність банку; більшість рейтингових методик оцінюють комерційні банки з погляду їх надійності; як вхідні у них використовуються абсолютні показники, що характеризують масштаби банків, і відносні показники платоспроможності, ліквідності, прибутковості; у більшості методик підсумковий показник рейтингу розраховується як сума різних показників, які беруться з певними коефіцієнтами ваги [4].

Таким чином, кожна з аналізованих методик має певні переваги і недоліки, що дає підставу говорити про необхідність і можливість створення уніфікованої моделі рейтингової оцінки банків в Україні. Водночас слід враховувати, що необхідною передумовою формування такої рейтингової моделі є її відповідність національним показникам банківської діяльності, які враховують міжнародні вимоги, щоб мати можливість правильно визначити рейтинг банківської установи.

*Наук. керівн. Колодізев О. М.*

**Література:** 1. Стефанишина А. Характеристика та аналіз методик оцінювання стійкості банків України та зарубіжжя / А. Стефанишина // Вісник НБУ. – 2010. – № 11. – С. 62–66. 2. Лисенко О. В. Зовнішні системи оцінювання ризикованості банківської діяльності / О. В. Лисенко // Вісник ЖДТУ. – 2009. – № 1(47) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbu.gov.ua](http://www.nbu.gov.ua). 3. Бабкіна І. Досвід зарубіжних країн щодо рейтингової оцінки діяльності банків / І. Бабкіна // Вісник НБУ. – 2010. – № 12. – С. 31–33. 4. Забезпечення умов стабільного функціонування банківського сектору України : монографія / О. М. Колодізев, О. В. Бойко, В. О. Дзеніс та ін. ; за заг. ред. к.е.н., доц. Колодізева О. М. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 312 с. 5. Положення про порядок визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS, затверджене Постановою Правління НБУ № 171 від 08.05.2002 р., із змінами, внесеними 23.02.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.

УДК 336.71:338.515

**Акопян Л. М.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ПРИБУТКУ БАНКУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ "УКРСОЦБАНК"**

*Анотація. Обґрунтовано необхідність аналізу фінансових показників діяльності банку; розглянуто основні методи аналізу прибутку, структуру та механізм проведення фінансового аналізу прибутку. Запропоновано з метою пошуку резервів підвищення ефективності діяльності банку поєднувати декілька методик аналізу фінансових результатів.*

*Аннотация. Обоснована необходимость анализа финансовых показателей деятельности банка; рассмотрены основные методы анализа прибыли, структура и механизм проведения финансового анализа прибыли. Предлагается с целью поиска резервов повышения эффективности деятельности банка сочетать несколько методик анализа финансовых результатов.*

*Annotation. The need for analysis of financial performance ratios was determined, the basic methods of analysis of income structure and mechanism of the financial analysis of income was considered. A search for reserves efficiency of the bank to combine several methods of analysis of financial results was proposed.*

*Ключові слова: фінансові результати діяльності, прибуток банку, доходи, витрати, фінансовий стан, факторний аналіз прибутку.*

Ефективне управління прибутком банку є однією зі складових фінансового менеджменту, а також загального управління банківською діяльністю. Особливістю обраної теми дослідження є



необхідність пристосування існуючих методів аналізу, прийомів та засобів управління прибутком банку в період виходу економіки з кризи.

Основи управління прибутком банків широко представлені в іноземній та вітчизняній економічній літературі в працях Герасимовича А. М. [1], Парасія-Вергуненка І. М. [2], Кочеткова В. М. [3] та багатьох інших. Але невисвітленими залишаються питання щодо вдосконалення методичних підходів до аналізу фінансових результатів діяльності банків, що дасть можливість пошуку резервів підвищення ефективності діяльності банку.

Метою статті є обґрунтування методичних підходів до аналізу прибутку комерційного банку та дослідження на прикладі ПАТ "Укрсоцбанк" того, які саме фактори впливають на формування прибутку.

Економічний аналіз важливого значення набуває за ринкових реформ, коли на перший план виходять економічні методи управління.

Основною метою аналізу діяльності банку є пошук резервів підвищення ефективності роботи банківської установи, максимізація його прибутку за мінімізації ризику [1, с. 67].

У процесі наукового дослідження використано декілька методів аналізу формування прибутку на прикладі ПАТ "Укрсоцбанк", а саме: факторний аналіз прибутку, вертикальний та горизонтальний аналіз прибутку за видами діяльності, аналіз структурних компонентів прибутку.

Далі наведені дані стосовно порівняння витрат та доходів ПАТ "Укрсоцбанк", а також розраховані коефіцієнти дієздатності та режиму економії (табл. 1).

Таблиця 1

#### Загальна оцінка динаміки витрат та доходів ПАТ "Укрсоцбанк"

Показник	2 010 р.	2 009 р.	Темпи зростання, %
Витрати банку	5 972 035	6 985 197	85,49
Доходи банку	6 065 936	7 068 207	85,82
Прибуток до сплати податку	93 901	83 010	113,12
Коефіцієнт дієздатності (ряд 1 : ряд 2)	0,98	0,99	98,99
Коефіцієнт режиму економії (85,49 :85,82)	X	X	0,99

Як видно з табл. 1, темпи зростання витрат (85,5 %) майже дорівнюють темпам зростання доходів (85,82 % – доходи за період, що аналізується, зменшилися на 14,18 %). Витрати на 1 грн доходу зменшились з 0,99 до 0,98 грн, темпи зростання витрат на 1 грн доходу становлять 99 %. Це свідчить про дотримання банком режиму економії (нормативне значення не більше 1) .

Крім того, було проаналізовано динаміку, склад та структуру прибутку за 2009 – 2010 рр., а також проведено факторний аналіз прибутку, його залежність від певних чинників. Далі наведені дані про склад, динаміку та структуру прибутку ПАТ "Укрсоцбанк" ( табл. 2).

Таблиця 2

#### Динаміка та структура прибутку банку

Показники	2009 р.	2010 р.	Відхилення	
	тис. грн	тис. грн	Абсолютне	Відносне, %
Чистий процентний дохід	3 079 524	2 936 248	-143 276	95,35
Чистий комісійний дохід	481 785	507 024	25 239	105,24
Чистий торговельний дохід	210 274	74 474	-135 800	35,42
Інший прибуток	-3 688 573	-3 432 143	256 430	93,05
Прибуток дооподаткування	83 010	93 901	10 891	113,12
Чистий прибуток	126 761	19 824	-106 937	15,64

Відбулося значне зниження прибутку з 126 761 до 19 824 тис грн. Аналіз структури прибутку банку показує, що основним джерелом прибутку залишається чистий комісійний дохід, який за період, що аналізується, збільшився. Значно зменшився чистий торговельний дохід з 210 274 до 74 474 тис. грн. Також відбулося зменшення чистого процентного доходу майже на 5 %.

Залежність прибутку від факторів характеризується мультиплікативною 4-факторною моделлю [1, с. 404]:

$$П = К \times Д_a \times М_k \times Р_d,$$

де К – капітал; Д<sub>a</sub> – дохідність активів; М<sub>k</sub> – мультиплікатор капіталу; Р<sub>d</sub> – рентабельність доходу.

За допомогою табл. 3 визначено, як ці 4 фактори впливають на зміну прибутку до оподаткування.



**Факторний аналіз прибутку до оподаткування ПАТ "Укрсоцбанк"**

Показник	Умовні позн.	Роки		Усього	у тому числі			
		2009	2010		К	Да	Мк	Рд
		тис. грн	тис. грн	тис. грн				
Прибуток до оподаткування	П	83 010	93 901	10 891	131,1	-109,7	-15,3	21,9
Дохід	Д	7 019 088	6 036 181	-982 907	X	X	X	X
Сукупні активи	А	43 410 493	41 621 554	-1 788 939	X	X	X	X
Балансовий капітал	К	6 027 855	6 547 563	519 708	X	X	X	X
Дохідність активів	Да	0,00292	0,00048	-0,00244	X	X	X	X
Мультиплікатор капіталу	Мк	7,2	6,36	-0,84	X	X	X	X
Рентабельність доходу	Рд	0,012	0,014	0,002	X	X	X	X

Як видно з табл. 3, приріст прибутку отримано внаслідок приросту капіталу на 131 тис. грн та зростання рентабельності доходу на 22 тис. грн. Дохідність активів та мультиплікатор капіталу, навпаки, зменшили можливий приріст прибутку банку.

Ця модель доволі адекватно характеризує зміну прибутку банку і його залежність не лише від доходів та витрат, але й від величини капіталу, дохідності активів, рентабельності доходу та мультиплікатора капіталу.

Таким чином, можна стверджувати, що для аналізу фінансових результатів необхідно використовувати декілька методик. Оскільки вони доповнюють одна одну та кожна методика враховує різні фактори, тож їх поєднання, на думку автора, є неминучим процесом, який призведе до більш якісного управління фінансовими результатами діяльності банку.

*Наук. керівн. Губарева І. О.*

**Література:** 1. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. ; за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с. 2. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності : навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2003. 3. Кочетков В. М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти : монографія / В. М. Кочетков. – К. : КНЕУ, 2002. – 238 с. 4. Савіна Л. О. Комплексне управління активами та пасивами комерційного банку // Сталлий розвиток економіки [Електронний ресурс] / Л. О. Савіна, К. Ю. Дроздова. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/sre/2010\\_1/152.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_1/152.pdf). 5. Річна фінансова звітність ПАТ "Укрсоцбанк" за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.unicredit.com.ua/individual\\_annual\\_reports/view/5/](http://www.unicredit.com.ua/individual_annual_reports/view/5/).

УДК 005.591.6:336.717

**Колдашова О. В.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ІННОВАЦІЇ У БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЯХ

*Анотація. Досліджено можливості впровадження інноваційних методів при проведенні операцій вітчизняними банками з метою отримання конкурентних переваг на ринку банківських послуг та відновлення довіри населення до банків.*

*Аннотация. Исследованы возможности внедрения инновационных методов при проведении операций отечественными банками с целью получения конкурентных преимуществ на рынке банковских услуг и восстановления доверия населения к банкам.*



*Annotation. The possibilities of introducing new banking services in the global financial crisis in order to obtain competitive advantages in the banking market and restore confidence in commercial banks were analyzed.*

*Ключові слова: банки, інновації у банківській сфері, депозитні програми, Інтернет-еквайринг, Private Banking, мультивалютні вклади, хеджування валютних ризиків.*

Незважаючи на поступову активізацію діяльності українських банків, спектр послуг, що надаються корпоративним клієнтам та населенню, все ще є доволі обмеженим. До 2008 року більшість українських банків могли запропонувати своїм клієнтам лише широкий спектр кредитно-депозитних та карткових програм, розрахунково-касових та валютних операцій, зарплатних проєктів, нечисленні розіграші цінностей між своїми клієнтами [1].

Водночас фінансово-економічна криза, яка мала серйозні наслідки для українських банків, надала імпульс для боротьби вже не за визначений сегмент клієнтів, а за кожного конкретного споживача. Така політика вимагає розроблення нових інструментів розширення клієнтської бази, зокрема нових банківських послуг. Проблема впровадження інновацій у діяльність банківських установ з метою посилення їх ролі на ринку фінансових послуг знаходить своє відображення у вітчизняній та зарубіжній літературі. Дослідженням різних аспектів цієї проблеми присвячені праці таких вітчизняних науковців: Александрова А. В. [2], Васильєвої Т. А. [3], Козьменка С. М. [3], Леонова С. В. [3], А. Смірнова [4]. Аналізуючи сучасний стан наукових досліджень у сфері банківських інновацій, слід зазначити, що невіршеними остаточно до сьогодні залишаються питання визначення доцільності фінансової підтримки та технологій впровадження інновацій у сферу розроблення нових банківських послуг банками України.

Метою статті є обґрунтування переліку перспективних банківських послуг, що можуть бути впроваджені банками України з метою отримання конкурентних переваг на ринку банківських послуг.

На сьогодні банківська діяльність є однією з найбільш сприятливих сфер для впровадження інформаційних технологій. Більшість операцій, які здійснює банк, піддається автоматизації і вимагає постійного вдосконалення з метою покращення якості банківських послуг. Дуже часто перед вітчизняними банками постає проблема вибору між двома варіантами отримання інформаційних технологій – виробляти самостійно чи використати вже існуючі (наприклад, розроблені банками, які працюють на зарубіжному ринку) як засіб підвищення конкурентоспроможності на ринку банківських послуг. У банківській сфері інновації – це кінцевий результат інноваційної діяльності банку, який отримав реалізацію у вигляді нового або вдосконаленого банківського продукту чи послуги, які впроваджені в практичну діяльність. Таким чином, за сучасних умов запровадження інновацій є одним з найдієвіших інструментів у конкурентній боротьбі [3].

На жаль, аналіз сучасного рівня якості обслуговування вітчизняними банками своїх клієнтів дозволяє стверджувати, що сьогодні український банк – це посередник у певних угодах, головною метою якого є не обслуговування цих угод, а отримання прибутку для збереження своєї платоспроможності та недопущення банкрутства. Виходячи з цього, потенційні клієнти часто просто не бажають вкладати тимчасово вільні кошти на депозити в комерційні банки і тим самим приймати на себе певний ризик [1].

Як вважають деякі дослідники, найбільш перспективними інноваційними послугами, які мають впроваджуватися українськими комерційними банками, є: Інтернет-еквайринг, нові депозитні рішення, Private Banking, хеджування валютних ризиків, мультивалютні вклади, емісія "привілейованих" пластикових карток тощо.

Інтернет-еквайринг як складова електронної комерції є діяльністю кредитної організації (банку-еквайрера), що включає здійснення розрахунків з організаціями електронної комерції за операціями, які здійснюються з використанням банківських карт у мережі Інтернет. На сьогоднішній день в Україні лише декілька комерційних банків можуть запропонувати елементи цієї послуги. В українських банках не існує дефіциту IT-фахівців, здатних розробити відповідне програмне забезпечення, однак в Україні немає широкого попиту на таку послугу, оскільки цільова аудиторія ще не готова до активного використання Інтернет-технологій у здійсненні своїх розрахункових операцій, а система бухгалтерського обліку підприємств ще не в змозі перебудуватися під нові вимоги [4].

Private Banking – це система відносин між клієнтом і банком, яку характеризує персональний підхід до клієнта, комплексність послуг, що надаються, і високі класне обслуговування. В основі ідеології Private Banking закладено принципи гарантування клієнту максимальної конфіденційності усіх послуг, що йому надаються (з погляду чинного законодавства країни), можливості доступу до вищого керівництва банку, індивідуального підходу, найвищої якості і рівня обслуговування, орієнтацію на тривалу ділову співпрацю, фінансове планування, уміння враховувати можливі запити клієнта. Відповідно до принципів Private Banking, крім класичних послуг, банки пропонують ще й цілий комплекс додаткових.

Перш за все, мова йде про формування індивідуального інвестиційного портфеля та інвестиційної стратегії, а також довірче управління: довірче управління фінансовими ресурсами клієнтів шляхом їх розміщення в боргових і пайових цінних паперах, а також у цінних паперах інститутів спільного інвестування.

Особливою популярністю користуються консалтингові послуги: комплекс послуг з податкового, юридичного супроводу і консультування, розроблення рекомендацій, спрямованих на мінімізацію податків і податкове планування.

Додатково банки можуть надавати клієнтам цілий ряд послуг нефінансового характеру. Переважно це послуги, які надають клієнту додатковий сервіс, додаткові привілеї (дисконтні програми, доступ у зали VIP-персон, приватні ділові клуби тощо). Окрім цього, у рамках зазначених послуг мо-



жуть пропонуватися різні програми інвестування засобів у нефінансові активи: нерухомість, мистецтво, дорогоцінні метали, складання різних колекцій [2].

Цікавим для впровадження сьогодні може бути депозит з програмою страхування, відсотки за яким банк перераховує страховій компанії на накопичувальний рахунок із страхування життя або як оплата, наприклад, туристичної страховки або поліса КАСКО [4].

Відносно новим видом банківських послуг є мультивалютні вклади – терміновий депозит у декількох валютах (об'єднання в один рахунок трьох валют: гривні, долара, євро) [4]. Більшість банків просують бівалютні депозити (євро/долар). При цьому прибутковість цих депозитів є значно нижчою за стандартні депозити в гривні, а для клієнтів майже повністю відсутня можливість вільного переходу з однієї валюти на іншу, а також можливість гри на різниці валютних курсів.

Перспективними банківськими послугами є також хеджування валютних ризиків з використанням похідних цінних паперів: ф'ючерсів, опціонів та свопів, однак відсутність в Україні повноцінного фондового ринку призводить до неможливості використання зазначених інструментів у наш час [4].

Значний потенціал для розвитку має також і емісія "привілейованих" пластикових карток. Картки World Signia (міжнародної платіжної системи MasterCard International) та Visa Infinite (міжнародної платіжної системи Visa International) займають вищу сходинку в ієрархії банківських карток у сьомому світі [5].

До складу пакета World Signia входять: міжнародна платіжна карта World Signia; додаткова міжнародна платіжна карта MC Platinum на ім'я довіреної особи (члена сім'ї) утримувача основної карти; самостійна міжнародна платіжна карта Visa Platinum або MC Platinum на ім'я утримувача карти World Signia; необмежена кількість карт Visa Plus ("електронний гаманець"); дебетна карта VISA або MasterCard (за бажанням клієнта); програма автоматичного страхування власника карти при виїзді за кордон; підключення до MobileBanking; карта IAPA (за бажанням клієнта); карта Priority Pass; карта ETN (за бажанням клієнта); міжнародне водійське посвідчення (за бажанням клієнта); клубні і дисконтні карти українських закладів класу "еліт". На думку автора, випуск зазначених карток і відповідно створення додаткових банківських послуг для заможних клієнтів банками з першої групи за рейтингом НБУ призведе до збільшення кількості іменитих клієнтів банків, що відновить довіру населення до банків, які будуть впроваджувати такі послуги.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що впровадження інноваційних банківських проектів – це один із найпріоритетніших напрямків подальшого розвитку комерційних банків та отримання конкурентних переваг на ринку фінансово-кредитних послуг України.

*Наук. керівн. Хмеленко О. В.*

---

**Література:** 1. Козьменко С. М. Маркетинг банківських інновацій / С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва, С. В. Леонов // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 13–29. 2. Александров А. В. Private Banking в Украине: мода или объективная необходимость [Электронный ресурс] / А. В. Александров // Интернет-портал "Банки Украины". – Режим доступа : <http://www.ukrbanks.info/article/Private-Banking>. 3. Банковская практика за рубежом // Эра банковских инноваций. – 2006. – № 7. – С. 58–68. 4. Смирнов А. Новые банковские услуги [Электронный ресурс] / А. Смирнов // Интернет-портал "Бизнес-журнал". – Режим доступа : <http://biz.zhzh.info/news/2008-11-12-842>. 5. О карте World Signia [Электронный ресурс] // Интернет-портал "World Signia Украина". – Режим доступа : [http://www.worldsignia.com.ua/about\\_card/](http://www.worldsignia.com.ua/about_card/).

УДК 005.334:336.71(477)

---

**Чаговец А. М.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В БАНКАХ УКРАЇНИ**

*Анотація. Розглянуто особливості антикризового управління в банках України. Проаналізовано інструменти антикризового управління у вітчизняних банках у післякризовий період.*

*Аннотация. Рассмотрены особенности антикризисного управления в банках Украины. Проанализированы инструменты антикризисного управления в отечественных банках в послекризисный период.*

---

© Чаговец А. М., 2012



*Annotation. The characteristics of crisis management in banks of Ukraine were considered. The tools of crisis management in domestic banks after the crisis were analyzed.*

*Ключові слова: антикризове управління, рефінансування, рекапіталізація, реструктуризація заборгованості.*

Протягом останніх трьох років банківська система України зазнала значного негативного впливу через світову фінансову кризу: значно погіршилися основні показники ефективності діяльності вітчизняних банків, спостерігаються численні банкрутства та ліквідація банківських установ. З огляду на це аналіз та узагальнення практики антикризового управління у вітчизняних банках є важливим для оцінки стану управління кризовими ситуаціями в банківській системі та розробки ефективної системи антикризового менеджменту в окремих установах.

Питанням розробки теоретичних основ сутності та особливостей антикризового управління у вітчизняних банках присвячено наукові праці відомих учених та економістів, серед яких: Афанасьєва О. Б. [1], Васюренко О. В. [2], Шпачук В. В. [3] та ін. Водночас динамічний розвиток фінансових відносин в Україні й світі, наслідки світової фінансової кризи загострюють старі й породжують нові актуальні проблеми функціонування банків. Тому, незважаючи на те що проблема ефективного антикризового управління в банках постійно збагачується новими науковими доробками, теоретична цілісність та практична результативність її розробки залишаються недостатніми.

Метою роботи є аналіз і дослідження інструментів та напрямів антикризового управління в банківських установах України у післякризовий період.

З позиції оцінки та збільшення позитивної ролі антикризового управління виникає потреба у детальному аналізі особливостей інструментів цього виду менеджменту у вітчизняних банках. Серед них є такі:

1. Реструктуризація зовнішньої заборгованості. Важливим фактором надійності та стабільності банку є здатність вчасно виплачувати борги, проте в умовах кризи й нестачі ліквідності повернення позичок виявилось непосильним завданням: борги банківських установ України перед іноземними кредиторами досягли 33 млрд дол. на початок 2011 р., з яких близько 6 – 12 млрд дол. є короткостроковою заборгованістю [1].

З огляду на зростання зовнішнього боргу та неможливість його погашення внаслідок зменшення обсягів депозитних ресурсів банківські установи України здійснювали реструктуризацію зовнішньої заборгованості. Основними інструментами надання боргу були еврооблігації та синдіковані кредити, відповідно банки реалізовували реструктуризацію зовнішніх боргів шляхом пролонгації еврооблігацій на декілька років, що супроводжувалося для банків підвищенням купонної відсоткової ставки та виплатою частки боргу [1].

Серед банків, які пролонгували заборгованість перед іноземними кредиторами, слід зазначити ТОВ "Кредитпромбанк", ВАТ КБ "Надра", АТ Банк "Фінанси та кредит", ПАТ "ПУМБ", ВАТ "Ві-ЕйБі Банк", ПАТ АБ "Укргазбанк" та ПАТ "Альфа-Банк" [4].

Аналіз ситуації, що склалася із заборгованістю банків перед кредиторами, дозволяє зробити висновок, що у перспективі іноземні інвестори будуть підвищувати ставки за позичками, включаючи у них відсоток за ризик неповернення боргу. Як наслідок такого зростання, банки будуть змушені підвищувати процентні ставки за кредитами для своїх клієнтів, що ще більше сприятиме зростанню проблемних активів вітчизняних банківських установ. Таким чином, на сучасному етапі важливим завданням для вітчизняних банків залишається управління зовнішньою заборгованістю, оскільки високий рівень боргу негативно впливає як на діяльність банку, так і на міжнародний імідж усієї банківської системи [4].

2. Проведення рекапіталізації вітчизняних банків. Оскільки важливим аспектом ефективної діяльності банків є підвищення рівня капіталізації, провідні банки України продемонстрували значні результати тосовно збільшення капіталу протягом 2009 – 2011 рр. Існують два шляхи збільшення обсягу капіталу вітчизняними банками [2]:

- вливання грошових коштів у статутний капітал;
- залучення коштів на умовах субординованого боргу.

Останній спосіб є найбільш привабливим для українських банків, особливо за участі іноземних інвесторів, оскільки він має простішу процедуру реєстрації, ніж оформлення додаткового випуску акцій, та не потребує конвертації в національну валюту, що дозволяє уникнути валютного ризику [5].

3. Антикризове управління депозитними банківськими продуктами. Початок світової фінансової кризи охарактеризувався значним відтоком депозитів з банківських рахунків клієнтів. З метою стабілізації ринку банківських послуг та захисту банків від значного відтоку ліквідності у кінці 2008 р. НБУ заборонив дострокову видачу строкових депозитів. У форс-мажорних випадках банки здійснювали повернення вкладів фізичним особам (смерть близьких, захворювання тощо), пенсійних виплат, бюджетних платежів, заробітної плати [5].

4. Реструктуризація проблемних кредитів. Значний вплив світова фінансова криза мала на зростання рівня неповерненості банківських кредитів протягом 2008 – 2009 рр. Так, у жовтні 2009 р. Указом Президента України № 813 від 08.10.2009 р. [3] рекомендовано створити реєстр недобросовісних позичальників з метою зниження ризику під час кредитної діяльності вітчизняних банків. Протягом місяця з дати виходу цього указу 11 банків опублікували на своїх офіційних сайтах інформацію про боржників.

Найбільш популярними заходами з реструктуризації кредитної заборгованості у провідних вітчизняних банках є пролонгація строку кредитного договору, надання відстрочки або введення кредитних канікул. Подовження терміну погашення боргу пропонують переважно банки з іноземним капіта-

лом, причому максимальна відстрочка для іпотечних кредитів становить 10 років. Що стосується кредитних канікул, то банки пропонують їх строком 0,5 – 2 роки, після чого сума, що залишилась, рівномірно розподіляється на решту терміну. Проте у випадку такої реструктуризації банки часто підвищують відсоткову ставку за кредитом, що збільшує загальну суму заборгованості клієнтів [3].

5. Антикризове управління кредитною діяльністю в банках. Під час фінансової кризи кредитування фізичних та юридичних осіб було тимчасово призупинено у більшості банках, і тільки у другій половині 2009 р. розпочалося деяке поживлення на кредитному ринку. Так, станом на лютий 2011 р. 9 банків здійснювали видачу кредитів на придбання автотранспортних засобів, 8 – на придбання житла на вторинному ринку, а також 6 – на первинному, причому умови надання позичок стали більш жорсткими [3].

Таким чином, для подолання негативного впливу фінансової кризи найбільш актуальними напрямами антикризового менеджменту в банках України стали: залучення коштів з метою рефінансування та рекапіталізації; реструктуризація зовнішньої заборгованості та проблемних кредитів в активах банків; впровадження депозитних програм з метою залучення нових клієнтів та утримання існуючих. Виходом із ситуації, що склалася, має стати розробка та впровадження в банках системи антикризового управління, що спрямована на попередження кризових ситуацій, та мінімізація негативних наслідків у разі їх виникнення.

Наук. керівн. Рац О. М.

**Література:** 1. Афанасьєва О. Б. Особливості антикризового управління в банках України / О. Б. Афанасьєва // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №1 1(154). – С. 120–127. 2. Васюренко О. В. Теоретичні основи антикризового управління банками / О. В. Васюренко // Фінанси України. – 2011. – № 11. – С. 73–77. 3. Шпачук В. В. Сутність, визначення та засади здійснення антикризового управління банківською системою / Шпачук В. В. // Банківська справа. – 2010. – № 10. – С. 74–82. 4. Офіційний сайт інформаційного агентства "Рюрик". – Режим доступу : <http://www.rurik.com.ua/>. 5. Указ Президента України "Про заходи щодо забезпечення відновлення стабільності у банківській системі" від 08.10.2009 № 813/2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua/>. 6. Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua/](http://www.bank.gov.ua/).

УДК 336.717

**Пілат Г. І.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РОБОТИ БАНКІВ З ПРОБЛЕМНИМИ АКТИВАМИ**

*Анотація. Досліджено методи мінімізації проблемної заборгованості. Запропоновано напрями роботи банків над зменшенням питомої ваги проблемних активів у структурі кредитного портфеля банківської установи.*

*Аннотация. Исследованы методы минимизации проблемной задолженности. Предложены направления работы банков по снижению удельного веса проблемных активов в структуре портфеля банковского учреждения.*

*Annotation. Techniques of minimizing the debt problem are investigated. Directions for banks to reduce the proportion of problem assets in the portfolio of the banking institution are proposed.*

*Ключові слова: проблемна заборгованість, реструктуризація кредитної заборгованості, моніторинг.*

Становлення конкурентоспроможної економіки України в сучасних умовах неможливе без забезпечення високого рівня стійкості банківської системи. Водночас в умовах негативного впливу фінансово-економічної кризи є істотне погіршення банківських балансів, зростання частки проблемних кредитів. Така ситуація негативно позначається на результатах фінансової діяльності банків, створює певні труднощі для кредиторів і позичальників. Тому на сьогодні важливе практичне значення має розробка сучасних підходів до вдосконалення організації управління проблемними активами.

Вивченню проблем мінімізації проблемної заборгованості в банку присвячено чимало праць сучасних економістів, серед яких можна виділити роботи І. Осадчого [1], В. Міщенко [2], А. Туш-



ницького [3] та інших. Віддаючи належне напрацюванням вітчизняних і зарубіжних економістів та враховуючи зміни у процесі управління проблемною заборгованістю під впливом світової фінансово-економічної кризи, слід зауважити, що багато проблем не знайшли свого вирішення.

Мета статті полягає в обґрунтуванні основних принципів і практичних підходів до вдосконалення управління проблемними активами банку.

Проблемні активи – це активи банку, з якими виникли проблеми під час їхнього повернення у визначений термін. Реалізація механізмів для їхнього повернення завдає додаткових затрат для банку, тобто погіршує його фінансовий результат.

За станом на 01.04.2011 р. обсяг кредитної заборгованості, класифікованої як сумнівна і безнадійна, у загальній сумі класифікованих кредитів становив 15 %, а прострочені нараховані доходи – 66,3 % до загальної суми нарахованих доходів. Це зумовлює підвищення кредитних ризиків, про що свідчать такі дані: частка проблемних кредитів у структурі кредитного портфеля вітчизняних банків зросла у 6 разів – з 2,5 % за станом на 01.01.2008 р. до 15 % за станом на 01.04.2011 р., що в абсолютному вимірі становить 14,8 млрд грн і 131,5 млрд грн відповідно. Кредитний портфель банківської системи України за цей період зріс з 581,5 до 884,1 млрд грн. Рентабельність капіталу вітчизняних банків погіршилася у зв'язку зі значними відрахуваннями до резерву для покриття можливих збитків за кредитними операціями. Як наслідок, банківська система України за результатами 2010 року продемонструвала збиток у сумі 13 млрд грн. Найбільш збитковими виявилися АТ "Родовід Банк" (4,3 млрд грн), ПАТ "Банк Форум" (3,3 млрд грн), АТ "УкрСиббанк" (3,1 млрд грн).

Банківський досвід застосування методів продажу проблемних активів в Україні свідчить про активний розвиток упродовж 2009 – 2010 рр. таких форм, як передача проблемних активів в управління третій особі (колектору) та продажів проблемних активів фінансовій компанії на умовах факторингу. Так, за даними колекторської компанії Credit Collection Group, у 2009 році банківський сектор України передав в обслуговування колекторам проблемних активів обсягом понад 2 млрд грн за середньою ринковою ціною не більше 10 % від суми заборгованості за тілом кредиту [1].

Наведені вище дані дають змогу стверджувати про високий рівень ризиковості кредитної діяльності банків в Україні. Проблемні активи негативно впливають на структуру активів банків та рівень якості кредитних портфелів, чинять тиск на показник достатності регулятивного капіталу банків, суттєво знижують ефективність банківської діяльності, створюють труднощі для роботи позичальників та кредиторів.

Отже, визначено, що з огляду на ризиковість діяльності банків та зростання частки проблемних активів у структурі кредитного портфеля стабілізація фінансового ринку значною мірою залежить від ефективності управління проблемними активами банків.

Засобами боротьби із проблемними активами для фінансових установ на сьогодні є:

колекторські компанії, діяльність яких нечітко врегульована, окрім часткового повернення сумнівних активів у розряд ліквідних;

реструктуризація заборгованості позичальника за задалегідь розробленими банком кількома варіантами;

стягнення на заставне майно, яке потребує тривалого юридичного супроводу, додаткових затрат, натикається на законодавчі обмеження щодо звернення стягнення на майно.

Як свідчить міжнародна практика, найефективнішим методом роботи з проблемними активами банку є здійснення реструктуризації кредитної заборгованості. Метод реструктуризації потребує внесення змін до умов фінансування, викликаних неможливістю позичальника виконувати умови кредитного договору щодо погашення відсотків (комісій) за кредитом та щодо основного боргу. При цьому банк повинен проаналізувати причини виникнення зазначених проблем, вивчити можливості позичальника щодо обслуговування боргу в подальшому (через певний проміжок часу).

Таким чином, основні способи використання реструктуризації кредитної заборгованості банків України повинні включати: пролонгацію кредиту, що передбачає продовження строку кредитування; надання банком кредитних канікул позичальнику, що дає змогу позичальнику упродовж певного часу погашати тільки відсотки за кредитом; зміну схеми погашення кредиту з класичної на анутетну або навпаки; переведення валютного кредиту в гривневий, або конверсію, що є актуальним для позичальників, які не мають джерел валютної виручки з метою забезпечення від ризиків, пов'язаних із коливаннями курсу валюти.

Відповідно до результатів дослідження можна зробити висновок, що на сьогодні одне з головних питань для оздоровлення банківської системи України – робота з проблемними активами банку, а також вибір методу управління ними. Реструктуризація кредитів має провадитися на системній основі, тобто здійснюватися за єдиними правилами й охоплювати всі банківські установи, а отже, поширюватися на кредити всіх позичальників, що підлягають реструктуризації з урахуванням встановлених пріоритетів (з огляду на обмеженість ресурсів). Дотримання цих рекомендацій щодо реструктуризації кредитів дасть змогу забезпечити не лише оздоровлення кредитного портфеля банку, а й відновлення темпів економічного зростання, що є головним завданням в умовах якнайшвидшого подолання наслідків фінансової кризи в економіці.

*Наук. керівн. Колодізев О. М.*

**Література:** 1. Осадчий І. Шляхи вдосконалення роботи з проблемними активами банків України / І. Осадчий // Вісник Української академії банківської справи. – 2011. – № 1. – С. 39–44.

## ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ БАНКАМИ УКРАЇНИ

*Анотація. Проаналізовано поширені в Україні методичні підходи до оцінювання кредитних ризиків, а також обґрунтовано рекомендації щодо вдосконалення методології оцінки кредитоспроможності позичальників.*

*Аннотация. Проанализированы распространенные в Украине методические подходы к оценке кредитных рисков, а также обоснованы рекомендации по совершенствованию методологии оценки кредитоспособности заемщиков.*

*Annotation. The common in Ukraine, methodical approach to evaluating credit risk were analyzed, as well as the recommendations for improvement of methodology for the assessment of creditworthiness of borrowers was determined.*

*Ключові слова: позичальник, кредит, кредитний ризик, кредитоспроможність, платоспроможність, оцінка кредитоспроможності.*

Кредити є одним з найбільш прибуткових банківських активів і формують переважно найбільшу частину доходів банку.

Надто ризикована кредитна політика банку є однією з основних причин, що призводить до його банкрутства. У сучасних умовах вітчизняні банки змушені постійно вдосконалювати стратегію та тактику своєї кредитної діяльності. У зв'язку з цим актуальним за сучасних тенденцій розвитку банківського сектору є аналіз і управління кредитним ризиком з метою зниження його рівня.

Серед інструментів з мінімізації ризику в кредитній діяльності банку головне місце посідає оцінка кредитоспроможності позичальників. Реальні висновки і пропозиції за результатами аналізу кредитоспроможності позичальників дозволяють уникнути невиправданих ризиків при проведенні кредитних операцій.

Питання якісної оцінки кредитоспроможності позичальника є актуальними для банківської системи України, і тому їм приділяється багато уваги з боку аналітиків у сучасних фінансово-економічних публікаціях. Зокрема, значний внесок у розробку цього питання зробили такі вітчизняні науковці: Ю. Ващенко [1], В. Вітлінський [2], А. Єпіфанов [3], А. Міщенко [4], Я. Чайковський [5].

Метою дослідження є теоретичне опрацювання можливих напрямів поліпшення системи оцінки кредитоспроможності позичальників українськими банками.

Об'єктом дослідження виступають економічні відносини, що виникають між банком та позичальником у процесі кредитування.

Кредитоспроможність позичальника – це спроможність у повному обсязі й у визначений кредитною угодою термін розраховуватися за своїми борговими зобов'язаннями винятково грошовими коштами [1].

У процесі управління кредитним ризиком банки використовують сукупність критеріїв та показників, розгляд та аналіз яких дає змогу зробити висновок про рівень кредитоспроможності позичальника.

Основними документами банківського нагляду, що регламентують порядок розрахунку кредитного ризику в Україні, є нормативні документи Національного банку України, зокрема Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків. Відповідно до положення, класифікація виданих позик та оцінка кредитного ризику здійснюються на комплексній основі: залежно від фінансового стану позичальника, оціненого із застосуванням підходів, що використовувалися у вітчизняній і міжнародній банківській практиці, спроможності позичальника погашати основну суму боргу і сплачувати банку визначені договором відсотки, комісійні та інші платежі, а також залежно від інших критеріїв, наведених у цьому положенні [2].



Критерії оцінки фінансового стану позичальника встановлюються кожним банком самостійно згідно з його внутрішніми положеннями щодо проведення активних операцій та методикою проведення оцінки фінансового стану позичальника.

Основним показником кредитоспроможності позичальника на сучасному етапі розвитку банківської справи є кредитний рейтинг, який позначається певною літерою, цифрою або їх комбінацією та визначає спроможність позичальника до здійснення кредитної операції. Високий індекс рейтингу свідчить про високий клас кредитоспроможності, низький – відповідно про надмірний рівень ризику. Проте вітчизняна банківська практика зупиняється на цьому етапі, завершуючи процес оцінки. Але присвоєння кредитного рейтингу не може й не має бути єдиною метою аналізу кредитоспроможності, необхідно також встановити залежність між значенням кредитного рейтингу та рівнем кредитного ризику. У вітчизняній практиці інтерпретація рейтингу з позиції рівня кредитного ризику відбувається суб'єктивно: рейтинг класу "А", наприклад, відповідає низькому рівню кредитного ризику; рейтинг класу "Б" – середньому тощо [6].

Кредитний рейтинг, що розраховується західними банками, має інше змістовне значення, воно значно розширене та засноване на математично-статистичних розрахунках. Кінцевим результатом оцінки кредитоспроможності позичальника є не сам рейтинг, а показник вірогідності дефолту позичальника. Тому банки розвинутих країн застосовують побудову так званих матриць зміни кредитного рейтингу, за допомогою яких оцінюють вірогідність зміни класу кредитоспроможності з часом. Спочатку такі матриці набули широкого поширення в діяльності світових рейтингових агентств, а нині успішно використовуються й західними банками. Вони ґрунтуються на інформації минулих періодів про дефолти за позиками з різним кредитним рейтингом.

Як результат, на сучасному етапі розвитку західної банківської справи основним показником оцінки кредитоспроможності є не просто кредитний рейтинг позичальника, а ймовірність дефолту, що відповідає певному рейтингу. Присвоєння кредитного рейтингу вже не є основною метою оцінки кредитоспроможності, а лише одним із етапів такої оцінки [4].

Отже, важливою причиною появи проблемних кредитів є недостатність вичерпної кредитної інформації, яка суттєво впливає на оцінку кредитоспроможності. Правильна оцінка кредитоспроможності неможлива без такої інформації.

Питання обміну інформацією через системи обігу кредитних ресурсів в Україні суттєво досліджено Німецькою консультативною групою з питань економічних реформ. Згідно з пропозиціями групи, є три ефективні паралельні напрями розбудови таких систем [7]:

удосконалення державного реєстру ненадійних позичальників через запровадження обов'язкової участі комерційних банків у ньому і забезпечення конфіденційності інформації шляхом внесення відповідних змін до закону "Про банки і банківську діяльність";

створення державного реєстру великих кредитів, які можуть бути потенційно небезпечними для стабільності всієї банківської системи, саме такий реєстр має вчасно інформувати комерційні банки та органи банківського нагляду про виникнення кредитних ризиків;

сприяння розвитку приватних кредитних бюро через прийняття відповідного законодавства та створення сприятливих умов, адже кредитні бюро не потребують прямої участі уряду, але мають значний позитивний вплив на фінансову стабільність у країні та ефективний розподіл кредитів.

Таким чином, перспективним шляхом удосконалення оцінки кредитоспроможності позичальників банків є розробка та подальше вдосконалення єдиної рейтингової системи. Держава також має забезпечити вдосконалення механізму обміну кредитною інформацією для забезпечення точності рейтингової моделі, об'єктивності та неупередженості кредитних рішень.

*Наук. керівн. Дзеніс В. О.*

**Література:** 1. Ващенко Ю. В. Банківське право : навч. посібн. / О. В. Васюренко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 344 с. 2. Вітлінський В. Концепція стратегії кредитного ризику / В. Вітлінський, Г. Великоіваненко, Я. Наконечний // Банківська справа. – 2000. – № 1. – С. 39–42. 3. Єпіфанов А. О. Методологічні складові ефективного розвитку банківського сектору економіки України : монографія / А. О. Єпіфанов. – Суми : Університетська книга, 2007. – 417 с. 4. Мармоза А. Т. Практикум з теорії статистики / А. Т. Мармоза. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2003. – 344 с. 5. Чайковський Я. Удосконалення методики комплексної оцінки кредитоспроможності позичальників / Я. Чайковський // Вісник НБУ. – 2003. – № 11. – С. 30–34. 6. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, затверджене Постановою Правління НБУ № 23 від 25.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show /z023112#n 46>. 7. Гідулян А. Актуальні питання поліпшення методики оцінки кредитоспроможності позичальників банками України / А. Гідулян // Вісник НБУ. – 2012. – № 1. – С. 50–53. 8. Про банки і банківську діяльність : Закон України № 2121-III від 07.12.2000 р., із змінами, внесеними 22.09.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.635.40 &nobreak=1>.



## **ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

*Анотація. Досліджено теоретичні підходи до формування кредитної політики та кредитного портфеля банку в посткризовий період. Визначено основні підходи до коригування кредитної політики та пошуку надійних джерел створення оптимального кредитного портфеля.*

*Аннотация. Исследованы теоретические подходы к формированию кредитной политики и кредитного портфеля банка в посткризисный период. Определены основные подходы к коррекции кредитной политики и поиску надежных источников создания оптимального кредитного портфеля.*

*Annotation. The theoretical approaches forming credit policy and credit portfolio in the post-crisis period was investigated. The basic approaches to adjust monetary policy and find reliable sources creating the optimal loan portfolio was determined.*

*Ключові слова: кредитна політика, кредитний портфель, ризик, дохідність, стратегія банку.*

Ринкова трансформація національної економіки відкрила новий етап у розвитку кредитної справи. У зв'язку з цим гостро стала проблема наукового осмислення нових явищ у сфері кредитування, розуміння їхнього змісту, природи і сутності, розробки ефективних схем і технологій кредитного процесу та їх використання на практиці. Правильна організація банківського кредитування, розробка ефективної та гнучкої системи управління кредитними операціями, належне забезпечення його оперативною та достовірною обліковою інформацією виступають основою фінансової стабільності й ринкової стійкості банків. В умовах негативного впливу наслідків світової фінансової кризи особливої актуальності набуває формування оптимального кредитного портфеля банку з метою підвищення ефективності його діяльності шляхом впровадження відповідної кредитної політики.

Дослідженню питань формування та реалізації кредитної політики банків присвячено чимало праць таких вітчизняних вчених, як: О. Васюренко, В. Вітлінський, І. Гуцал, О. Дзюблюк, О. Заруба, О. Кириченко, І. Лютий, А. Мороз, М. Савлук, В. Сусіденко, і зарубіжних: Е. Гілл, О. Лаврушин, А. Ольшаний, Г. Панова, Е. Рід, П. Роуз, Р. Сміт та ін. У їх роботах аналізуються проблеми формування кредитної політики та кредитного портфеля без врахування сучасних тенденцій, пов'язаних з поглибленням світової економічної та фінансової кризи [1; 2].

З огляду на зазначене мета статті полягає у виявленні методичних основ та розробці практичних рекомендацій щодо формування кредитної політики та кредитного портфеля банку в сучасних умовах.

У процесі запобігання ризикам особливу роль відіграє кредитна політика банку, під якою розуміється стратегія і тактика банку щодо залучення коштів і спрямування їх на кредитування своїх клієнтів [2, с. 324].

Розробка кредитної політики для кожного окремого банку означає врахування ряду факторів, які впливають на пріоритетність та її напрями з погляду галузевої направленості, типу клієнтів, видів кредиту, організації процесу кредитування. Фактори, які впливають і визначають кредитну політику, можна поділити на два типи: зовнішні та внутрішні. Якщо внутрішні фактори пов'язані із конкурентоспроможністю установи банку і, зокрема, фінансовою стійкістю та надійністю банку, то зовнішні фактори пов'язані з поглибленням світової економічної та фінансової кризи, політичною та економічною ситуацією в країні, законодавчою базою, рівнем розвитку банківської інфраструктури, а також міжбанківською конкуренцією.

Кожний окремий банк, розробляючи стратегію кредитної політики, проводить сегментацію кредитного ринку з погляду його кредитного обслуговування, враховуючи при цьому рівень регіонального розвитку, макроекономічну ситуацію, рівень кон'юнктури ринку тощо. В основі розробки стратегії лежать його внутрішні можливості, які визначаються конкурентоспроможністю, ліквідністю, фінансовою стабільністю та надійністю банківської установи на грошово-кредитному ринку. Реалізація можливостей банку щодо стратегії кредитної політики передбачає саме досягнення її кінцевої цілі – забезпечення стійкого фінансового стану на конкретному сегменті цього ринку [3, с. 124].



Кредитний портфель є не просто пасивно сформованим набором позичок, а результатом активних, цілеспрямованих дій банку, який динамічно розвивається, суто управлінським співвідношенням між різноманітними видами кредитів.

Формуючи кредитний портфель, керуються правилом: видавати кредити, які приносять максимальні доходи за інших однакових умов. Дохідність кредитної операції визначається рівнем відсоткової ставки за певним кредитом, тривалістю періоду надання кредиту та прийнятою системою нарахування відсоткових платежів.

Кредитні операції є основним джерелом доходів банку і разом з тим найбільшою статтею активів. Кредитний портфель становить головне джерело ризиків, які впливають на надійність та безпеку банку. Ефективне управління кредитним портфелем дає змогу мінімізувати ризики і відповідно збільшити прибутковість позичкових операцій.

При управлінні кредитним портфелем банку слід відрізнити такі поняття, як підходи до управління кредитним портфелем і методи управління кредитним портфелем. У взаємодії підходи та методи допомагають ефективно управляти кредитним портфелем, одержувати максимально можливий прибуток при мінімальному рівні ризику [4, с. 184].

Існують традиційний та нетрадиційний підходи до управління кредитним портфелем банку. Традиційний підхід визначено як підхід, що ґрунтується на неформалізованих філософських методах пізнання (наукової уяви, інтуїції), використовує в розрахунках коефіцієнтний аналіз, функціонує у будь-якому середовищі, є простим, швидким та дешевим у застосуванні. Нетрадиційний підхід – це підхід, що ґрунтується на загальнонаукових методах пізнання, використовує в розрахунках теорію ймовірності, статистику, економетрію, функціонує у стабільному ринковому ("ідеальному") середовищі, є складнішим, повільнішим та дорожчим у застосуванні порівняно з традиційним.

У сучасній практиці в прийнятті управлінських рішень щодо формування кредитного портфеля переважає традиційний підхід за рахунок того, що він діє в будь-якому середовищі, є простішим, швидшим та дешевшим. Проте слід пам'ятати, що позиції нетрадиційного підходу постійно зміцнюються. У першу чергу це пов'язано зі стрімким зростанням продуктивності ЕОМ, що дозволяють за допомогою електронних таблиць все швидше і точніше будувати та перевіряти ефективність імітаційних моделей. Сучасні імітаційні моделі враховують дедалі більше екзогенних і ендогенних факторів, тобто швидше переходять від ідеального (штучного) до реального середовища. Отже, найбільш ефективним для управління кредитним портфелем банку буде паралельне застосування традиційного та нетрадиційного підходів [5, с. 464].

Обґрунтоване управління кредитним портфелем встановлює його параметри, визначаючи при цьому, яка частка ресурсів банку може бути використана для видачі позики, які типи кредитів можуть видаватися, яку частину кредитного портфеля можуть складати позики цього типу, яка допустима концентрація кредитів окремим боржникам і галузям.

*Наук. керівн. Омельченко О. І.*

**Література:** 1. Дзюблук О. В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки : монографія / О. В. Дзюблук. – К. : ПОЛІГРАФКНИГА, 2000. – 511 с. 2. Васюренко О. В. Банківські операції : навч. посібн. / О. В. Васюренко. – К. : Знання, 2004. – 324 с. 3. Коваленко Д. І. Гроші та кредит: теорія і практика : навч. посібн. / Д. І. Коваленко. – К. : ЦУЛ, 2010. – 124 с. 4. Дмитренко М. Г. Кредитування і контроль / М. Г. Дмитренко. – М. : Кондор, 2005. – С. 184. 5. Колоколова О. Оптимизационное моделирование кредитного портфеля / О. Колоколова // Банковский менеджмент. – 2006. – № 4. – С. 29–34.

---

**Книш Ю. О.**

УДК 336.71:005.51

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ БАНКУ**

*Анотація. Розглянуто економічний зміст та сутність планування доходів у банку. Побудовано структурно-функціональну модель банку, яка необхідна для систематизації процесу планування доходів банку, а також охарактеризовано основні етапи процесу планування доходів банку за допомогою програмного середовища Vrpwin.*

---

© Книш Ю. О., 2012

*Аннотация. Рассмотрены экономическое содержание и сущность планирования доходов в банке. Построена структурно-функциональная модель банка, которая необходима для систематизации процесса планирования доходов банка, а также охарактеризованы основные этапы процесса планирования доходов банка с помощью программной среды Bpwin.*

*Annotation. The economic substance and nature of planning proceeds in the bank was considered. The structural and functional model of the bank, which is necessary to systematize the process of planning income of the bank was constructed and the main stages of the planning process proceeds through software environment Bpwin was investigated.*

**Ключові слова:** планування, дохід, ефективність банківської діяльності, процес планування, прогнозування.

Розроблення оптимальних варіантів фінансових планів, спрямованих на досягнення бажаних результатів із визначеною ефективністю (відповідно до заданих критеріїв), є основною функцією підтримки та реалізації управлінських рішень керівництва банку. Плани, за допомогою яких визначаються кількісні вимоги до показників фінансової діяльності банку (щодо обсягів, термінів, ставок, ризиків операцій тощо), дають змогу досягти бажаного майбутнього стану банку [1, с. 11].

Основний сенс планування банківської діяльності полягає у підвищенні її ефективності та конкурентоспроможності банку, тому актуальність цієї роботи очевидна.

Проблеми організації планування доходів банку досліджувалися українськими та зарубіжними вченими, такими як Р. Квасницька [2], О. Козак [1], О. Криклій [3], Н. Маслак [3] та ін.

Основною метою цієї роботи є організація процесу планування доходів банку на основі структурно-логічного підходу з використанням програмного середовища Bpwin.

Процес планування доходів банку пропонується здійснювати на основі CASE-технологій, які ґрунтуються на основі методології структурного аналізу та проектування SADT і реалізуються у програмному середовищі Bpwin. Ця методологія дозволяє послідовно розглянути процес планування доходів банку та визначити шляхи його оптимізації, тобто можливість створити наглядну покращену модель і представити безпосередніх учасників цього процесу.

Для систематизації процесу планування доходів банку була розроблена структурно-функціональна модель банку, яка починається з побудови основного блоку – контекстної діаграми моделі "Планування доходів банку", яка представлена на рис. 1.

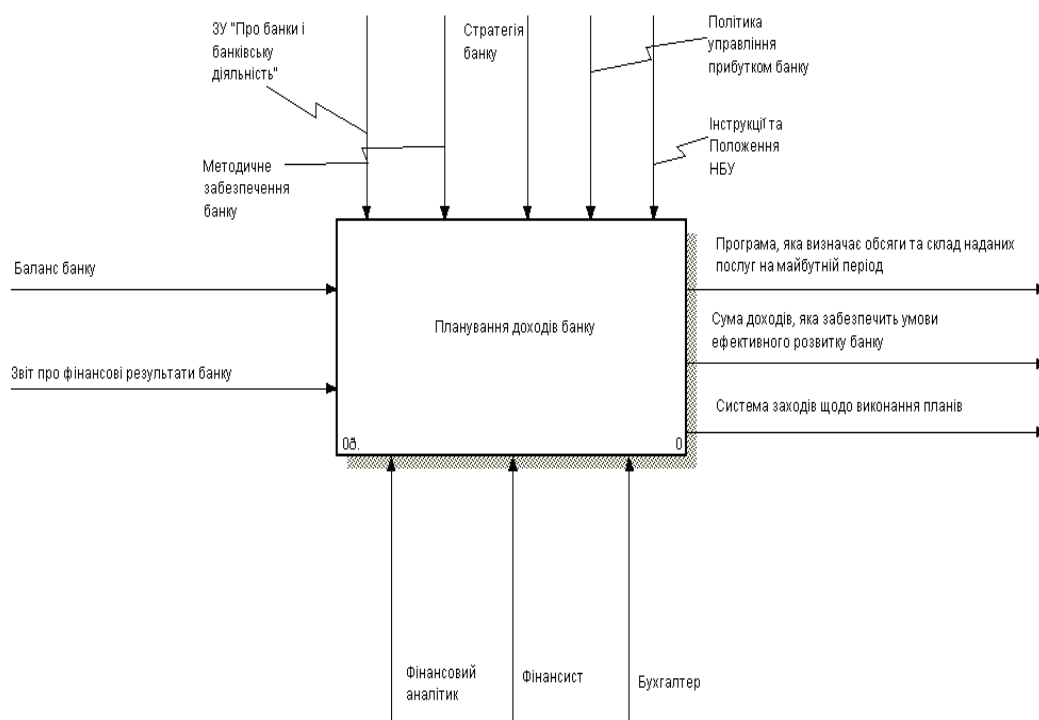


Рис. 1. Контекстна діаграма моделі "Планування доходів банку" у стандарті IDEF0

Контекстна діаграма складається з блоку головного завдання, яке відображає сутність моделі та цілеспрямованість її побудови, передбачаючи сукупність запитань, на які має відповідати модель, а також інтерфейсних дуг 4-х типів, які надходять з усіх боків до головного блоку, а саме [4, с. 164]:

1) вхідна інформація (вхідні дуги) – початковий елемент, з якого починається процес формування моделі планування доходів банку.



Як інформація виступають такі дані: баланс банку та звіт про фінансові результати, а також необхідна інформація для планування доходів банку, які проходять до лівої межі функціонуючого блоку;

2) управління – як управлінське регулювання виступають такі складові [5 – 7]: Закон України "Про банки і банківську діяльність", Інструкції та Положення НБУ, методичне забезпечення банку, стратегія банку, політика управління прибутком банку;

3) механізм – те, за допомогою "чого" банк здійснює планування доходів банку, та "хто" виконує ці обов'язки.

У системі планування доходів банку як механізми постають фінансовий аналітик, фінансист, бухгалтер. Саме за рахунок дій цих фахівців буде здійснюватися даний процес;

4) вихідний елемент – результат всього процесу, який необхідно отримати, а саме програма, яка визначає обсяги та склад наданих послуг на майбутній період, а також сума доходів, яка забезпечить умови ефективного розвитку банку в плановому періоді; розроблена система заходів щодо виконання планів.

Наступним етапом моделювання є декомпозиція контекстної діаграми (блоку А0 рис. 1), яка дає змогу визначити структуру сукупності етапів процесу планування доходів банку (рис. 2).

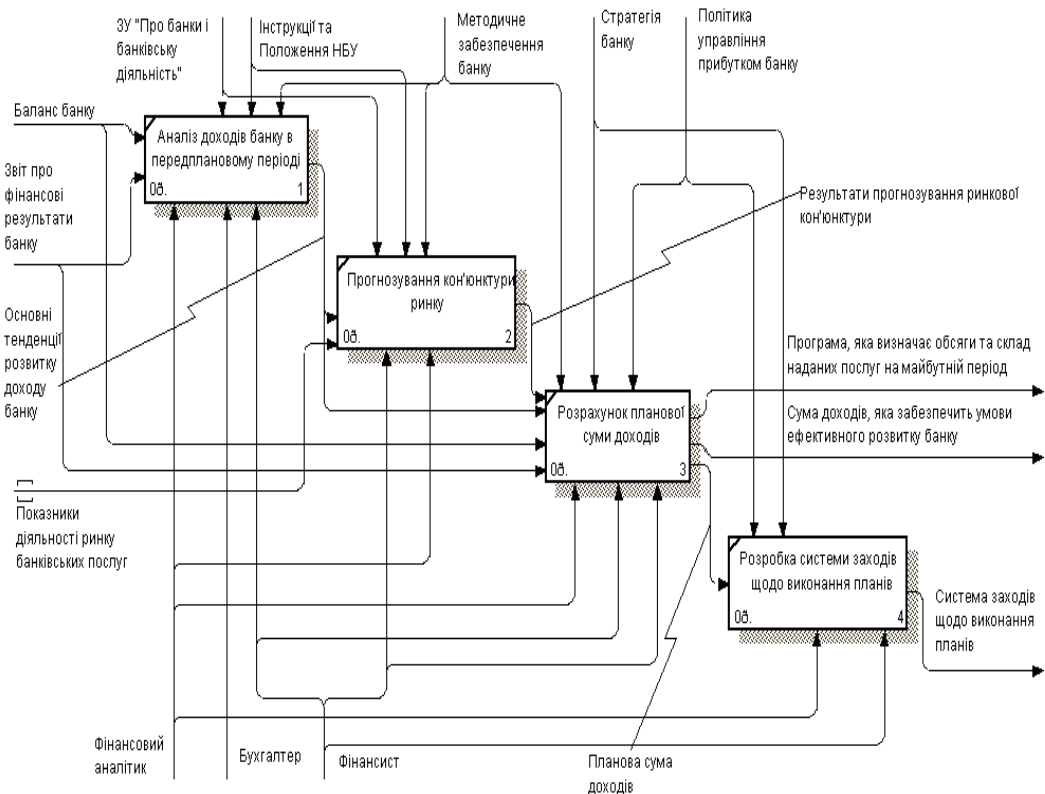


Рис. 2. Діаграма декомпозиції контекстної діаграми "Планування доходів банку"

Згідно з проведеними дослідженнями, процес планування доходів банку пропонується проводити у вигляді чотирьох послідовних етапів.

Перший етап – аналіз доходів банку в передплановому періоді.

Цей етап спрямований на пошук можливостей збільшення доходів, забезпечення планових розрахунків необхідними інформативними показниками. У процесі здійснення такого аналізу вивчаються:

- динаміка загальної суми доходів банку в передплановому періоді;
- рівномірність формування доходу банку;
- співставлення чистого та валового доходів банку за період, що аналізується;
- основні фактори, які впливають на зміну суми доходів банку в плановому періоді [3, с. 80].

Другий етап процесу планування доходів банку – це прогнозування кон'юнктури ринку.

Вивчення кон'юнктури ринку банківських продуктів у процесі управління доходами банку складається з таких етапів:

- поточне спостереження за ринковою активністю;
- оцінка поточної кон'юнктури ринку банківських послуг;
- прогнозування кон'юнктури ринку банківських послуг.

На третьому етапі відбувається розрахунок планової суми різних видів доходів. Ці розрахунки здійснюються на основі використання розробленої програми надання послуг і здійснення банківських операцій у майбутньому періоді з урахуванням цінової політики банку.

Четвертий етап передбачає розробку системи заходів щодо забезпечення виконання плану доходів. Система цих заходів розробляється за такими напрямками: ефективна реалізація розробленої цінової політики; використання сприятливої кон'юнктури ринку; покращення рівня обслуговування клієнтів; інтенсифікація рекламної та інформаційної діяльності; розвиток мережі філій і відділень та інші заходи.

Таким чином, запровадження запропонованої структурно-функціональної моделі дозволяє ефективно організувати процес планування доходів банку. Відображений поетапний процес планування дозволяє більш детально проаналізувати кожний етап, провести комплексну оцінку з урахуванням всіх чинників впливу та можливістю зміни складових процесу на попередніх етапах для покращення моделі функціонування.

Наук. керівн. Тисячна Ю. С.

**Література:** 1. Козак О. Концепція моделювання фінансового планування у комерційному банку / О. Козак // Вісник НБУ. – 2012. – № 1(191). – С.11–13. 2. Квасницька Р. С. Механізм управління прибутковістю комерційного банку / Р. С. Квасницька, Г. С. Сушук // Інноваційна економіка. – 2011. – № 5(11). – С. 263–267. 3. Криклій О. А. Управління прибутком банку [Текст] : монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. – 136 с. 5. Латишева І. Л. Організація управління фінансовими ресурсами банку / І. Л. Латишева, І. В. Самойленко // Бізнес Інформ. – 2011. – № 11. – С. 164–166. 5. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 6. Інструкція про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України, затверджена постановою Правління Національного банку України від 07.12.2004 № 598 (із змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>. 7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 № 87 (із змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.

УДК 336.71: 338.5

**Дмитренкова М. Ю.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

*Анотація. Запропоновано механізм управління прибутковістю діяльності банків з використанням стандарту IDEF0, що дозволяє формалізувати послідовність процесу управління і спостерігати за проміжними результатами.*

*Аннотация. Разработан механизм управления прибыльностью деятельности банков с использованием стандарта IDEF0, позволяющего формализовать последовательность процесса управления и наблюдать за промежуточными результатами.*

*Annotation. The mechanism of banks activity profitability using the standard IDEF0 was determined, which allows to formalize the succession management process and monitor the progresses.*

*Ключові слова: банки, банківська діяльність, прибутковість, система управління прибутковістю діяльності банку.*

У сучасному конкурентному середовищі, що склалося на ринку банківських послуг, зростає зацікавленість клієнтів та власників банку щодо якості фінансового стану банківської установи. З огляду на це стабільність та прибутковість діяльності банку на сьогодні стає першочерговим питанням. Прибуток є основним показником, який узагальнює результати діяльності, та індикатором ефективності діяльності банку.

Забезпечення достатнього рівня прибутку як основного стимулу діяльності банку відноситься до найбільш складних і недостатньо досліджених проблем фінансового планування. Це і пояснює актуальність даної статті.

Теоретичні, методичні, економіко-організаційні питання створення системи забезпечення прибутковості діяльності банків відображено у дослідженнях вітчизняних науковців – Лигор М. М. [1], Карчевої Г. Т. [2], Мещерякова А. А. [3], Помориної М. А. [4], Маслак Н. Г. [5].



Метою статті є розробка системного підходу до вдосконалення управління прибутковістю діяльності банку з використанням структурно-функціонального моделювання, що дозволяє формалізувати послідовність процесу управління і спостерігати за проміжними результатами.

Управління прибутковістю діяльності банку передбачає об'єктивне визначення її поточного й бажаного стану, скоординоване управління фінансовими ресурсами банківської установи, вибір таких управлінських рішень, котрі сприяли б забезпеченню стабільної прибутковості. Квінтесенцією вирішення проблеми управління формуванням прибутку вважається моделювання і створення автоматизованих процедур для проведення розрахунків. Саме такий підхід забезпечуватиме ефективність реалізації прикладної сторони досліджень у цій сфері [1, с. 237].

Одним із найпоширеніших методів моделювання на сьогодні є використання структурно-функціонального методу, сутність якого зосереджена на виявленні загального потоку інформації, її типізації, виділенні із великого масиву якісних і кількісних сторін явища найбільш суттєвих, важливих та визначних [2, с. 14]. Структурно-функціональна модель передбачає використання CASE-засобу в програмному продукті VPwin 4.0 за стандартом IDEF0, який містить опис етапів модельованого процесу. Особливостями стандарту IDEF0 є те, що він дозволяє подати алгоритм удосконалення у вигляді діаграми, наглядно представити послідовність дій формування основних напрямів управління прибутковістю банку [1, с. 238].

На основі аналізу літератури з цього питання пропонуємо діаграму декомпозиції контекстної діаграми "Система управління прибутковістю банку", представлену на рисунку.

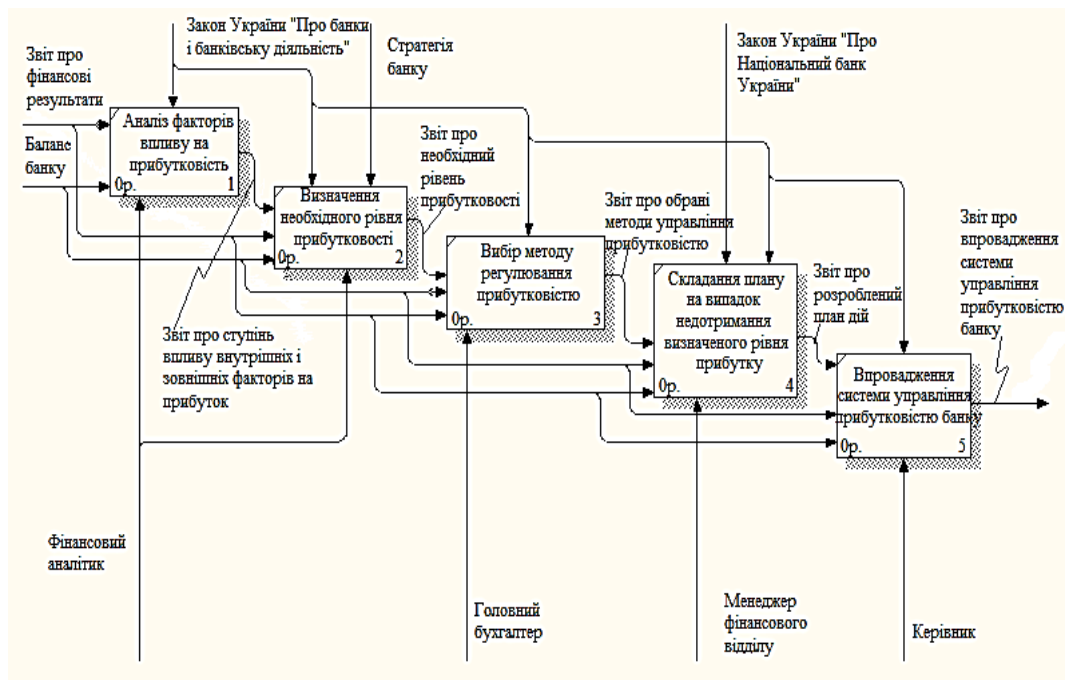


Рис. Діаграма декомпозиції контекстної діаграми (стандарт IDEF0) "Система управління прибутковістю банку"

Система управління прибутковістю банку, яка наведена на рисунку, є цілісним компонентом єдиної системи управління банком і має формуватись з урахуванням всіх особливостей банківської діяльності. Тому передбачається існування таких її складових:

- аналіз факторів негативного впливу на рівень прибутковості банку;
- визначення необхідного рівня рентабельності;
- визначення основних джерел прибутковості банку;
- складання плану дій на випадок недотримання визначеного рівня прибутку;
- методи регулювання прибутковості.

Прибутковість банку залежить від багатьох факторів внутрішнього і зовнішнього характеру. Основними з них є відносний рівень дохідності активних операцій банку, відносний рівень витратності за пасивними операціями, обсяг залучених ресурсів, рівень умовно-постійних витрат банку. Більшість з цих факторів залежить від зусиль банку лише частково, тобто більшою мірою вони обумовлені зовнішніми чинниками, що діють на ринку капіталів [3, с. 144].

Може виникнути ситуація, коли для визначення оптимального рівня прибутковості діяльності банку недостатньо ресурсів або підняття відсоткової ставки за кредитами та зниження відсоткової ставки за депозитами обмежене екзогенними факторами. Тому великого значення набуває врахування обмежувальних зовнішніх факторів [4, с. 15].

Складовою сформованої системи управління прибутковістю є механізм безпосереднього визначення необхідного рівня прибутку банку на наступний рік. Для цього може використовуватись мінімальна норма прибутку на капітал. Цей показник є тією первинною точкою, яка визначає необ-



хідний мінімальний рівень прибутку банку. Будучи спонукальним мотивом діяльності, норма прибутку на капітал формує потребу в здійсненні тих чи інших операцій банку [5, с. 6].

Порівняння розрахункових показників дохідності активів та витратності залучених коштів банку з відповідними показниками інших банків або середніми показниками загалом по банківській системі дає змогу визначити резерви підвищення ефективності роботи банку. Якщо показник дохідності банку нижчий за середній, то доведення цього показника до середньостатистичного рівня дає змогу намітити резерви підвищення прибутку банку [3, с. 146].

На третьому етапі визначають конкретні методи регулювання рентабельністю банку. До механізмів регулювання в системі управління прибутком відноситься, перш за все, система конкретних методів і заходів регулювання та управління – фінансово-економічні розрахунки, статистичні методи, економіко-математичні методи.

З метою виявлення резервів підвищення прибутковості банківської діяльності здійснюється комплексний аналіз його доходів та витрат. На основі проведеного всебічного аналізу формується звіт про розроблений план дій, який містить конкретні шляхи забезпечення та підтримання прибутковості банку на визначеному рівні [5, с. 5].

Окрім створення стратегії діяльності банку та розробки тактичних і оперативних цілей щодо рівня прибутковості банку, передбачається система контролінгу прибутку. Це комплекс прийомів і заходів з контролю за виконанням плану прибутку підприємства. Існують певні вимоги до системи цього контролю [4, с. 16]: орієнтація на реалізацію розробленої політики управління прибутком; забезпечення багатоцільового характеру контролю прибутку; орієнтація контролю прибутку на кількісні значення параметрів; відповідність методів контролю підходам до засобів аналізу; своєчасність операцій контролю прибутків за критерієм упередження; забезпечення гнучкості та прозорості при організації контролю.

Підсумовуючи зазначене, можна сказати, що система управління прибутковістю банку – це комплекс взаємопов'язаних заходів, основною метою яких є розробка і реалізація планів діяльності банку на основі його можливостей і потенціалу для забезпечення визначеного рівня рентабельності та застосування заходів на випадок недотримання цього рівня. Було запропоновано систему управління прибутковістю банку, розроблену в програмному продукті VPwin 4.0 за стандартом IDEF0. Поетапне виконання складових забезпечить безперебійне прибуткове функціонування банку.

*Наук. керівн. Жуков В. В.*

**Література:** 1. Лигор М. М. Моделювання прибутку комерційного банку з урахуванням особливостей різних філій / Лигор М. М. // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 2. – С. 236–240. 2. Карчева Г. Т. Системний аналіз ефективності діяльності банків України / Карчева Г. Т. // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 11. – С. 12–17. 3. Мешеряков А. А. Організаційно-технологічні аспекти підвищення ефективності функціонування комерційного банку : монографія / Мешеряков А. А. – К. : Наук. Світ, 2006. – 347 с. 4. Поморина М. А. Некоторые подходы к управлению эффективностью деятельности банка / Поморина М. А. // Банковское дело. – 2011. – № 10. – С. 11–17. 5. Маслак Н. Г. Методические подходы к оценке эффективности деятельности банка / Маслак Н. Г. // Бизнес Информ. – 2009. – № 2. – С. 5–7.

УДК 336.717.111

**Охмуш Г. Г.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **МЕТОДОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ПРОЦЕНТНОГО РИЗИКУ БАНКУ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ**

*Анотація. Досліджено проблему впливу процентного ризику на розмір чистих доходів банку. Обґрунтовано застосування методологічного забезпечення оцінки процентного ризику. Визначено переваги та недоліки кожного методу оцінки процентного ризику.*

*Аннотация. Исследована проблема влияния процентного риска на размер чистых доходов банка. Обосновано применение методологического обеспечения оценки процентного риска. Определены преимущества и недостатки каждого метода оценки процентного риска.*

© Охмуш Г. Г., 2012



*Annotation. The problem of influence of percentage risk for the size of net profits of bank is investigated. The applications of methodological providing an assessment of percentage risk is studied. Advantages and shortcomings of each method of an assessment of percentage risk are identified.*

*Ключові слова: процентний ризик, процентна маржа, коефіцієнт чистого спреду, ГЕП, дюрація.*

В умовах сучасної нестабільної економіки постійне коливання процентних ставок призводить до значних витрат банку. Залежно від розміру та напряму діяльності банк повинен мати у своєму розпорядженні методи оцінки процентних ризиків, за допомогою яких можна оцінити вплив процентного ризику на розмір чистих доходів банку. Отримані результати використовуються керівництвом при прийнятті рішень та повинні привести до максимального збільшення вартості банку. Тому є необхідним обґрунтування методологічного забезпечення оцінки процентного ризику банку, яке є актуальним в умовах посткризового періоду банківської системи України.

Науковим підґрунтям представлених у статті результатів є праці таких учених-науковців, як Герасимович А. М., Ковбасюк М. Р., Комар О. Ю., Коробова Г. Г., Лаврушин О. І., Т. Савченко та ін.

Метою статті є обґрунтування методологічного забезпечення оцінки процентного ризику банку.

Процентний ризик – це ризик скорочення суми чистого процентного (дисконтowanego) доходу або збільшення процентних (дисконтowanych) витрат внаслідок зміни процентних ставок на ринку [1].

Процентний ризик може бути оцінений кількісно. Аналітичні методи оцінки процентного ризику повинні враховувати такі чинники: період прогнозування, сценарії руху ставок, ймовірність таких сценаріїв, амплітуду руху ставок, процентну позицію банку.

Основні методи оцінки процентного ризику та формули розрахунку наведено в таблиці [2, с. 410; 3, с. 595].

Таблиця

#### Формули, необхідні для оцінки процентного ризику

Показник	Порядок розрахунку	Умовні позначення
Процентна маржа	$ПМ = \left( \frac{ДВ}{ЗА} - \frac{ВВ}{ЗА} \right) \times 100 \%$	ПМ – процентна маржа; ДВ – доходи від відсотків; ВВ – витрати за відсотками; ЗА – загальні активи
Коефіцієнт чистого спреду	$ЧС = \left( \frac{ДВ}{ЗА} - \frac{ВВ}{ЗП} \right) \times 100 \%$	ЧС – чистий спред; ДВ – доходи від відсотків; ВВ – витрати за відсотками; ЗА – загальні активи; ЗП – загальні пасиви
Періодичний ГЕП	$ГЕП = \sum ЧА_t - \sum ЧЗ_t$	ЧА – сумарний обсяг процентних активів, що переоцінюються в період t; ЧЗ – сумарний обсяг процентних пасивів, що переоцінюються в період t
Кумулятивний ГЕП	$КГЕП = \sum ГЕП$	t – часовий горизонт; N – кількість періодів; $\sum ГЕП$ – алгебраїчна сума (з урахуванням знаку) періодичних ГЕП
Дюрація	$D = \frac{\sum CF \times i / (1+r)^i}{\sum CF / (1+r)^i}$	D – середньозважений строк до погашення фінансового інструмента (дюрація); CF – грошовий потік у проміжку часу i; i – номер часового інтервалу в періоді; t – кількість часових інтервалів у періоді; r – внутрішня ставка доходності за даним активом

Оцінка рівня і динаміки процентної маржі є одним з найбільш простих способів оцінки процентного ризику. Чиста процентна маржа призначена для покриття витрат банку і ризиків, у тому числі інфляційних, створення прибутку. Цей коефіцієнт допомагає з'ясувати, чи може банк давати прибуток у вигляді прибутку від процентної різниці як відсоток до загальних активів. Оптимальним значенням показника є 4,5% [4, с. 154].

За допомогою коефіцієнта чистого спреду визначається необхідна мінімальна різниця між ставками за активними та пасивними операціями, яка дасть банку можливість покривати витрати, але не принесе прибутку.

Метод ГЕП-аналізу концентрує увагу на розбіжності величини активів і пасивів протягом обмежених часових інтервалів і спрямований на стабілізацію або оптимізацію чистого процентного доходу банку за рахунок формування такого співвідношення активів та пасивів, яке відповідає ефективному провадженню діяльності, виходячи з тенденцій розвитку фінансового ринку [5]. ГЕП-аналіз використовують для оцінювання ризику на короткострокових інтервалах – до 2 – 5 років.

Для розкриття змісту методу дюрації головне значення має трактування поняття тривалості фінансового інструмента. Тривалість (дюрація) зазвичай визначають як показник дійсного (або середнього) часу до переоцінки фінансового інструмента (кредиту, депозиту, цінного папера, портфеля тощо) [2, с. 413].

Концепція тривалості полягає в основі прогнозу процентного ризику. Менеджер комерційного банку повинен прогнозувати ситуацію на ринку: коливання процентних ставок можуть призвести до багаторазової переоцінки пасивів до того, як буде погашено актив. Ця переоцінка пов'язана з тим, що закінчення строку пасиву потребує купівлі нового ресурсу, але вже за новою ціною. Якщо процентні ставки залишаться незмінними, банк отримає очікувану процентну маржу при погашенні активу, яка створюється позитивним спредом. Але якщо відсоткові ставки зростуть, пасиви після



кожної переоцінки будуть створювати більший відтік коштів, ніж очікувалось. Коли, нарешті, актив виявиться погашеним, дохід за ним буде менший, ніж передбачалося, або може виявитися дуже від'ємним [2, с. 414].

Розглянувши методи оцінки процентного ризику банку, виділимо переваги та недоліки кожного з методу оцінки на основі проведених досліджень [6, с. 111; 7, с. 543; 8, с. 64; 9, с. 37–38].

Перевагами оцінки процентного ризику за допомогою процентної маржі та коефіцієнта спреду є простота розрахунку. Недоліком є відсутність високого аналітичного змісту, оскільки ці методи не торкаються конкретних сум грошових витрат та доходів [6, с. 111].

Перевагами методу ГЕП-аналізу є те, що він дає змогу отримати єдиний числовий результат на основі нескладних математичних розрахунків, що допомагає оцінити загальні обсяги і тенденції процентного ризику [9, с. 37–38]. У свою чергу, цей метод несе такі недоліки [6, с. 111]: базується на статичному аналізі розриву між чутливими активами та пасивами. Саме ця статичність не дає змоги оцінити сукупний процентний ризик банку; враховує чутливість доходів лише поточного періоду, нехтуючи невідповідностями, що впливають на середньо- та довгострокові позиції (навіть за умови розрахунку кумулятивного гепу, який зв'яже декілька часових інтервалів); не враховує змін характеристик різних позицій у межах одного часового інтервалу, тобто припускає, що всі вимоги і зобов'язання переоцінюються і погашаються одночасно, таким чином повністю ігноруючи базисний ризик.

Перевагами методу дюрації є [7, с. 543]: простота розрахунку; цей метод може використовуватися для загальної оцінки процентного ризику та його величини, а також для управління процентним ризиком на основі визначення та встановлення системи лімітів; дає змогу враховувати всі можливі джерела процентного ризику і відповідно зменшувати негативний вплив змін ринкових процентних ставок на доходи та економічну вартість капіталу банку. Недоліки полягають у невисокій точності аналізу, особливо на довгостроковий період та за умови великих змін процентних ставок; не враховується залежність непроцентних прибутків від процентних ставок [8, с. 64].

Отже, для оцінки процентного ризику необхідне застосування відповідних адаптованих до вітчизняних реалій кількісних методів оцінки процентного ризику. Як основні методи оцінки процентного ризику виділяють такі: оцінка рівня і динаміки процентної маржі; оцінка рівня і динаміки коефіцієнта спреду; метод аналізу розривів між активами та пасивами, схильних до зміни процентних ставок (метод ГЕП (GAP)-аналізу); метод дюрації.

Кожен з цих методів має певні недоліки та переваги порівняно з іншими методами аналізу, тому доцільно використовувати їх у комплексі, що дозволить більш точно оцінити ситуацію щодо процентного ризику банку.

Наук. керівн. Холодна Ю. Є.

**Література:** 1. Ковальчук А. Т. Фінансовий словник / А. Т. Ковальчук. – К. : Знання, 2005. – 287 с. 2. Банковський менеджмент : учебник / под ред. д-ра екон. наук, проф. О. И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2009. – 560 с. 3. Банковское дело : учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Г. Г. Коробовой. – Изд. с изм. – М. : Экономистъ, 2006. – 766 с. 4. Ковбасюк М. Р. Економічний аналіз діяльності комерційних банків і підприємств : навч. посібн. / М. Р. Ковбасюк. – Видавничий дім "Скарби", 2001. – 336 с. 5. Кузьмак О. М. Управління відсотковим ризиком як складова банківського ризик-менеджменту / О. М. Кузьмак // Менеджмент: теорія і практика. – 2010. – № 2. – С. 62–65. 6. Банковские риски : учебн. пособ. / под ред. д-ра экон. наук, проф. О. И. Лаврушина и д-ра экон. наук, проф. Н. И. Валенцевой. – М. : КНОРУС, 2007. – 232 с. 7. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеенко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. ; за ред. А. М. Герасимовича. – 2-ге вид. без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 600 с. 8. Комар О. Ю. Особливості управління процентними ризиками в банку / О. Ю. Комар, В. Ю. Подчесова // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 4(8). – С. 242–247. 9. Савченко Т. Трансфертне ціноутворення як інструмент управління процентним ризиком банку / Т. Савченко, О. Пожар // Вісник НБУ. – 2009. – № 7. – С. 30–38.

УДК 336.717

**Котельнікова Н. В.**

Магістр 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## РЕСУРСИ БАНКУ: СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ

*Анотація. Розглянуто та узагальнено існуючі підходи до визначення поняття "ресурси банку" та запропоновано розуміння його як сукупності коштів банку, що знаходяться в його розпорядженні та використовуються для кредитних, інвестиційних та інших активних операцій.*

© Котельнікова Н. В., 2012



*Аннотация. Рассмотрены и обобщены существующие подходы к определению понятия "ресурсы банка" и предложено понимание его как совокупности средств банка, которые находятся в его распоряжении и используются для кредитных, инвестиционных и других активных операций.*

*Annotation. The existent going near determination of concept "Resources of bank" was considered and generalized and it is suggested to understand him as an aggregate of facilities of bank, which are in his order and used for a credit, investment and other active operations.*

*Ключові слова: банк, ресурси банку, ресурсний потенціал банку.*

Реформування економічної системи України неможливе без сталого розвитку її фінансового сектору, у якому значна роль відводиться системі банків. Це обумовлено тим, що саме банки в умовах ринку є одним із найважливіших елементів структури економіки щодо організації руху грошових і капітальних ресурсів. Утім, останні роки є періодом значних змін у процесі формування та перерозподілу фінансових ресурсів, зростання обсягів банківського обслуговування внутрішньогосподарських і зовнішньоекономічних зв'язків. Поряд із цим прийоми та методи банківської діяльності ускладнюються і набувають нових рис, з'являються нові види операцій та послуг. Тому, незважаючи на певний позитивний досвід роботи, накопичений у банківській сфері, продовжують залишатися не вирішеними багато питань функціонування банківського сектору. Перш за все це стосується формування певної ресурсної бази банківських установ, що пов'язано із залученням від юридичних та фізичних осіб коштів та ефективним їх розміщенням. Зміцнення ресурсного потенціалу банків є однією з передумов похвалення інвестиційної активності. В економічній літературі існують різні трактування сутності банківських ресурсів, що пояснюється поступовим пізнанням цієї категорії, різним рівнем розвитку її наукових досліджень в окремих країнах, зосередженням уваги деяких дослідників на окремих аспектах формування банківських ресурсів, різною метою використання цього поняття в теоретичній та практичній діяльності.

Наукові дослідження теоретичних і практичних аспектів управління ресурсним потенціалом банку знайшли відображення в працях таких економістів: Капран В. І., Кривченко М. С., Коваленко О. К., Омельченко С. І. [1], Дзюблюка О. В. [2], Снігурської Л. П. [3], Міщенко В. І., Слав'янської Н. Г. [4], Мороз А. М., Савлука М. І., Пуховкіної М. Ф. [5] та інших.

Вивчення й аналіз опублікованих з цього питання робіт дозволили зробити висновок про те, що значна частка завдань стосовно забезпечення банківських установ необхідним обсягом ресурсів залишається недостатньо розробленою як у науковому, так і в організаційно-практичному аспектах. Таким чином, подальше поглиблення теоретичних і методичних досліджень пов'язано з необхідністю визначення сутності поняття "ресурси банку".

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування сутнісних ознак поняття "ресурси банку". Досягнення зазначеної мети обумовлює необхідність вирішення таких завдань: критично проаналізувати існуючі підходи до визначення ресурсів банку, визначити їх особливості в сучасних умовах.

З позиції характеристики ресурсів банківської системи держави можна визначити, що це грошові кошти банків, накопичені в процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту, акумульовані в цільових джерелах, перетворені у відповідну матеріальну форму та/або призначені для здійснення банківської діяльності [6, с. 86].

При розгляді діяльності банків, як показав аналіз праць вчених, найбільш поширеним є використання термінів "банківські ресурси", "ресурси комерційного банку" та "ресурсний потенціал" (таблиця). Але існує багато розбіжностей у визначенні цих понять.

Таблиця

**Визначення сутності поняття "ресурси банку"**

Категорія	Сутність	Літературне джерело
1	2	3
Банківські ресурси	Сукупність коштів, які знаходяться в розпорядженні банків та використовуються ними для проведення активних операцій	[1, с. 26]
Ресурси комерційного банку	Сукупність грошових коштів, які перебувають у розпорядженні банку і використовуються ним для здійснення кредитних, інвестиційних та інших активних операцій	[2, с. 81]
Банківські ресурси	Сукупність грошових коштів, що перебувають у розпорядженні банків і використовуються ними для здійснення активних та інших операцій	[3, с. 30]
Банківські ресурси, ресурси комерційного банку	Сукупність зобов'язань та капіталу, що належать постачальникам коштів, які знаходяться у розпорядженні банку і використовуються ним для виконання своїх операцій	[4, с. 128]
Ресурсний потенціал	Сукупність усіх фінансових коштів банку, що перебувають у його безпосередньому розпорядженні, і коштів, які можуть бути потенційно залучені банком унаслідок проведення ефективної банківської діяльності або прирощені чи втрачені в разі проведення активних операцій	[5, с. 145]

1	2	3
Ресурсний потенціал	З погляду юридичної належності або джерел формування ресурси комерційного банку – це сукупність власних, залучених та позичкових коштів банку, що перебувають у безпосередньому його розпорядженні і використовуються на його розсуд для здійснення банківської діяльності. Банківські ресурси – це реальні фінансові ресурси, ресурсний потенціал комерційного банку – це реальні (які можна або приростити, або втратити) і потенційно можливі фінансові ресурси банку	[6, с. 89]
Банківські ресурси	Сукупність коштів, що знаходяться у розпорядженні банків і використовуються ними для кредитних, інвестиційних та інших активних операцій. Діляться на власні та залучені	[7, с. 80]
Ресурси банку	Поняття "ресурс" (від франц. <i>resource</i> – грошові кошти, цінності, запаси, можливості, джерела доходів) трактується не лише як "засоби" і "запаси", але й як "можливості"	[8, с. 432]

Виходячи з даних, що наведені в таблиці, можна зробити такі висновки:

1) при визначенні терміна "ресурси банку" необхідно керуватися спеціалізацією конкретного банку, тобто при характеристиці діяльності банків з формування ресурсів доцільно вживати термін "ресурси банку";

2) ресурси банку за своєю суттю є фінансовими ресурсами;

3) відмінність у поняттях "ресурси банку" і "ресурсний потенціал" полягає в тимчасовому характері управління фінансовими ресурсами.

Таким чином, у результаті дослідження сутності поняття "ресурси банку" можна зробити висновок, що це поняття слід розглядати як сукупність коштів банку, що знаходяться в його розпорядженні та використовуються для кредитних, інвестиційних та інших активних операцій [6, с. 86–89].

Подальші дослідження можуть бути пов'язані з обґрунтуванням характеристик оперативного та стратегічного контролінгу, основних елементів системи контролінгу, її інструментів та методичного забезпечення якісно-кількісного аналізу діяльності підприємства.

*Наук. керівн. Азізова К. М.*

**Література:** 1. Банківські операції : навчальний посібник / В. І. Капран, М. С. Кривченко, О. К. Коваленко та ін. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 208 с. 2. Банківські операції : підручник / за ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюбюла. – Тернопіль : Вид. ТНЕУ "Економічна думка", 2009. – 696 с. 3. Снігурська Л. П. Банківські операції і послуги : навчальний посібник / Л. П. Снігурська. – К. : МАУП, 2009. – 456 с. 4. Банківські операції : підручник / за ред. В. І. Мішенка, Н. Г. Слав'янської. – К. : Знання, 2007. – 727 с. 5. Банківські операції : підручник / за ред. А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін. – К. : КНЕУ, 2008. – 608 с. 6. Єпіфанов А. О. Операції комерційних банків : навчальний посібник / А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2007. – 523 с. 7. Гончаров С. М. Тлумачний словник економіста / С. М. Гончаров, Н. Б. Кушнір. – Рівне : НУВГП, 2010. – 264 с. 8. Современный словарь иностранных слов / Л. М. Баш, А. В. Боброва, Г. Л. Вечеслова и др. – М. : Цитадель-трейд, 2011. – 529 с.

УДК 005.334:336.774

**Ткаченко М. М.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ОЦІНКА ПОРТФЕЛЬНОГО КРЕДИТНОГО РИЗИКУ ЗА ДОПОМОГОЮ МЕТОДОЛОГІЇ VAR

*Анотація. Розглянуто проблеми оцінки кредитних ризиків комерційного банку. Проаналізовано методи оцінки портфельного кредитного ризику. Розглянуто підходи до мінімізації та оптимізації портфельного кредитного ризику.*



*Аннотация. Рассмотрены проблемы оценки кредитных рисков коммерческого банка. Проанализированы методы оценки кредитных рисков. Рассмотрены подходы к минимизации и оптимизации кредитных рисков.*

*Annotation. The problems of evaluating of credit risks of commercial bank were considered. Mainstreams of credit risks are analysed. Approaches to minimization and optimization of credit risks were analyzed.*

*Ключові слова: мінімізація кредитного ризику, управління, оптимізація, позичальник, комерційний банк, VaR.*

Кредитна діяльність комерційних банків є одним з основних джерел їхніх доходів, а кредитні ризики – основна проблема комерційних банків [1; 2]. Виникнення кредитного ризику обумовлюється тим, що кожного разу, коли банк прагне придбати прибутковий актив (у вигляді кредиту), він бере на себе ризик того, що позичальник може виявитися неплатоспроможним, тобто не зможе (чи не хоче) своєчасно погасити основну суму боргу й відсотки та при цьому банку не вдасться скористатися забезпеченням позики [1].

Дослідження процесу мінімізації ризиків комерційного банку привертає увагу як зарубіжних, так і вітчизняних науковців і практиків. Методичні підходи до мінімізації ризику кредитної діяльності відображені в роботах провідних вітчизняних вчених і фахівців у галузі банківської справи: Васюренка О. В., Мороза А. М., Савлука М. І., Пуховкіна М. Ф., Камінського А. В., Шевченка Р. І., Швець Н. Р., Колісниченко В. Ф., Вовк В. Я.

Одним із методів оцінки кредитних ризиків є методологія VaR. Методологія VaR – невід’ємний інструмент, що використовується для моделювання та визначення кредитного ризику та рівня дефолту. Value at risk (VaR) становить максимально можливу величину втрат, яка не буде перевищена протягом певного періоду часу із заданою ймовірністю [3].

Переваги методу VaR: корисний критерій оцінки ризику, особливо при наявності інформації про кореляцію інструментів; вимірювання ризику зводиться до одного числа, яким легко оперувати; можливість настання збитків співвідноситься з ймовірністю їх виникнення.

Недоліки методу: неврахування можливості великих втрат, які можуть відбутися з малою ймовірністю; недооцінка ризику у випадку наявності "тяжких хвостів".

Розглянемо найпоширеніші моделі, засновані на методології VaR, які використовуються світовими фінансовими інститутами для оцінки та вимірювання кредитного ризику.

1. Актуальний підхід до оцінки кредитного ризику. Він заснований на моделюванні дефолту як Пуассонівського процесу. Прикладом застосування такого підходу є модель CreditRisk+, розроблена дочірньою компанією банку Credit Suisse First Boston – Credit Suisse Financial Products. Переваги цієї моделі: ймовірність дефолту не є постійною величиною, а може змінюватися протягом часу; аналітичний метод розрахунку кредитного VaR; порівняно невеликий обсяг вхідних даних; врахування макроекономічних факторів при оцінці ймовірності дефолту. Недоліки моделі: спрощеність; неможливість інтегрувати кредитний ризик з ринковим.

2. Визначення дефолту як раціонального рішення власників капіталу не перевіряти свої позиції заради виживання фірми. Прикладом цього підходу є система KMV Portfolio Manager, яка була розроблена компанією KMV та призначена для оцінки та управління кредитним ризиком портфеля активів. Кредитний ризик не ототожнюється лише з дефолтом, а визначається як зміна майбутньої ринкової вартості активів, тому підхід до оцінки кредитного ризику повністю відповідає методам, які використовуються для оцінки ринкових ризиків. Кредитний VaR розраховується на основі стандартних відхилень від центру розподілу очікуваних збитків. Переваги моделі: оцінка ймовірності дефолту та кореляції між дефолтами розраховується на основі доступної інформації (ринкових цін на акції); точний та своєчасний прогноз ймовірності дефолту. Недоліки моделі: залежність від даних фінансової звітності.

3. Застосування сучасних моделей оцінки кредитного ризику, заснованих на концепції ризикової вартості як підсумкової міри ризику, необхідної для розрахунку розміру капіталу банку [2]. Однією з найвідоміших моделей оцінки кредитного ризику на базі показника "Економіка. Проблеми економічного становлення ризикової вартості" є система Creditmetrics, запропонована банком J. P. Morgan, яка поряд із системою Riskmetrics отримала широке визнання як методологічний стандарт у сфері ризик-менеджменту. Ця модель стала першим підходом до оцінки кредитного ризику на основі показника VaR. Переваги моделі: використання моделювання методом Монте-Карло.

У цьому методі зміни вартості активів генеруються псевдовипадковим чином. Метод Монте-Карло відрізняється високою точністю та здатністю моделювати практично всі змінні. Недоліки моделі: ігнорування факторів ринкового ризику, таких як випадкові зміни відсоткових ставок та валютних курсів; розподіл випадкових величин не є нормальним [4].

4. Модель, побудована на основі підходу "зверху вниз". Прикладом є модель Credit Portfolio View, особливістю якої є врахування впливу макроекономічних показників на кредитний ризик портфеля. Переваги моделі: врахування впливу макроекономічної та галузевої кон'юнктури на ймовірність дефолту контрагента. Недоліки моделі: відсутність можливості детально аналізувати кредитний ризик за окремими контрагентами.

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що кожна з моделей має суттєві обмеження щодо застосування в Україні. Так, основною проблемою при створенні моделей, заснованих на методології VaR, у вітчизняних умовах є: недостатність або навіть повна відсутність у банку історичних даних за багатьма характеристиками угод і клієнтів, які необхідні для верифікації й калібрування



моделей. Ще однією перешкодою є відсутність або невідповідність статистичних даних у зв'язку зі специфікою діяльності банку чи особливостями кредитної політики.

Аналіз наведених моделей дає можливість дослідити їх застосування в сучасних умовах, виділити переваги та недоліки кожної [3; 5]:

у моделі CreditRisk+ аналітичний метод розрахунку кредитного VaR є одночасно і перевагою, і недоліком. Переваги аналітичного методу – це простота та швидкість обчислення, а також можливість простої технічної реалізації, проте суттєвим обмеженням є використання гіпотези про нормальний розподіл, що практично унеможливує використання аналітичного методу розрахунку кредитного VaR за сучасних умов;

основним обмеженням щодо використання моделі KMV Portfolio Manager є залежність отриманих результатів від даних фінансової звітності. Неповнота, неточність, відсутність ретроспективних даних – основні перешкоди на шляху використання цього методу;

попри свої недоліки модель Creditmetrics заслуговує на увагу з погляду можливості використання. Метод Монте-Карло є більш універсальним та дозволяє отримати проміжні сценарії, дозволяє отримати більш точну оцінку з огляду на велике число реалізацій. Цей метод досить простий та гнучкий, що дозволяє один раз запрограмувати алгоритм та використовувати його.

Таким чином, поліпшення якості управління кредитними ризиками можна досягти через вдосконалення оцінки кредитного ризику, мінімізацію кредитного ризику на рівні окремого кредиту, оптимізацію кредитного портфеля, максимізацію дохідності для заданого рівня ризику. Банкам слід приділяти увагу розробці власних внутрішніх моделей, дані для яких на першому етапі можуть ґрунтуватися на інформації відкритих джерел або на експертних висновках. Надзвичайно важливим кроком для вітчизняних банків є розвиток власних методик, які дозволять у подальшому збирати необхідні дані для побудови та вдосконалення моделей оцінки кредитного ризику.

Наук. керівн. Тисячна Ю. С.

---

**Література:** 1. Чайковський Я. Сучасний стан та перспективи розвитку банківського кредитування / Я. Чайковський // Банківська справа. – 2008. – № 2. – С. 36–47. 2. Галасюк В. Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальників / В. Галасюк // Вісник НБУ. – 2009. – № 9. – С. 54–57. 3. Криклій О. А. Управління кредитним ризиком банку [Текст] : монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2009. – 86 с. 4. Череп А. В. Управління кредитними ризиками як фактор підвищення ефективності банківської діяльності / А. В. Череп // Економічний простір. – 2009. – № 23/2. – С. 44–49. 5. Швець Н. Р. Ризики банківських установ: проблеми визначення та управління / Н. Р. Швець // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 97–103. 6. Нідзельська І. А. Кредитні ризики та їх наслідки в умовах поглиблення фінансової кризи / І. А. Нідзельська // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 102–108.

УДК 336.774

---

**Переднянкін М. А.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ЗАСТОСУВАННЯ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В КРЕДИТНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ**

*Анотація. Розглянуто теоретичні засади організації кредитних відносин банківських установ з клієнтами та визначено підходи щодо оптимізації процесу формування кредитного портфеля банку, оцінювання його якості. Розкрито сутність кредиту як економічної категорії та визначено зміст кредитних відносин. Розглянуто фактори, що визначають необхідність ефективного управління кредитним портфелем банку.*

*Аннотация. Рассмотрены теоретические основы организации кредитных отношений банковских учреждений с клиентами и определены подходы к оптимизации процесса формирования кредитного портфеля банка, оценки его качества. Раскрыта сущность кредита как экономической категории и определено содержание кредитных отношений. Рассмотрены факторы, определяющие необходимость эффективного управления кредитным портфелем банка.*

---

© Переднянкін М. А., 2012



*Annotation. The theoretical basis for the organization of credit relations with customers of banking institutions and identified approaches to optimize the process of forming the bank's loan portfolio, assess its quality was considered. The essence of the loan as an economic category, and determine the content of credit relations was determined. The factors that determine the need for effective management of the bank's loan portfolio was considered.*

*Ключові слова: якість кредитного портфеля, ризик-менеджмент, кредитна політика банку, оцінка кредитоспроможності, кредитний ризик.*

Всебічне дослідження особливостей формування кредитного портфеля банків з урахуванням умов перебігу ринкових трансформаційних процесів в економіці України, її інтеграції у світове господарство, посилення конкуренції між банками, впровадження новітніх банківських технологій видається особливо актуальним для сучасної теорії і практики організації банківської діяльності.

Вивченню питань організації кредитної діяльності банків присвячено значну кількість праць вітчизняних і зарубіжних економістів, що характеризує важливе місце цієї проблеми у числі пріоритетів банківської діяльності та обґрунтуванні шляхів її оптимізації. Суттєві надбання у дослідженні цих питань належать таким вітчизняним ученим, як Васильченко З. М., Васюренко О. В., Вітлінський В. В., Гладких Д. Д., Гуцал І. С., Дзюблук О. В., Заруба Ю. А., Кириченко О. А., Лагутін В. Д., Луців Б. Л., Міщенко В. І., Мороз А. М., Примостка Л. О., Савлук М. І. та інші. Вагомий внесок у дослідження зазначених аспектів належить і таким зарубіжним економістам, як Ван-Хуз Д. Д., Габбард Р. Г., Долан Е. Дж., Б. Едвардс, Лаврушин О. І., Міллер Р. Л., П. Роуз, Дж. Сінкі, Усоскін В. М. [1 – 7].

У більшості праць розглядаються окремі питання організації кредитних взаємин банків з індивідуальними позичальниками, тоді як важливо розглянути ті аспекти позичкових операцій, які стосуються формування концептуальних засад управління кредитним портфелем банку загалом. Це пов'язано із тим, що підхід до оцінки кредитних вкладень банку, при якому кожна позичкова операція розглядається окремо, без зв'язку з іншими кредитами, що входять до портфеля, часто призводить до невиправданих ризиків та проблем із платоспроможністю банківських установ. Саме тому фундаментальну, системну розробку механізму управління кредитним портфелем банку, його вдосконалення та оцінку його якості слід вважати актуальним завданням для сучасної теорії банківської справи як наукової бази практичних перетворень.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних засад організації кредитних відносин банківських установ з клієнтами та визначення підходів щодо оптимізації процесу формування кредитного портфеля банків та оцінювання його якості.

Економічна сутність регулювання кредитних ризиків банків поряд із принципами конкретизується його функціональним призначенням. Функціональне призначення регулювання кредитних ризиків банків полягає у прийнятті регулюючих рішень щодо впливу на рівень кредитних ризиків та координації дій із реалізації прийнятих рішень, реалізується через функції кредитного ризик-менеджменту (рисунок).

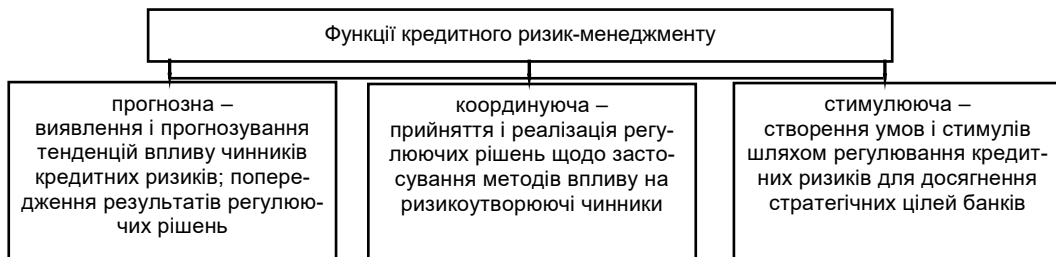


Рис. Функції кредитного ризик-менеджменту

Прогнозна функція полягає у виявленні і прогнозуванні тенденцій впливу чинників на рівень кредитних ризиків. Ця функція передбачає також вибір та перспективну оцінку альтернативних варіантів прийняття і реалізації рішень щодо застосування методів регулювання кредитних ризиків банків.

Координуюча функція реалізується у напрямі акумуляції інформації про об'єкти регулювання (чинники кредитних ризиків) та її опрацювання, прийняття регулюючих рішень на основі отриманої інформації та координації дій із реалізації прийнятих рішень шляхом застосування комплексу методів регулювання.

Стимулююча функція реалізується у створенні сприятливих умов і стимулів у діяльності банків шляхом регулювання кредитних ризиків для досягнення визначених цілей функціонування банків на макро- і на мікроекономічному рівнях. Із наведених функцій видно, що кредитний ризик-менеджмент є саме тим процесом, який забезпечує досягнення стратегічних цілей банківської діяльності.

Всебічний аналіз банківських ризиків є інструментом для оперативного прийняття рішень – управління ризиками, а звідси й управління банківською діяльністю. Тому проблема ризиків у діяльності банків – головна проблема надійності банку загалом.

Ризик-менеджмент становить сукупність прийомів та засобів виявлення і прогнозування змін режимів функціонування банку в процесі реалізації технологій та послуг і адекватне прийняття рішень, спрямованих на досягнення задач ефективності в передбачені технологією терміни.



Розробка власних стратегій кредитного ризик-менеджменту, його методологічне та методичне забезпечення та використання новітніх технологій дозволяє банкам адекватно застосовувати методи управління кредитними ризиками, що сприяє підвищенню ефективності роботи на кредитному ринку.

Формування стратегічних аспектів регулювання ризиків для банків вирішується шляхом вибору та реалізації методичного підходу щодо формування стратегії регулювання кредитних ризиків як самостійної складової стратегії розвитку банку та першочергової ланки внутрішнього банківського регулювання його ризиків. Управління кредитними ризиками та оцінка ефективності його діяльності банку неможливі без формування базової структурно логічної схеми внутрішньобанківського регулювання кредитних ризиків та її стратегічного спрямування.

Формування стратегії кредитного ризик-менеджменту полягає у виборі однієї із стратегічних альтернатив здійснення кредитної діяльності та регулювання ризиків, передбачає встановлення цілей цих процесів, методів їх досягнення та наявність необхідних ресурсів банку для їхнього втілення.

Головним завданням є розробка стратегії, спрямованої на забезпечення балансу між обмеженістю і максимальним використанням усіх потенційних можливостей дохідного розміщення банківських ресурсів з погляду кредитних менеджерів та власників банку. Стратегія кредитного ризик-менеджменту має задовольняти дві основні вимоги: відповідати вимогам загальної ризикової політики (стратегії банку), зорієнтованої на оцінку інтегрованого ризику, яким він обтяжений; а також відповідати цілям кредитної політики, у межах якої здійснюється стратегія банку.

Управління ризиком банківського кредитного портфеля доцільно визначити як сукупність системно організованих заходів, прийомів і методів, серед яких головними є: лімітування, яке полягає у встановленні максимально допустимих розмірів наданих позичок, що дозволяє обмежити ризик; диверсифікація, що передбачає розподіл кредитного портфеля серед широкого кола позичальників, які відрізняються один від одного як за характеристиками, так і за умовами діяльності; авторизація, що є організаційно-функціональним методом управління ризиком кредитного портфеля банку, який полягає у розподілі повноважень у системі банківського менеджменту.

*Наук. керівн. Дзеніс В. О.*

**Література:** 1. Васюренко О. В. Банківські операції : навч. посібн. / Васюренко О. В. – 6-те вид., переробл. і доп. – К. : Знання, 2008. – 318 с. 2. Вітлінський В. В. Кредитний ризик комерційного банку : навч. посібн. / В. В. Вітлінський. – К. : Знання, 2000. – 251 с. 3. Гуцал І. С. Банківське кредитування суб'єктів ринку в трансформаційній економіці України (питання теорії, методики, практики) : монографія / І. С. Гуцал. – Львів : ВАТ "Біблос", 2001. – 244 с. 4. Дзюблюк О. Теоретико-методологічні засади формування кредитної політики комерційних банків в умовах подолання наслідків світової фінансової кризи / О. Дзюблюк // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2011. – Вип. 16. – С. 57–65. 5. Міщенко В. І. Банківські операції : підручник / В. І. Міщенко, Н. Г. Слав'янська, О. Г. Коренєва. – 2-ге вид., переробл. і доп. – К. : Знання, 2007. – 796 с. 6. Лаврушин О. И. Банковское дело: современная система кредитования : учебн. пособ. / О. И. Лаврушин, О. Н. Афанасьева, С. Л. Корниенко ; под ред. О. И. Лаврушина. – 3-е изд., доп. – М. : КНОРУС, 2007. – 264 с. 7. Sinkey J. F. Commercial bank financial management in the financial-services industry / J. F. Sinkey. – NJ : Prentice Hall, 2002. – 696 p.

УДК 336.717.061

**Сушко О. І.**

Магістр 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **МЕТОДИ ЗНИЖЕННЯ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ**

*Анотація. Вивчено методи зниження кредитного ризику. Розглянуто основні причини виникнення кредитного ризику. Розкрито сутність кредитного ризику.*

*Аннотация. Изучены методы снижения кредитного риска. Рассмотрены основные причины возникновения кредитного риска. Раскрыта сущность кредитного риска.*

*Annotation. The credit risk reducing methods were investigated. The main reasons for credit risk are observed. The nature of "credit risk" was determined.*

© Сушко О. І., 2012



*Ключові слова: кредитний ризик, портфельний кредитний ризик, індивідуальний кредитний ризик, методи зниження кредитного ризику, кредитоспроможність, лімітування.*

Кредитні операції є найдохіднішими видами операцій у банківській діяльності. Водночас вони є найризикованішими, тому потребують різних методів зниження кредитного ризику. Це свідчить про те, що обрана тема є актуальною.

Дослідження проблем управління кредитним ризиком привертає увагу багатьох вітчизняних учених, серед яких потрібно зазначити праці таких економістів, як: Ганін В. І., Капран В. І., Коваленко О. К., Кривченко М. С., Маслов С. І., Омельченко С. І., Прокопенко І. Ф., Соляр В. В.

Метою статті є дослідження сутності кредитного ризику, узагальнення основних методів зниження кредитних ризиків в сучасних умовах розвитку.

Існує багато визначень кредитного ризику, серед яких такі:

кредитний ризик – це ризик ймовірності несплати у визначений строк основного боргу і процентів по позичках, що належать кредитору [1, 2]; кредитний ризик – ймовірність фінансових втрат унаслідок невиконання позичальником своїх зобов'язань [3]. Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна визначити, що кредитний ризик – це нездатність позичальника у визначений кредитною угодою термін відповісти за своїми зобов'язаннями в повному обсязі.

Основними причинами виникнення кредитного ризику, що залежать від клієнта, вважають: слабе керівництво підприємства, безвідповідальність фізичної особи-позичальника, недобросовісну конкуренцію та діяльність інших банків; погіршення якості продукції і роботи, товарів та послуг; послаблення з боку позичальника власного контролю за станом фінансів, котре проявляється у зростанні дебіторської заборгованості, невиробничих витрат; невиконання контрактів позичальником; неотримання доходів для покриття заборгованості; порушення позичальником умов кредитного договору.

Основними причинами виникнення кредитного ризику, що не залежать від контролю банку, є: погіршення економічної кон'юнктури; політична ситуація у країні; законодавство країни, форс-мажорні обставини тощо.

Успішна діяльність банку значною мірою залежить від обраної системи управління ризиками. Система управління кредитними ризиками містить у собі певні елементи, серед яких: організаційне забезпечення кредитної діяльності; система лімітів і нормативів; оцінка кредитної заявки і кредитоспроможності позичальника; встановлення кредитного рейтингу; визначення відсоткової ставки з урахуванням кредитного ризику; авторизація кредиту – розподіл повноважень при прийнятті рішень про видачу кредиту; кредитний моніторинг; управління кредитним портфелем; реструктуризація проблемних кредитів [1].

Кредитний ризик ділиться на: індивідуальний кредитний ризик та портфельний кредитний ризик.

Модель індивідуального кредитного ризику – це перетворення факторів ризику (стрілки ліворуч) у показники оцінки ризику (стрілка праворуч). При цьому в будь-якій моделі або методиці оцінки завжди присутні невраховані фактори (стрілка зверху). Фактори фінансового стану позичальника відображають його кредитоспроможність у поточний момент, а більша частина нефінансових показників формує стійкість у довгостроковій перспективі. Центральне місце в логічній схемі оцінки кредитного ризику займає оцінка портфельного кредитного ризику, яка дозволяє банку об'єктивно оцінити такі важливі для нього характеристики кредитного ризику, як необхідні резерви під очікувані втрати за портфелем і економічний капітал під неочікувані втрати (рис. 1) [4].

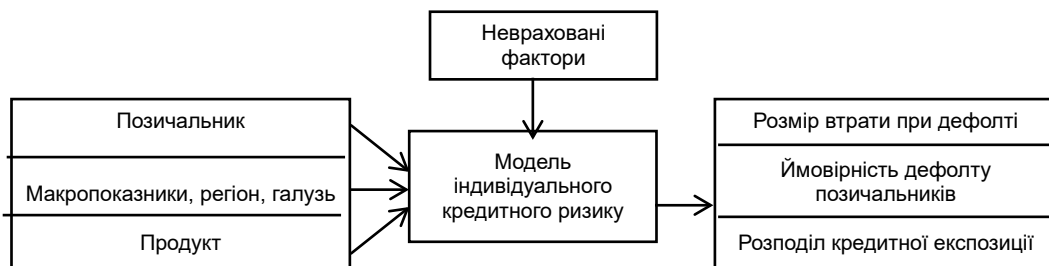


Рис. 1. Схеми моделі оцінки індивідуального кредитного ризику

Модель портфельного кредитного ризику передбачає, що на вході моделі – параметри індивідуального кредитного ризику, а на виході – необхідні резерви під очікувані втрати за портфелем і економічний капітал під неочікувані втрати (рис. 2) [4].



Рис. 2. Схеми моделі оцінки портфельного кредитного ризику



Існують такі способи зниження кредитного ризику.

Установлення позичальникам лімітів кредитування. Лімітування кредитів – спосіб встановлення сум граничної заборгованості по позиках конкретному позичальнику, що дає змогу уникнути ризику концентрації кредитних вкладень в окремих суб'єктах. Диверсифікація кредитних вкладень – розподіл кредитів між різними суб'єктами правовідносин, клієнтами різних форм власності і галузей економіки, між різними регіонами країни тощо. Чим більшої кількості позичальників надається кредит, тим меншим буде ризик неповернення кредитів за інших рівних умов, оскільки вірогідність банкрутства багатьох позичальників значно менша, ніж кількох. Оперативність при стягненні боргу, що передбачає обов'язок банку підтримувати з позичальником контакт протягом усього терміну користування позичкою. Страхування кредитних операцій шляхом створення банками страхових фондів, страхування за рахунок клієнтів окремих високоризикованих кредитних проектів у спеціалізованих страхових установах [5].

У практиці роботи українських банків найпоширенішими формами забезпечення кредитів є: гарантія або порука – це зобов'язання третьої особи погасити борг позичальника у випадку його неплатоспроможності; переуступка контрактів практикується при кредитуванні будівельних компаній, що здійснюють регулярні поставки товарів або послуг за контрактом; забезпечення товарними запасами означає, що предметом застави можуть бути: сировина, комплектуючі вироби, готова продукція тощо; іпотекою визнається застава землі, нерухомого майна, при якому предмет застави залишається у заставодавця чи третьої особи; застава векселя чи іншого цінного папера здійснюється шляхом індосаменту і вручення заставодержателю індосованого цінного папера. Умова використання цінного папера як форми застави – їх висока ліквідність [2].

При видачі кредитів проводять оцінку кредитоспроможності позичальника. У процесі роботи, що передують укладанню кредитної угоди, працівник банку повинен ретельно проаналізувати кредитоспроможність позичальника, виявити фактори, які можуть спричинити непогашення позички [2].

З метою підвищення надійності та стабільності банківської діяльності НБУ установлює резерв для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків. Він є спеціальним резервом, необхідність формування якого обумовлена кредитними ризиками, що притаманні банківській діяльності.

Таким чином, можна зробити висновок, що для оцінки кредитоспроможності в систему показників кредитоспроможності позичальника потрібно включати не тільки величини, що визначаються за допомогою кількісних даних, а й величини, які описуються за допомогою оцінкових суджень. Треба проводити роботу з удосконалення оцінки кредитоспроможності позичальника як на рівні банків, так і на законодавчому рівні. Також для зниження кредитних ризиків потрібно ретельно оцінювати заставу для гарантування повернення кредитів. Мінімізації кредитного ризику сприяло б удосконалення законодавства у галузі банківського нагляду.

*Наук. керівн. Дзеніс В. О.*

**Література:** 1. Вовк В. Я. Кредитування та контроль : навч. посібн. / Вовк В. Я., Хмеленко О. В. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2004. – 240 с. 2. Банківські операції : навч. посібн. / Капран В. І., Кривченко М. С., Коваленко О. К. та ін. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 208 с. 3. Колодізев О. М. Ситуаційне моделювання банківської діяльності : конспект лекцій / Колодізев О. М., Міщенко О. Г. – Х. : ХНЕУ, 2009. – 140 с. 4. Верхуша Н. П. Інструментарій оцінки кредитного ризику банку / Верхуша Н. П. // Вісник Української академії банківської справи : науково-практичний журнал. – 2010. – № 2(29). – С. 85–90. 5. Основи банківської справи : навч. посібн. / Прокопенко І. Ф., Ганін В. І., Соляр В. В. та ін. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 410 с.

УДК 336.7(477)

**Слесарева К. С.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

*Анотація. Розглянуто особливості класифікації ризиків банківської діяльності, подано узагальнену класифікацію на основі трьох критеріїв.*

*Аннотация. Рассмотрены особенности классификации рисков банковской деятельности, предложена обобщенная классификация на основе трех критериев.*

© Слесарева К. С., 2012



*Annotation. The features of the banking risk's classification was considered. A new way of bank activity risks classification on the basis of three factors is proposed.*

*Ключові слова: ризик, класифікація, банківська діяльність.*

Банківська сфера характеризується вищою, порівняно з іншими видами діяльності, ризикованістю. Це обумовлено специфікою функцій, які виконує кожний банк. Банки співпрацюють з багатьма партнерами, клієнтами, позичальниками, фінансовий стан котрих безпосередньо впливає на становище самих банків. Здійснення кожної банківської операції пов'язане з реалізацією кількох видів ризиків.

Виходячи з того, що прийняття ризиків – основа банківської діяльності, банки мають успіх тоді, коли прийняті ними ризики розумні, контрольовані і знаходяться в межах їх фінансових можливостей і компетенцій. Повністю уникнути ризиків неможливо, проте ними можна і потрібно свідомо управляти, з урахуванням того, що всі види ризиків взаємопов'язані і їх рівень постійно змінюється під впливом динамічного зовнішнього та внутрішнього середовища. Ефективність управління ризиками (ризик-менеджменту) багато в чому залежить від правильності ідентифікації та оцінки певного виду ризику.

Проблеми класифікації ризиків банківської діяльності розглядалися такими вітчизняними вченими, як І. Балабанов [1], В. Глушенко [2], А. Граділь [2], Є. Матрос [3], Л. Примостка [4], Є. Розанова [5] та ін. Згадані вчені-економісти зробили вагомий внесок у дослідження цієї тематики, концентруючи увагу на підходах до класифікації банківських ризиків за певною сукупністю ознак, які визначали принципи класифікації. Але деякі теоретичні питання щодо виділення ознак класифікації ризиків банківської діяльності та їх різновидів залишилися невирішеними повною мірою і потребують подальшого уточнення та групування.

Оскільки ефективність функціонування банків залежить від ступеня визначеності ризику та правильного віднесення його до певної групи, доцільно дослідити види та принципи класифікації банківських ризиків, а також ознаки, за якими ризики об'єднуються у групи.

Під класифікацією ризиків слід розуміти розділення ризиків на окремі групи за певними ознаками для досягнення поставленої мети. Науково обґрунтована класифікація ризику дозволяє чітко визначити місце кожного ризику в їх загальній системі. Вона створює можливість для ефективного застосування відповідних методів, прийомів управління ризиком. Існує безліч різних класифікацій банківських ризиків, які умовно можна об'єднати у такі підходи.

Видовий підхід полягає в класифікації банківських ризиків залежно від сфери, де внаслідок настання цих ризиків банк несе певний збиток, тобто критерієм побудови такої класифікації є можливі причини банкрутства банку.

Ваговий підхід. Банківські ризики класифікуються залежно від їх питомої ваги в резервному капіталі банку (капіталі під ризиком).

Системний підхід. Класифікація банківських ризиків відбувається відповідно до основних видів діяльності, внутрішніх і зовнішніх бізнес-процесів банку, такому підходу властива доволі складна структура ризиків, пов'язана з високою деталізацією, що відображає найбільш ризикові позиції банку.

Факторний підхід. Банк представляється як суб'єкт господарювання, що оперує в умовах невизначеності, схильний до впливу як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, відповідно банківські ризики розділяються на зовнішні і внутрішні, з подальшою їх класифікацією за основними ризиковими чинниками.

Питання про доцільність того або іншого підходу на сьогодні залишається відкритим. Кожен банк визначає оптимальну для себе класифікацію банківських ризиків виходячи зі своїх специфічних реалій. Головною проблемою при цьому є побудова науково аргументованої класифікації.

Проведені аналіз та дослідження робіт науковців [1 – 9] щодо класифікації ризиків банківської діяльності дозволили узагальнити класифікацію на основі таких критеріїв класифікації: рівень ризику, характер наслідків, ступінь формалізованості.

Згідно з першим критерієм слід розрізняти ризики на макрорівні та мікрорівні.

До ризиків макрорівня належать такі, виникнення яких обумовлене змінами у зовнішньому щодо банку середовищі і безпосередньо не пов'язані з результатами його діяльності. Особливе місце посідають політичні, правові, соціальні та економічні ризики, виникнення яких обумовлене загостренням економічної кризи в країні, політичною нестабільністю, заборонами або обмеженнями на перерахування коштів за кордон, консолідацією боргів, введенням ембарго, відміною імпортих ліцензій, війнами, змінами у законодавстві тощо.

До мікрорівня належать ризики, що виникають безпосередньо в процесі діяльності банку і обумовлені кількістю його клієнтів, партнерів, зв'язків, спектром банківських операцій та послуг.

Відповідно до другого критерію банківські ризики розділимо на первинні (виникнення яких прямо і безпосередньо призводить до фінансових втрат банку) і вторинні (які безпосередньо до фінансових втрат не призводять, проте до таких втрат можуть призвести наслідки їх виникнення).

Третій критерій базується на можливості математичного обчислення та прогнозування банківських ризиків. Таким чином, ризики, для яких на даному етапі розвитку економічної науки існують алгоритмізовані підходи, що дозволяють розрахувати ймовірності і результати виникнення, можна віднести до формалізованих. А ризики, ймовірність та результати виникнення яких можна лише передбачити на основі досвіду або інтуїції банківських працівників, можна віднести до неформалізованих.



Отже, підбиваючи підсумки класифікації та визначення ризиків, наголосимо, що комплекс дій із ризик-менеджменту має на меті забезпечити досягнення таких цілей: ризики мають бути зрозумілими та усвідомленими; рішення з прийняття ризику мають відповідати стратегічним завданням діяльності банку; рішення з прийняття ризику мають бути конкретними й чіткими; очікувана дохідність має компенсувати прийнятий ризик. З розвитком фінансових систем спектр ризиків розширювався. Управління ними, зважаючи на масштаби фінансово-кредитних операцій, багатовекторний набір фінансових інструментів та швидкість здійснення трансакцій, стало однією з проблем керівництва, налаштованого на успішну діяльність банку.

Наук. керівн. Омельченко О. І.

**Література:** 1. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 205 с. 2. Глущенко В. В. Фінансові ризики комерційного банку / В. В. Глущенко, А. Ш. Градиль. – Х., 2007. – 201 с. 3. Матрос Є. О. Інформаційна підтримка визначення міри банківських ризиків / Є. О. Матрос // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 8. – С. 103–107. 4. Потійко Ю. Теорія і практика управління різними видами ризиків у комерційних банках / Ю. Потійко // Вісник НБУ. – 2004. – № 4. – С. 58–60. 5. Пернарівський О. Аналіз, оцінка та способи зниження банківських ризиків / О. Пернарівський // Вісник НБУ. – 2004. – № 4. – С. 44–48. 6. Раєвська Т. Практичні підходи до оцінки ризиків у діяльності банків / Т. Раєвська // Вісник НБУ. – 2005. – № 8. – С. 9–14. 7. Печалова М. Організація ризик-менеджменту в комерційному банку / М. Печалова // Фінансовий ринок України. – 2004. – № 3. – С. 12–17. 8. Крупка М. І. Роль системи оцінки ризиків (COP) у забезпеченні стабільності комерційних банків України / М. І. Крупка // Фінанси України. – 2004. – № 9. – С. 100–104. 9. Кондратюк Е. А. Понятіе банковских рисков и их классификация / Е. А. Кондратюк // Деньги и кредит. – 2004. – № 6. – С. 43–50.

УДК 330.131.7:335.7 (477)

**Барсеґян О. С.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ БАНКІВ В УКРАЇНІ

*Анотація. Розглянуто основні проблеми, пов'язані з виконанням банками валютних операцій, основні методи мінімізації валютних ризиків, виділено найбільш прийнятні для України методи зменшення валютних ризиків банків.*

*Аннотация. Рассмотрены основные проблемы, связанные с выполнением банками валютных операций, основные методы минимизации валютных рисков и выделены наиболее приемлемые для Украины методы уменьшения валютных рисков банков.*

*Annotation. The main issues relating to the implementation of currency transactions of banks, the main methods of minimization currency the risks are considered and the most suitable for Ukraine techniques to reduce currency risks of banks are identified.*

*Ключові слова: банки, банківські валютні операції, валютний ризик, хеджування, кредит, процентна ставка, депозитна ставка, облікова ставка, рівень цін.*

Сучасний етап розвитку банківської системи характеризується значною динамікою та зростанням обсягу операцій. Банківська діяльність за своєю природою пов'язана з ризиками, тобто ризик притаманний функціонуванню банків. Це зумовлено тим, що банк, прагнучи отримати прибуток, наражається на ризики, економічні наслідки від реалізації яких можуть бути виражені в недоотриманні прибутку та появі збитків. Тому метою статті є визначення найбільш прийнятних українськими банками методів зменшення валютних ризиків.

Обрана тема є актуальною, бо розширюється спектр нових фінансових послуг і зростають обсяги банківських операцій з іноземною валютою на сучасному етапі розвитку банківської системи України, що відбувається в умовах нестабільності валютного ринку, поглиблення світової фінансової кризи та кризових явищ в економіці держави. Удосконалення валютного ринку, збільшення експортно-імпортних операцій, обсягів іноземного інвестування ставлять проблему зниження рівня



ризиків операцій з іноземною валютою банківських установ. За таких умов банки змушені враховувати зміни валютного курсу шляхом керування валютними ризиками.

Вивченням природи валютних операцій банків та ризиків, пов'язаних з виконанням цих операцій, займалися такі вчені: Костюченко О. А., Мороз А. М., Петрашко Л. П., Савлук М. І., Тиркало Л. І. та ін. [1]. Ці вчені описували валютні операції та ризики, пов'язані з виконанням валютних операцій, але не виділяли методів мінімізації валютних ризиків, що найбільш прийнятні в Україні.

Серед вчених немає однозначного визначення терміна "валютні операції", тому й існують різні його класифікації та визначення. Це пов'язано з тим, що в українському законодавстві чітко не закріплено визначення валютних операцій, а тільки подана класифікація операцій з валютою, оскільки законодавчий акт не містить вказівки на їх загальні ознаки та специфіку щодо діяльності, не пов'язаної з валютними цінностями [2].

Мороз А. М. розглядає валютні операції як операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності.

Савлук М. І. визначає валютні операції як обмінні операції. На думку автора, найбільш прийнятним є визначення Лучковської С. І.: "Валютні операції – урегульовані нормами національного та міжнародного права дії, що здійснюються між суб'єктами валютних відносин, істотною рисою яких є рух валютних цінностей у вигляді переходу права власності та інших прав на них, у тому числі використання як засобу платежу іноземної валюти, цінних паперів, платіжних документів, номінованих в іноземній валюті, та (або) транскордонного переміщення валютних цінностей" [3].

Основною причиною зменшення обсягів валютних операцій стала курсова нестабільність гривні відносно іноземної валюти, що є одним з видів валютних ризиків.

Валютний ризик є несталим однорідним явищем, що піддається легкому розумінню. Так, за характером і місцем виникнення поділяють валютні ризики на операційні, трансляційні та економічні. Можна виокремити такі три види валютного ризику [1]:

ризик зменшення вартості портфеля міжнародних активів банку внаслідок несприятливих коливань курсу іноземних валют на світовому валютному ринку;

ризик, що виникає під час укладання фінансових угод, які передбачають конвертацію валюти у майбутньому;

ризик валютної позиції банку, що характеризується незбалансованістю за термінами та обсягами активів і пасивів банку в кожній з іноземних валют згідно з банківським балансом.

З метою мінімізації валютного ризику банки мають прагнути того, щоб уникнути двох видів відкритих валютних позицій в іноземній валюті – довгої (володіння довгостроковими активами в іноземній валюті) і короткої (володіння іноземною валютою у значно більших обсягах, ніж це потрібно для здійснення операцій у короткостроковому періоді).

Необхідно зазначити, що основними факторами виникнення валютного ризику на внутрішньому валютному ринку України є такі [4]:

коливання курсів на світових валютних ринках;

політична і загальноекономічна нестабільність;

інфляційні очікування;

великі обсяги спекулятивних операцій, непередбачуваність валютно-курсової політики НБУ;

незбалансованість структури, національного валютного ринку.

Загалом методи управління валютним ризиком поділяються на внутрішні та зовнішні.

До внутрішніх методів належать: управління відкритою валютною позицією, або лімітування та диверсифікованість валютного ризику.

До зовнішніх методів управління валютним ризиком належить хеджування (страхування ризику), суть якого полягає в тому, щоб здійснити валютообмінні операції до того, як відбудеться несприятлива зміна курсу, або щоб компенсувати збитки від подібної зміни за рахунок рівнозначних угод з валютою, курс якої змінюється у протилежному напрямі. Інструментами хеджування є валютні опціони, ф'ючерсні угоди, "валютний кошик" та арбітраж термінових нових позицій.

Слід зазначити, що значно підвищити рівень безпечності проведення операцій з іноземною валютою може ефективно збудована система ризик-менеджменту банку, яка повинна базуватися на детальному аналізі, оцінці можливих наслідків та виборі оптимальних методів управління валютним ризиком.

Стратегія управління валютним ризиком полягає в тому, що банк може обирати між повним непокритим валютним ризиком, повним хеджуванням валютних ризиків і вибірково хеджуванням валютних ризиків.

Політика непокриття валютних ризиків, тобто допущення відкритої валютної позиції, може застосовуватися у стабільних валютних умовах. Ця політика вимагає прогнозування майбутніх змін валютних курсів з достатнім ступенем ймовірності.

Автоматичне покриття ризику, тобто політика 100 % хеджування, означає те, що будь-який валютний ризик має бути хеджований тоді, як тільки він стає відомим банку.

Вибіркове покриття валютного ризику означає допущення відкритої валютної позиції в межах певного рівня зміни курсу.

Зауважимо, що, здійснюючи вибір стратегії управління валютним ризиком, банк може утримувати валютну позицію закритою (стратегія валютного метчингу) або відкритою (стратегія максимізації прибутку) [5].

Таким чином, валютні операції банків України під час економічної кризи мали тенденцію до зменшення, основною причиною чого стала курсова нестабільність. Для того щоб не зазнавати курсових втрат, банками проводиться політика з управління валютними ризиками.



У світі існують багато методів мінімізації валютних ризиків, але більш прийнятними для України є хеджування валютного ризику за допомогою "валютного кошика" та валютного арбітражу (валютні опціони та ф'ючерси не підходять, бо вітчизняні банки практично не використовують деривативи у своїй діяльності з причини недостатнього розвитку ринку цінних паперів в Україні).

Наук. керівн. Дзеніс В. О.

**Література:** 1. Мороз А. М. Банківські операції : підручник / А. М. Мороз. – К. : КНЕУ, 2008. – 599 с. 2. Про систему валютного регулювання і валютного контролю : Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 р. № 15-93 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua). 3. Лучковська С. І. Правові основи валютного контролю : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юр. наук / С. І. Лучковська. – К., 2007. – 18 с. 4. Ткачук Н. М. Методи управління валютними ризиками банку / Н. М. Ткачук, Ю. І. Стремечка // Наука й економіка. – 2010. – № 2(18). – С. 106–111. 5. Коломієць Т. Причини та методи подолання нестабільності курсової політики у банківській сфері / Т. Коломієць, Н. Чемна, М. Подолець // Облік, фінанси, кредит. – 2010. – № 1. – С. 56–63.

УДК 336.717.11

**Шамай Т. М.**

Магістр 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ВИКОРИСТАННЯ ПОКАЗНИКІВ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ**

*Анотація. Обґрунтовано необхідність використання показників аналізу грошових потоків для оцінки ліквідності банку. Узагальнено та систематизовано основні коефіцієнти для аналізу. Визначено методику їх розрахунку та економічний зміст.*

*Аннотация. Обоснована необходимость использования показателей анализа денежных потоков для оценки ликвидности банка. Обобщены и систематизированы основные коэффициенты для анализа. Определены методика их расчета и экономическое содержание.*

*Annotation. The motivated need of using factors of the analysis money flow for estimation of the bank liquidity was investigated. The main factors for analysis are generalized and systematized. The methods of their calculation and economic content was determined.*

*Ключові слова: грошові кошти, звіт про рух грошових коштів, грошові потоки, ліквідність банку, управління ліквідністю.*

У сучасних посткризових умовах вітчизняної економіки важливим фактором успішної діяльності і стійкості банку виступає рівень його ліквідності.

Найліквіднішими активами та економічними носіями прибутку банків є грошові кошти, оскільки вони забезпечують безперебійний фінансовий цикл їх фінансово-господарської діяльності. Тому основним економічним "флагманом" при здійсненні аналізу та контролі банківської діяльності є грошові кошти. Саме за їх ліквідністю та вільноконвертованістю визначають фінансовий стан банків і їх економічну залежність від зовнішнього фінансового середовища [1].

Інформаційною базою для управління ліквідністю є обґрунтована система показників. Традиційні коефіцієнти ліквідності не завжди відображають її стан та динамічні характеристики. Тому їх перелік доцільно доповнити показниками аналізу грошових потоків, оскільки їх використання поряд з фінансовими коефіцієнтами забезпечить повноту оцінки ліквідності, що й зумовлює актуальність цієї теми.

Дослідженням грошових потоків та показників, що застосовуються для їх аналізу, займалися такі вчені, як: Гарбар Ж. В. [1], Кот О. С. [2], Момот Т. В. [3], Серпенінова Ю. С. [4] та інші. Проте питання використання показників аналізу грошових потоків для оцінки ліквідності банку залишаються недостатньо розглянутими.

Метою цієї статті є узагальнення показників аналізу грошових потоків для їх використання у процесі оцінки ліквідності банку.



Аналіз грошових потоків здійснюється на основі звіту про рух грошових коштів, метою якого є надання користувачам фінансових звітів відомостей для оцінювання спроможності банку генерувати грошові кошти, а також для оцінювання потреби банку в них [2].

Розраховуючи основні коефіцієнти грошових потоків, банк має змогу оцінити свій обсяг грошових коштів, що є найліквіднішим засобом на сьогодні, розглянути напрями їх надходження й відпливу, що дасть змогу вчасно застосовувати заходи для управління ліквідністю [3].

У табл. 1 систематизовано основні коефіцієнти, що застосовуються при аналізі грошових потоків банку [1 – 4].

Таблиця 1

**Коефіцієнти для аналізу грошових потоків банку**

Показник	Методика розрахунку	Економічна характеристика
Темп зростання позитивного грошового потоку	відносна зміна позитивного грошового потоку порівняно з попереднім періодом	характеризує динаміку надходження грошових коштів
Темп зростання негативного грошового потоку	відносна зміна негативного грошового потоку порівняно з попереднім періодом	характеризує динаміку витрат грошових коштів
Співвідношення темпів зростання позитивного й негативного грошових потоків по видах діяльності	відношення темпу зростання позитивного грошового потоку до темпу зростання негативного	дає уявлення, наскільки позитивний грошовий потік збільшується швидше, ніж негативний
Структура позитивного грошового потоку по видах діяльності	визначається питома вага позитивного грошового потоку від кожного виду діяльності	характеризує вплив окремих видів діяльності на рух грошових коштів
Структура вихідного грошового потоку по видах діяльності	визначається частка вихідного грошового потоку по окремому виду діяльності в загальному обсязі вихідного грошового потоку	характеризує основні напрями витрат грошових коштів
Коефіцієнт рівномірності позитивного грошового потоку	визначається шляхом вирахування зі 100 % коефіцієнта варіації позитивного грошового потоку	характеризує діпазон коливань позитивного грошового потоку, тобто визначає, наскільки рівномірно надходять грошові кошти протягом аналізованого періоду
Коефіцієнт рівномірності вихідного грошового потоку	визначається шляхом вирахування зі 100 % коефіцієнта варіації вихідного грошового потоку	визначає, наскільки рівномірно витрачаються грошові кошти протягом аналізованого періоду
Коефіцієнт достатності чистого грошового потоку від операційної діяльності	співвідношення між чистим грошовим потоком від операційної діяльності та чистим грошовим потоком	дозволяють оцінити відповідність обсягів позитивного і вихідного грошових потоків, а також за видами діяльності
Коефіцієнт достатності чистого грошового потоку від інвестиційної діяльності	співвідношення між чистим грошовим потоком від інвестиційної діяльності та чистим грошовим потоком	
Коефіцієнт достатності чистого грошового потоку від фінансової діяльності	співвідношення між чистим грошовим потоком від фінансової діяльності та чистим грошовим потоком	
Коефіцієнт ліквідності грошового потоку	співвідношення позитивного і негативного грошових потоків	дають уявлення про стан грошових потоків, оскільки характеризують рівень платоспроможності банку
Показник покриття термінових зобов'язань позитивним грошовим потоком у поточному періоді	відношення позитивного грошового потоку до поточних зобов'язань банку	

Наведені показники було розраховано у динаміці на прикладі даних АТ "ОТП Банк" (табл. 2) [5].

Коефіцієнт рівномірності позитивного грошового потоку. Цей коефіцієнт дорівнює 26,42 %. Оскільки він є набагато меншим, ніж 100 %, це свідчить про те, що позитивний грошовий потік не є рівномірним, тобто протягом 2006 – 2010 рр. грошові кошти надходили до банку нерівномірно.

**Коефіцієнти аналізу грошових потоків АТ "ОТП Банк" протягом  
2006 – 2010 рр.**

Показник	2006	2007	2008	2009	2010
Коефіцієнт рівномірності позитивного грошового потоку	26,42				
Коефіцієнт рівномірності негативного грошового потоку	49,58				
Коефіцієнт ліквідності грошового потоку	0,99	1,07	1,04	0,96	0,98
Показник покриття термінових зобов'язань позитивним грошовим потоком у поточному періоді	1,32	1,33	4,83	2,39	1,57

Коефіцієнт рівномірності вихідного грошового потоку. Показник дорівнює 49,58, що удвічі перевищує попередній коефіцієнт, тобто протягом 2006 – 2010 рр. грошові кошти витрачалися більш рівномірно, ніж надходили.

Коефіцієнт ліквідності грошового потоку характеризує відношення позитивного грошового потоку до негативного. Позитивний потік банку є більшим за негативний лише у 2007 – 2008 рр. У 2006, 2009 – 2010 рр. спостерігаємо, що показник є меншим за 1, тобто позитивний грошовий потік менший, ніж вихідний, доходи банку є меншими, ніж його витрати.

Протягом усього аналізованого періоду коефіцієнт покриття термінових зобов'язань позитивним грошовим потоком має додатне значення, тобто термінові зобов'язання повністю можуть бути покритими за рахунок позитивного грошового потоку, при цьому найвищий рівень показника спостерігався у 2008 році.

Таким чином, використання показників аналізу грошових потоків для оцінки ліквідності банку дозволить покращити систему аналізу й управління ліквідністю банку завдяки визначенню обсягу грошових коштів як найбільш ліквідного елемента активів у розрізі різних видів діяльності та їх динаміки.

*Наук. керівн. Чмутова І. М.*

**Література:** 1. Гарбар Ж. В. Концептуальні засади формування моделі управління грошовими потоками комерційного банку [Електронний ресурс] / Ж. В. Гарбар, О. А. Кримець. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>. 2. Кот О. С. Сучасна організаційна система аналізу грошових потоків банків [Електронний ресурс] / О. С. Кот. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>. 3. Фінансовий менеджмент : навч. посібн. / за ред. Момот Т. В. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 712 с. 4. Серпенінова Ю. С. Удосконалення методів визначення потреби банку в ліквідних коштах / Ю. С. Серпенінова // Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція : зб. наук. пр. – 2009. – № 2(76). – С. 266–274. 5. Офіційний сайт АТ "ОТП Банк". – Режим доступу : <http://www.otpbank.com.ua>.

УДК 339.187.6(477)

**Бондар А. В.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## РОЗВИТОК ЛІЗИНГУ В ХАРКІВСЬКОМУ РЕГІОНІ

*Анотація. Розглянуто проблеми розвитку лізингових компаній у Харківському регіоні. Обґрунтовано необхідність реалізації лізингу як альтернативного інструмента модернізації основного капіталу суб'єктів господарювання на прикладі Харківського регіону.*

*Аннотация. Рассмотрены проблемы развития лизинговых компаний в Харьковском регионе. Обсуждена необходимость лизинга в качестве альтернативного инструмента модернизации основного капитала субъектов хозяйствования на примере Харьковского региона.*



*Annotation. The problems of leasing companies in the Kharkiv region were considered. The need for leasing as an alternative tool for the modernization of capital subjects of management on the example of the Kharkiv region was determined.*

*Ключові слова: лізинг, розвиток лізингових компаній, основний капітал.*

Однією з важливих форм інвестування, що здатна значно активізувати процес оновлення основного капіталу вітчизняного виробництва та в загальному сенсі сприяти оптимальному зростанню реального сектору вітчизняної економіки, стає лізинг. Проведення лізингових операцій не вимагає від лізингодержувачів одномоментного витрачання великих фінансових ресурсів на придбання основних засобів. Лізинг є ефективним способом реалізації продукції підприємств, що виготовляють основні засоби. Тому лізинг як вид інвестування та реалізації продукції досить поширений у всьому світі [1]. Саме тому розвиток лізингових компаній на території Харківського регіону і України загалом є актуальним завданням економіки.

Аналіз літературних джерел та наукових публікацій дозволяє визначити, хто з науковців досліджував питання розвитку лізингових компаній, а саме: Наливайко Н. Я., Якуб'як І. М., Ярова В. В., Галецька Т. І., Сисоєва Л. Ю. та інші. У своїх роботах дослідники висвітлюють історію, динаміку процесу і обґрунтовують доцільність розвитку лізингу для економіки України.

Метою дослідження є аналіз основних етапів розвитку лізингових установ у Харківському регіоні та визначення їх ролі для модернізації основного капіталу підприємств цього регіону.

Проведення активної інноваційної політики в Україні є одним із основних шляхів подолання кризового стану економіки країни. Ефективність інноваційної діяльності залежить від адекватного пошуку шляхів її активізації. Саме лізинг здатен допомогти у вирішенні інноваційних проблем на засадах мінімізації витрат. Поєднуючи у собі елементи оренди та кредиту, лізинг має низку переваг порівняно з традиційними формами кредитування, а саме: можливість використання нової, дорогої техніки, високих технологій без значних одноразових витрат; лізинг дає змогу підприємству запобігти витратам, пов'язаним із моральним старінням машин і устаткування, і сприяє використанню найновіших об'єктів лізингу, що підвищує конкурентоспроможність лізингоотримувача; лізингові платежі в повному обсязі відносять на собівартість продукції (робіт, послуг) і відповідно знижують оподатковуваний прибуток; лізинг доступний малим і середнім підприємствам, тоді як отримання банківських кредитів для них проблематичне [2].

На даний час на території Харківського регіону діють такі лізингові компанії: Avis Україна, Підприємство з іноземними інвестиціями "Віп-рент", ТзОВ "Лізингова компанія "Універсальна", ТОВ "Свіро Лізинг", ТОВ "ЛД Лізинг", ТОВ "Оптіма-лізинг", ТОВ "Панта Рей Систем", ТОВ "Універсальна лізингова компанія "Ленд-ліз". Усе більше банків активізують лізингову діяльність: АБ "Діамант", АТ "ІН-ДЕКС-БАНК", "Райффайзен Лізинг Банк Аваль" [3].

Загалом починаючи з третього кварталу 2010 року, на етапі виходу з фінансово-економічної кризи, ринок лізингу почав поступово розвиватися і за деякими показниками наблизився до докризового рівня. Основною тенденцією для поточної оцінки потенціалу ринку стала зростаюча активність корпоративних клієнтів (рисунок).

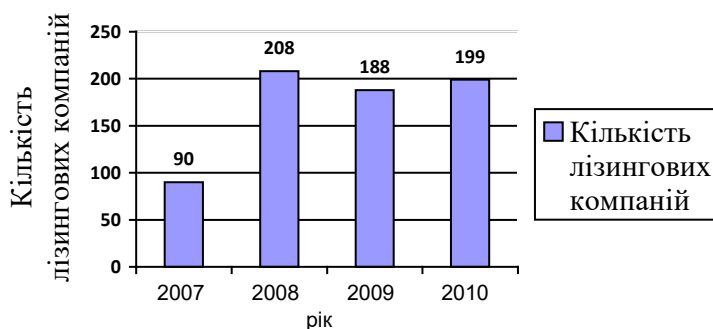


Рис. Динаміка розвитку лізингу в Україні

Як видно з рисунка, темп зростання лізингових компаній був найбільшим у 2008 році (31 %), але після світової фінансової кризи знизився на 9,6 %, тобто, незважаючи на кризу, кількість лізингових компаній продовжує збільшуватись. Таке зростання дуже позитивно впливає на загальні обсяги лізингової діяльності в Україні, оскільки лізингові компанії розширюють коло нових клієнтів і намагаються бути конкурентоспроможними [4].

На території Харківського регіону знаходяться багато підприємств світового масштабу, а саме: ВАТ "Турбоатом", ВАТ "Харківський підшипниковий завод", "Завод ім. Малишева", ВАТ "Харківський електротехнічний завод".

Можливість випуску конкурентоспроможної, якісної продукції залежить від матеріально-технічного рівня виробництва. Високий технічний рівень виробництва – це висока якість продукції, раціональне використання природних ресурсів і мінімальний негативний вплив на довкілля, підвищення екологічності продукції, високий рівень безпеки та комфортності праці [5].





Згідно з даними головного управління статистики в Харківській області, на підприємствах з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів спостерігалось скорочення обсягів виробництва на 6,5 % порівняно з 2009 роком; на підприємствах з виробництва коксу та продуктів нафтоперероблення випуск продукції зменшився на 8,1 %. У виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції обсяги продукції знизились на 5,1 % [6].

Аналізуючи показники, можна сказати, що однією із причин такої ситуації є моральне старіння техніки. Моральне спрацювання виникає через науково-технічний прогрес, котрий кардинально змінює техніку, технології, матеріали, посилюючи тиск на зовнішнє середовище, формує нові суспільні потреби, зокрема й щодо екології. Рівень морального зносу залежить не лише від появи нової техніки, але й від кількості їх у вільному продажу [2].

Операції з лізингу поширились у світовій практиці, оскільки умови послуг задовольняють ті вимоги, які не задовольняють традиційні фінансові інструменти. Ефективний вплив лізингу на оновлення основного капіталу підприємств Харківського регіону пояснюють тими потенційними можливостями, які закладені в лізинговій формі підприємницької діяльності, а саме:

можливість доступу до нового дорогого обладнання, без значних одноразових витрат;

лізингове майно не перебуває на балансі лізингоотримувача, що не збільшує його активи та звільняє від сплати податку на це майно;

використання прискореної амортизації предмета лізингу, що дає можливість оперативного оновлювати застаріле устаткування, а отже, зменшувати оподаткований прибуток [2].

Очевидно, що одним із перспективних напрямів модернізації основного капіталу Харківського регіону є розвиток впровадження лізингу і використання його у діяльності підприємств. Потрібно впроваджувати міри співпраці великих промислових підприємств з лізинговими компаніями для оновлення обладнання. Необхідно зазначити, що для забезпечення конкурентних позицій підприємств на світовому ринку, перш за все, необхідно мати переваги на національному ринку. Оновлене обладнання не тільки підвищить показники, а й покращить якість їх продукції.

Таким чином, рівень розвитку промисловості в Харківському регіоні в майбутньому безпосередньо залежить від ефективного розвитку лізингових компаній та розроблення стратегій та планів співпраці компаній із заводами та підприємствами. Розвиток програм лізингу можна розглядати як основний інструмент оновлення капіталу України загалом.

*Наук. керівн. Колодізев О. М.*

**Література:** 1. Вітт О. Ф. Лізингові операції комерційних банків України / Вітт О. Ф. – К. : Ірпін, 2009. 2. Наливайко Н. Я. Оцінки розвитку лізингових послуг в Україні / Наливайко Н. Я. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. 3. Кобзар Т. О. Лізинг як фінансовий інструмент інвестування підприємств / Кобзар Т. О. – К. : Ірпін, 2009. 4. Офіційний сайт Українського об'єднання лізингодавців. – Режим доступу : [//www.leasing.org.ua](http://www.leasing.org.ua). 5. Наливайко Н. Я. Лізинг як альтернативний інструмент модернізації основного капіталу лісових та деревообробних підприємств Карпатського регіону України / Наливайко Н. Я. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.8. 6. Головне управління статистики в Харківській області. – Режим доступу : [//www.uprstat.kharkov.ukrtel.net/ua](http://www.uprstat.kharkov.ukrtel.net/ua).

УДК 336.717.3:338.124.4

**Синиця М. Є.**

Магістр 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ У ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ**

*Анотація. Досліджено теоретичні та практичні засади депозитної політики комерційних банків України в умовах ринкової трансформації та формування національної грошово-кредитної системи. Показано роль та місце депозитної політики комерційного банку в забезпеченні ефективності функціонування банківського інституту, її взаємозв'язок із стабільністю грошово-кредитного ринку в Україні.*

*Аннотация. Исследованы теоретические и практические основы депозитной политики коммерческих банков Украины в условиях рыночной трансформации и формирование национальной денежно-кредитной системы. Показана роль и место депозитной политики коммерческого банка в обеспечении эффективности функционирования банковского института, ее взаимосвязь со стабильностью денежно-кредитного рынка в Украине.*

© Синиця М. Є., 2012



*Annotation. Theoretical and practical bases of deposit policy of commercial banks of Ukraine are investigated in the conditions of market transformation and forming of the national money-and-credit system. The role and place of deposit policy of commercial bank in providing of efficiency of functioning of bank institute, its intercommunication with stability of money-and-credit market in Ukraine are shown.*

*Ключові слова: депозитна політика, банківські ресурси, строкові депозити, таксономічний коефіцієнт розвитку.*

У період економічної нестабільності вирішення проблеми ефективного розвитку банківського сектору та підтримання його ліквідності залежить від уміння банків залучати кошти клієнтів на депозитні вклади, раціонально розпоряджатися ними та формувати довгострокову стратегію такої роботи, тому дослідження проблеми залучення коштів у банківську систему залишається актуальним і потребує подальшого вивчення.

Серед українських економістів проблемами ефективності депозитної політики банків займалися Бартош О. М. [1], Дмитрієва О. А. [2], Рисін В. В. [3], Ковшар А. І. [4], Третуб Д. В. [5] та інші, проте істотне підвищення ролі депозитної політики у забезпеченні стійкості і надійності як окремого банку, так і економіки країни зумовлює необхідність подальших комплексних досліджень.

Метою дослідження є визначення конкурентної позиції банку на ринку депозитних ресурсів на основі визначення рейтингу найбільш ефективних банків з позиції залучення депозитів.

Завдання роботи – визначити рейтинг найбільш ефективних банків з позиції залучення депозитів на основі інтегрального таксономічного показника рівня розвитку.

Депозити становлять основну частину залучених ресурсів банків, оскільки вони переважно є дешевшими, ніж недепозитні, тому кошти споживачів залишаються на сьогодні одним із важливих джерел доходу сучасних банків.

Одним із поширених методів дослідження багатомірних об'єктів є визначення інтегрального таксономічного показника рівня розвитку, який є синтетичною величиною, "рівнодіючою" всіх ознак, що характеризують одиниці сукупності, яка досліджується, на основі якого в статті пропонується визначення власної конкурентної позиції банку на ринку депозитних ресурсів.

Таксономічний показник розвитку може набувати значення в інтервалі [0; 1] та має при цьому таку інтерпретацію: окремий об'єкт (процес) у цьому періоді тим більше розвинутий, чим ближче значення узагальнюючого показника до одиниці. Для аналізу строкових депозитів було використано коефіцієнти, які найбільшим чином визначають депозитний потенціал банку: відсоткова ставка по депозитах; оборотність депозитних вкладень, тривалість одного обороту депозитних вкладень; рівень осідання депозитних вкладень, коефіцієнт нестабільності депозитів, коефіцієнт використання депозитів [3].

Процес побудови коефіцієнта таксономії розвитку складається з таких етапів:

побудова матриці спостережень  $X$ , елементами якої є значення ознак, виражені в специфічних для кожної одиниць виміру;

розподіл ознак на стимулятори та дестимулятори є основою для побудови еталона розвитку (вектор еталон  $P_0$ );

розрахування відстані між окремими точками-спостереженнями та точками вектора  $P_0$ , які представляють еталон розвитку, позначається  $C_{io}$  та розраховується за формулою:

$$C_{io} = \sqrt{\sum (Z_{ij} - Z_{oj})^2}, \quad (1)$$

де  $Z_{ij}$  – стандартизоване значення  $j$ -го показника;

$Z_{oj}$  – стандартизоване значення  $j$ -го показника в еталоні;

розрахунок безпосередньо інтегрального таксономічного показника рівня розвитку за такою формулою:

$$K_i = 1 - d_i. \quad (2)$$

При цьому необхідно зробити ряд необхідних розрахунків, які здійснюються за такими формулами:

$$d_i = C_{io} / C_o. \quad (3)$$

$$C_o = C_o^- + 2S_o. \quad (4)$$

$$C_o^- = 1 / m(\sum C_{io}). \quad (5)$$

$$S_o = \sqrt{1 / m(\sum (C_{io} - C_o^-)^2)}. \quad (6)$$

Для визначення таксономічного коефіцієнта розвитку було взято 15 банків першої групи за рівнем активів (цей вибір було зроблено на основі рейтингу Національного банку України), котрі аналізувались по показниках строкових депозитів та депозитів до запитання. За допомогою таксономічного показника розвитку автору вдалося зробити порівняльну оцінку банків щодо залучення депозитних коштів.

Результати аналізу стану розвитку депозитної політики вибіркової сукупності комерційних банків України за строковими депозитами наведено в таблиці.

**Рейтинг банків за показником рівня розвитку депозитної політики  
на основі строкових депозитів**

Назва банку	Матриця спостережень						C <sub>10</sub>	D	K	Рейтинг
ПРИВАТБАНК	0,92	1,39	1,16	0,44	0,85	0,91	1,28	0,43	0,57051	13
ОЩАДБАНК	0,95	1,24	1,08	0,57	0,85	0,83	1,16	0,39	0,61096	8
УКРЕКСІМБАНК	0,95	1,08	1,06	0,46	0,94	1,13	1,34	0,45	0,55083	14
РАЙФФАЙЗЕН БАНК	0,87	0,68	1,06	1,03	1,11	0,83	1,16	0,39	0,61079	10
УКРСИББАНК	0,87	0,61	1,10	1,25	1,02	1,15	1,13	0,38	0,62146	7
УКРСОЦБАНК	0,69	0,68	1,13	0,50	1,02	1,15	1,58	0,53	0,47240	15
ВТБ БАНК	0,69	0,81	1,08	1,37	1,19	1,03	1,12	0,38	0,62388	6
ПРОМІНВЕСТБАНК	0,92	0,81	1,06	1,48	1,19	1,06	0,97	0,33	0,67435	4
ПУМБ	1,12	1,35	0,77	0,87	1,28	0,98	1,08	0,36	0,63848	5
АЛЬФА-БАНК	1,12	0,68	0,89	0,80	0,85	1,13	1,20	0,40	0,59787	11
"НАДРА"	0,86	1,21	0,99	0,50	0,77	1,01	1,28	0,43	0,57241	12
ОТП БАНК	1,44	0,87	1,01	1,53	1,02	0,89	0,65	0,22	0,78302	2
"ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ"	1,18	1,08	0,81	1,37	0,68	0,98	0,60	0,20	0,79986	1
БРОКБІЗНЕСБАНК	0,98	1,27	1,14	1,60	1,36	0,91	0,83	0,28	0,72093	3
УКРГАЗБАНК	1,15	1,22	0,87	0,55	0,85	1,00	1,16	0,39	0,61083	9
Формуємо вектор еталон	1,44	1,39	1,16	1,60	0,68	0,83				
Co <sup>-</sup>	1,10									
So	0,94									
Co	2,99									

Із таблиці видно, що найбільш ефективну діяльність проявляють банки: "ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ", ОТП БАНК, БРОКБІЗНЕСБАНК. Також необхідно звернути увагу на той факт, що для інших банків, які представлені у вибірковій сукупності, інтегральний показник знаходиться в межах норми.

Робота банків із залучення депозитів потребує особливої уваги в сучасних умовах нестабільності, оскільки проблема ліквідності викликала труднощі з отримання фінансування на ринку капіталів, а розвиток стабільної депозитної бази допоможе стабілізувати ситуацію. Стабільний депозитний портфель буде формувати репутацію надійності, адже банківський бізнес – це особлива сфера діяльності, у якій довіра вкладників є головним фактором.

*Наук. керівн. Тисячна Ю. С.*

**Література:** 1. Бартош О. М. Депозитна політика банку та основні етапи її формування / О. М. Бартош // Вісник університету банківської справи. – 2008. – № 3. – С. 97–101. 2. Дмитрієва О. А. Оптимізація депозитної діяльності комерційного банку / О. А. Дмитрієва // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 15–17. 3. Рисін В. В. Складові елементи ефективної ресурсної політики комерційного банку / В. В. Рисін // Регіональна економіка. – 2009. – № 3. – С. 115–122. 4. Ковшар А. І. Шляхи удосконалення депозитної політики на сучасному етапі / Ковшар А. І. // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 13–18. 5. Третуб Д. В. Тенденції розвитку сучасного ринку депозитів / Третуб Д. В. // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 139–143.

УДК 336.71

**Задорожнюк Н. І.**

Магістр 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ БАНКУ

*Анотація. Розглянуто головні цілі управління ризиками, виявлено важливі елементи системи управління ними, визначено основні етапи ризик-менеджменту.*

© Задорожнюк Н. І., 2012



*Аннотация. Рассмотрены главные цели управления рисками, выявлены важнейшие элементы системы управления ними, определены основные этапы риск-менеджмента.*

*Annotation. The main aims of risk management are considered, the important elements of the management system are revealed, the basic stages of risk-management are determined.*

*Ключові слова: ризик, ризик-менеджмент, управління ризиками, ідентифікація, аналіз, контроль, моніторинг.*

Реалізація інноваційного шляху розвитку неможлива без вирішення проблем економічної стабілізації та забезпечення стійкості банківської системи України. Сучасний стан вітчизняного банківського ринку значною мірою спричинений не тільки нестабільністю на світових фінансових ринках, але й чинниками мікросередовища, зокрема недосконалою системою управління ризиками [1, с. 194].

Питанням управління ризиками банківських установ приділяють увагу багато вітчизняних та зарубіжних науковців, а саме: Просович О. П. [1], А. Єкушов [2] та Різник В. В. [3]. У роботах цих вчених досліджено проблеми подолання окремих видів ризику банківської діяльності, розроблено методи оцінювання ризику, проаналізовано основні тенденції розвитку банківської системи. Недостатньо вивченими залишаються питання формування ефективної системи управління ризиками у банках як визначального фактора забезпечення їхньої фінансової стійкості та прибутковості.

Перш за все необхідно визначити цілі управління ризиками. А. Єкушов [2, с. 53–58] виділяє дві основні цілі управління ризиком:

1. Підтримка ризику на рівні не вище заданого. Дійсно, у кожному банку свої вимоги до рівня ризику, які залежать від вимог центрального банку, стану ринку, стратегії банку (агресивна, обережна тощо). Згодом банк може послабити вимоги до ризику (наприклад, якщо не вдається отримувати достатній прибуток) або, навпаки, підвищити їх.

2. Мінімізація ризику при деяких заданих умовах (наприклад, при заданому рівні прибутку).

Наведені положення, на думку автора, цілком можна розглядати як завдання управління ризиками банку, однак не як головну мету функціонування системи управління ризиками.

У 2004 році НБУ запроваджує принципово новий концептуальний підхід до нагляду за банківськими установами, який викладений у методичних рекомендаціях щодо організації та функціонування системи ризик-менеджменту в банках та системи оцінки ризиків [4]. Суть концепції полягає у необхідності створення кожною банківською установою комплексної системи ризик-менеджменту, яка б забезпечувала надійний процес управління усіма видами ризику на усіх рівнях організації, зокрема з урахуванням взаємного впливу різних категорій ризиків, а також сприяла б вирішенню питання конфлікту завдань між необхідністю отримання доходу та мінімізацією ризиків.

Отже, мета управління ризиками – сприяти підвищенню вартості власного капіталу банку, одночасно забезпечуючи досягнення цілей багатьох зацікавлених сторін, а саме: клієнтів та контрагентів; керівників; працівників; спостережної ради й акціонерів (власників); органів банківського нагляду; рейтингових агентств, інвесторів та кредиторів; інших сторін.

Управління ризиками – це процес, за допомогою якого банк виявляє (ідентифікує) ризики, проводить оцінку їх величини, здійснює їх моніторинг і контролює свої ризикові позиції, а також враховує взаємозв'язки між різними категоріями (видами) ризиків [1, с. 195].

Виходячи із запропонованого визначення управління ризиками, метою системи управління банківськими ризиками автор вважає визначення та утримання такого рівня ризиків, який дозволить реалізувати стратегічні цілі банку. Відповідно задачами системи управління ризиками банку є аналіз, прогнозування, моніторинг, контроль та регулювання ризиків.

Система ефективного управління ризиками потрібна для забезпечення стійкого безперервного функціонування і розвитку банку шляхом своєчасної ідентифікації, запобігання або мінімізації ризиків, що є загрозою для бізнесу і репутації банку, здоров'я персоналу та майнових інтересів акціонерів банку [3, с. 2].

Елементарний склад системи управління банківськими ризиками характеризується різноманітністю трактувань. Так, І. Лаврушин [5, с. 185] пропонує такий перелік елементів: суб'єкти управління; ідентифікація ризику; оцінка ступеня ризику; моніторинг ризику.

При цьому автор розподіляє елементи системи та її суб'єктів, до яких він відносить: керівництво банку, що відповідальне за стратегію і тактику, спрямовані на зростання прибутку при припустимому рівні ризиків; комітети, що приймають рішення про ступінь певних видів фундаментальних ризиків, які може прийняти на себе банк; підрозділ банку, що займається плануванням його діяльності; аналітичні підрозділи, що відповідають за комерційні ризики, пов'язані з напрямками діяльності цих підрозділів; юридичний відділ, що контролює правові ризики.

Система управління ризиками складається з розглянутих далі елементів і підсистем:

- управління активами і пасивами;
- реалізація кредитної політики;
- установлення нормативів і лімітів;
- управлінський облік та фінансовий аналіз;
- вимоги до звітності та документообігу;
- інформаційно-аналітична служба;
- розподіл повноважень у процесі прийняття рішень;
- моніторинг;
- аудит;
- служба безпеки.



Процес управління банківськими ризиками становить послідовність таких етапів:

1-й: усвідомлення наявності ризиків, визначення причин їх виникнення та ризикових сфер;

2-й: обчислення величини ризиків за допомогою кількісних методів;

3-й: мінімізація ризиків шляхом використання відповідних методів [6, с. 189].

Провідні вчені в галузі ризик-менеджменту виділяють чотири етапи: ідентифікацію, аналіз, планування та моніторинг ризиків [1, с. 196].

Таким чином, система управління ризиками – єдність взаємопов'язаних елементів, що забезпечують здійснення процесу управління ризиком [7, с. 89].

Узагальнюючи досвід щодо запровадження комплексної системи ризик-менеджменту, значимо, що управління ризиками неможливе без правильної системи розподілу повноважень, пророблених посадових інструкцій, досконалих каналів передачі інформації тощо [5, с. 88].

Наук. керівн. Тисячна Ю. С.

**Література:** 1. Просович О. П. Управління ризиками комерційного банку [Електронний ресурс] / О. П. Просович, К. В. Процак. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnuip/Ekonomika/2010\\_684/41.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnuip/Ekonomika/2010_684/41.pdf). 2. Екушов А. Моделирование рисков в коммерческом банке / А. Екушов // Банковские технологии. – 2008. – № 1. – С. 53–58. 3. Різник В. В. Ризик-менеджмент в управлінні проектами [Електронний ресурс] / В. В. Різник. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Evu/2011\\_17\\_1/Riznyk%20V.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_1/Riznyk%20V.pdf). 4. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України : Постанова Правління Національного банку України від 02.08.2004 р. № 361 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://bank.gov.ua/Bank\\_supervision/Risks/361.pdf](http://bank.gov.ua/Bank_supervision/Risks/361.pdf). 5. Лаврушин О. И. Банковское дело / О. И. Лаврушин. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 672 с. 6. Кльоба В. Л. Вдосконалення ризик-менеджменту комерційного банку / В. Л. Кльоба // Науковий вісник НТЛУ України. – 2009. – Вип. 19.3. – С. 187–196. 7. Турко М. О. Теоретичні основи управління ризиками підприємства / М. О. Турко // Економіка підприємства та управління виробництвом. – 2007. – № 5. – С. 85–89.

УДК 336.717.3

**Фесуненко К. С.**

Магістр 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **УЗАГАЛЬНЮЮЧА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ДЕПОЗИТНИХ РЕСУРСІВ БАНКУ**

*Анотация. Запропоновано процедуру оцінки ефективності формування та використання депозитних ресурсів банку на основі побудови таксономічних показників, що узагальнюють коефіцієнти депозитної діяльності банку.*

*Аннотация. Предложена процедура оценки эффективности формирования и использования депозитных ресурсов банка на основе построения таксономических показателей, обобщающих коэффициенты депозитной деятельности банка.*

*Annotation. The procedure for evaluating the efficiency of formation and use of resources of the bank deposit, based on the construction of taxonomic indicators, summarizing the activities of the bank deposit rates are proposed.*

*Ключові слова: депозит, депозитна база, депозитні ресурси, залучені ресурси, інтегральний показник, стандартизація.*

На сьогоднішній день економіка України існує у посткризових умовах. У свою чергу, банківська система України відображає розвиток економіки загалом. Кожний банк сьогодні прагне повернути довіру клієнтів та залучати більше ресурсів на довший строк з метою їх ефективного розміщення, що обумовлює актуальність обраної теми. Для визначення пріоритетних напрямів депозитної діяльності банку пропонується процедура узагальнюючої оцінки ефективності формування та використання залучених ресурсів банку, яка ґрунтується на визначенні інтегральних таксономічних показників. Інтегральні показники будуються за результатами коефіцієнтного аналізу депозитних операцій банку з метою об'єктивної та узагальненої оцінки діяльності банку у сфері залучення коштів, що неможливе через різноманітність коефіцієнтів та їх рекомендованих значень.

© Фесуненко К. С., 2012



Процедуру побудови узагальнюючого показника комплексної оцінки формування та використання депозитних ресурсів банку можна представити у розрізі етапів. На першому етапі проведемо формування масивів ймовірних вихідних показників оцінки [1, с. 183] на прикладі показників діяльності ПАТ "Райффайзен банк Аваль" (табл. 1, 2).

Таблиця 1

**Значення показників формування депозитних ресурсів  
ПАТ "Райффайзен банк Аваль" [2]**

№ п/п	Показник	Роки			
		2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
1	Коефіцієнт співвідношення власного капіталу та пасивів	0,1310	0,1349	0,1283	0,1090
2	Коефіцієнт співвідношення власного капіталу та строкових коштів фізичних осіб	0,2797	0,3291	0,4058	0,2890
3	Коефіцієнт активності залучених коштів	0,8842	0,8812	0,8863	0,9017
4	Рівень поточних рахунків у пасивах	0,2412	0,2193	0,1314	0,2248
5	Питома вага депозитів клієнтів у зобов'язаннях	0,4097	0,3261	0,3165	0,3184
6	Коефіцієнт активності залучених строкових депозитів	0,3623	0,2873	0,2805	0,29

Таблиця 2

**Значення показників використання депозитних ресурсів  
ПАТ "Райффайзен банк Аваль" [2]**

№ п/п	Показник	Роки			
		2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
1	Коефіцієнт ефективності використання власних коштів	0,1169	0,1067	0,1013	0,0926
2	Коефіцієнт ефективності використання загальних зобов'язань банку	1,0434	1,0548	1,0030	1,0184
3	Коефіцієнт використання зобов'язань у кредитний портфель	0,8501	0,9232	0,8867	0,8037
4	Коефіцієнт використання строкових депозитів	2,0751	2,8312	2,8017	2,52
5	Коефіцієнт співвідношення строкових депозитів та виданих кредитів і вкладень у ЦП	0,4715	0,3411	0,3474	0,3650
6	Питома вага отриманих міжбанківських кредитів у загальному об'ємі зобов'язань	0,2706	0,3409	0,3802	0,33

На цьому етапі були представлені показники, які характеризують стан депозитної бази банку.

На другому етапі для проведення порівняльного аналізу за допомогою методів багатовимірного статистичного аналізу необхідно створити попереднє перетворення вихідних значень показників – стандартизацію [1, с. 184].

Оскільки елементи є неоднорідними, бо відображають різні аспекти аналізу депозитної бази банку та різні нормативні значення, тому вихідний набір показників перетворюють так, що при переході від початкової сукупності опису об'єктів до нового опису, середнє значення показників сукупності дорівнювало б нулю, а дисперсія – одиниці [1, с. 184].

Стандартизація значень показників дозволяє всі вихідні показники вважати рівноважними та забезпечує універсальний характер використання даних для оцінки. Дослідження заданого у такому виді інформаційного масиву дозволяє використати методи багатовимірного статистичного аналізу для вирішення задач типології, тобто поділу множини на групи однорідних елементів.

Наступним, третім кроком є побудова координат "ідеалізованого" об'єкта – точки-еталона. За характером впливу кожного з них на рівень розвитку об'єктів всі параметри поділяють на стимулятори та дестимулятори. Фактори, що мають стимулюючий вплив на депозитну базу банку, – це стимулятори; фактори, що мають негативний, гальмуючий вплив, – дестимулятори [1, с. 185].

Зазначимо, що збільшення будь-якого з коефіцієнтів, наведених вище, є позитивним фактором і говорить про збільшення одного з показників. Рекомендоване значення вказує не на необхідний розмір коефіцієнта, а на оптимальне співвідношення, яке не є необхідним, загальноприйнятим нормативом та може змінюватись залежно від направленості діяльності банку та його депозитної політики.

На четвертому етапі виконується побудова та інтерпретація таксономічних показників формування та використання депозитних ресурсів банку. Завдання зводиться до визначення відстані у n-мірному евклідовому просторі між точками-об'єктами та точкою-еталоном [1].

Таксономічний показник – це синтетична величина – рівнодіюча всіх показників, що характеризують одиниці сукупності, яка досліджується. Показник рівня розвитку служить для статичної характеристики множини об'єктів, а також динаміки змін наборів досліджуваних показників. З його допомогою можна оцінити "середній" рівень значень показників, що характеризують діяльність банку в певному періоді (табл. 3) [3, с. 185].

Таблиця 3

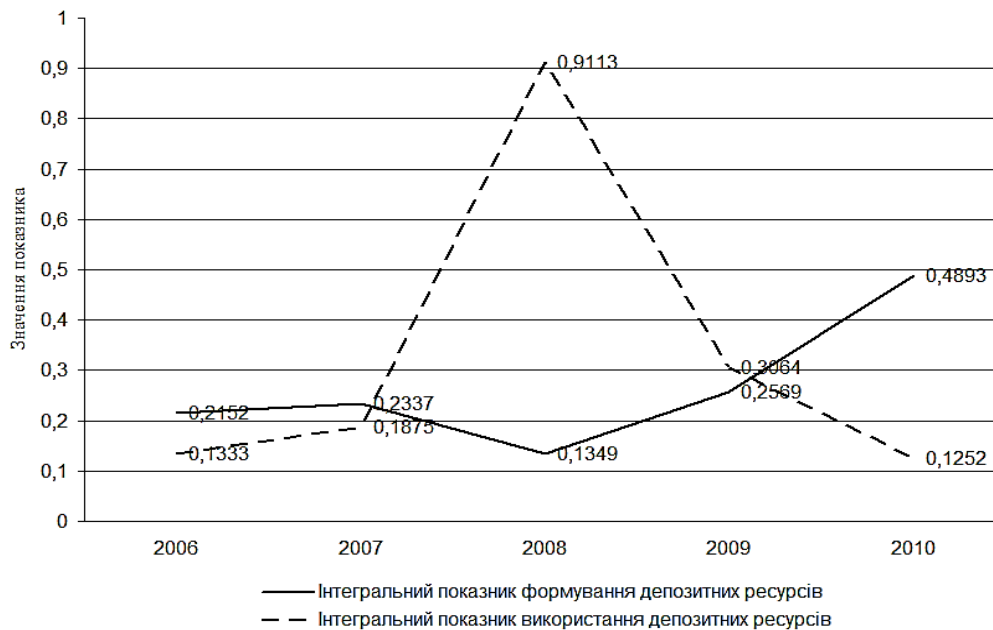
**Інтегральні показники формування та використання депозитних ресурсів ПАТ "Райффайзен банк Аваль" за 2006 – 2010 рр.**

Показник	Роки			
	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Інтегральний показник формування депозитних ресурсів	0,2152	0,2337	0,1349	0,2569
Інтегральний показник використання депозитних ресурсів	0,1333	0,1875	0,9113	0,3064

Побудуємо графік динаміки інтегральних показників формування та використання депозитної бази ПАТ "Райффайзен банк Аваль" (рисунок).

Як бачимо, інтегральні показники формування депозитних ресурсів та їх використання відрізняються один від одного. У 2006 році інтегральний показник формування депозитних ресурсів банку становив 0,2125, а використання – 0,1333. Це свідчить про те, що у 2006 році банк більш ефективно залучав ресурси, проте менш ефективно їх використовував. У 2007 році ці показники наблизились один до одного, що є позитивним проявом, тобто можна говорити про те, що банк у рівному співвідношенні ефективно як залучав ресурси, так і в подальшому використовував їх.

Проте у 2008 році інтегральні показники максимально віддалилися один від одного: показник формування депозитних ресурсів становить 0,1349, у той час як показник використання цих залучених ресурсів досяг 0,9113.



**Рис. Графік динаміки інтегральних показників формування та використання депозитних ресурсів ПАТ "Райффайзен банк Аваль"**

Це говорить про неефективне формування депозитної бази банку і може бути пов'язано з фінансово-економічною кризою, під час якої обсяг залучених ресурсів значно знизився.

Проте можна сказати, що водночас банк ефективно використовував як залучені в 2008 році ресурси, так і залишки на депозитних рахунках від попередніх років. Можна припустити, що ці ресурси були використані для стабілізації становища банку та виконання своїх поточних та дострокових зобов'язань. Тим самим ПАТ "Райффайзен банк Аваль" досяг відносної стабільності в кризовий та посткризовий періоди.

За даними 2009 року можна стверджувати, що банк доволі швидко стабілізував своє становище на ринку банківських послуг, досягши майже однакового рівня як формування, так і використання депозитних ресурсів.



Проте у 2010 році бачимо зміни інтегральних показників. Показник формування депозитних ресурсів зріс у 1,5 раза, досягши значення 0,4893, що свідчить про агресивну політику банку в напрямі залучення депозитних коштів клієнтів. Проте через можливість появи другої "хвилі" кризи та досить слабке відновлення кредитування, умови якого змінились на більш суворі, залучені банком ресурси не мають ефективного використання. Слід розробити нові вектори спрямування депозитних ресурсів, що будуть окупати витрати, пов'язані із виконанням банком своїх зобов'язань та приноситимуть дохід.

Таким чином, інтегральні показники формування та використання депозитних ресурсів ПАТ "Райффайзен банк Аваль" надають більш повну характеристику депозитної діяльності, ніж результати, отримані при аналізі динаміки депозитних ресурсів банку та коефіцієнтному аналізі завдяки узагальненню ознак, притаманних окремим показникам.

*Наук. керівн. Чмутова І. М.*

**Література:** 1. Лук'янець С. Інтегральна оцінка ефективності експортної діяльності підприємства / Лук'янець С., Бубенко І., Пантелєєв М. // Економічний аналіз. – 2008. – № 3(19). – С. 183–185. 2. Офіційний сайт ПАТ "Райффайзен банк Аваль". – Режим доступу : <http://www.aval.ua>. 3. Заславська О. Д. Формування та управління банківськими депозитами [Електронний ресурс] / Заславська О. Д. – Режим доступу : [www.pdfactory.com](http://www.pdfactory.com).

---

**Жигілій Д. А.**

УДК 336.763.34 (477)

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

*Анотація. Наведено аналіз іпотечного кредитування в Україні в теперішній час та вплив на нього кризових процесів, визначено основні проблеми розвитку іпотечного кредитування та шляхи їх вирішення.*

*Аннотация. Приведен анализ ипотечного кредитования в Украине на современном этапе и влияние на него кризисных процессов, определены основные проблемы развития ипотечного кредитования и пути их решения.*

*Annotation. The analysis of mortgage lending in Ukraine at the present stage and the impact of management processes were considered, the basic problems of mortgage lending and ways of their solution were determined.*

*Ключові слова: іпотека, іпотечне кредитування, іпотечний ринок, Державна іпотечна установа, відсоткова ставка.*

При сучасному розвитку банківських продуктів набирають актуальності послуги кредитування, але поки невеликим попитом користується іпотечне кредитування. Відсоткові ставки та умови, які пропонують банки, недостатньо задовольняють споживачів, які не хочуть брати цей вид кредиту.

Проблемами розвитку іпотечного кредитування займалися такі науковці різних країн, як: Мишкін Ф. С., Роуз С. П., М. Левін, Р. Страйк, М. Равіс та інші. Проблеми іпотечного кредитування досліджували вітчизняні вчені – О. Барановський, С. Кручок, О. Євтух, О. Терещенко та інші.

Метою статті є аналіз іпотечного кредитування в Україні та виявлення проблем іпотечного кредитування і шляхи вирішення їх.

Іпотечний ринок у країнах із ринковою економікою займає одне з найважливіших місць серед фінансових механізмів економічного стимулювання і стабільного розвитку економіки [1]. Іпотечне кредитування – це ефективний механізм, спроможний інтегрувати ринки нерухомості, фінансових послуг, фондовий ринок та ряд суміжних ринків, трансформувати приватні заощадження в інвестиційні ресурси, активізувати споживчий попит. Розвиток ринкових відносин обумовив необхідність виникнення в економіці України іпотечного кредитування. Для України розбудова іпотечного ринку є важливим й актуальним завданням на шляху виходу з фінансової кризи [1].

---

© Жигілій Д. А., 2012





Протягом кількох років до кінця 2008 року на ринку іпотечного кредитування спостерігалась позитивна динаміка зростання його обсягів. Проте глобальна фінансово-економічна криза проявила недоліки іпотечного ринку, котрі стали причиною його обвалу. За даними агентства УНІАН, у 2009 році іпотечний портфель фінансових установ в Україні скоротився на 3,5 % (або на 3,8 млн грн), а проблемна заборгованість фізичних осіб за іпотечними кредитами зросла в 1,7 раза. Високий рівень інфляції спричинив підвищення відсоткових ставок за іпотечним кредитом [2].

У 2011 році в Україні іпотека виявила новий напрям розвитку – інтеграцію та уніфікацію. Протягом цього року іпотечні кредити, видані на термін понад 10 років, становлять 60,51 млрд грн, від 1 до 5 років – 4,2 млрд грн, до одного року – 2,29 млрд грн. За даними Української національної іпотечної установи, заборгованість фізичних осіб за іпотечними кредитами мала незначну тенденцію [3]. Розглянемо заборгованість за кредитами на купівлю житла, кредити на будівництво житла під заставу незавершеного будівництва та кредити на купівлю земельної ділянки. Середня заборгованість за кредитами на купівлю житла протягом 2008 – 2011 рр. коливалась в межах 250,2 – 288,8 млн грн, за кредитами на будівництво житла під заставу незавершеного будівництва – 325,1 – 427,2 млн грн, а за кредитами на купівлю земельної ділянки – 621,4 – 706,3 млн грн.

В останні роки іпотека в Україні стрімко розвивалася, але зараз переживає не найкращий період. Хоча сьогодні готовність прокредитувати громадян на купівлю житла вже декларують майже 40 банків, реальні обсяги видачі таких позик дуже незначні. На ринку вже є пропозиції з початковим внеском 10 – 20 % і строком фінансування до 20 років. Згідно з даними НБУ, за січень – серпень 2011 року обсяг кредитів на придбання нерухомості зменшився майже на 4,5 млрд грн, нових іпотечних кредитів населенню було видано всього на 2,2 млрд грн.

Загалом з початку кризи іпотечний портфель банків скоротився вже на чверть. Станом на 1 січня 2011 року його розмір склав 92,8 млрд грн. Однією з основних причин, які стримують позичальників, є надзвичайно високі відсоткові ставки за кредитами. Згідно з даними Держжкомстату, за підсумками серпня середня офіційна заробітна плата штатних працівників в Україні становила 2 694 гривні. Щоб оформити іпотеку на 60 тисяч доларів під 15 % річних, позичальникові треба заборювати щомісяця 14 тис. грн.

Існують певні негативні чинники, які знижують можливості іпотечного кредитування, котрі необхідно мінімізувати, а деякі ліквідувати шляхом розроблення дієвих заходів щодо створення відповідних умов, а саме:

1. Знизити відсоткові ставки за іпотечними кредитами. Основним обмеженням для відтворення масового кредитування купівлі житла є висока відсоткова ставка. За ставкою 17 – 21 % річних у гривні на термін 15 – 20 років, що є середньою умовою на ринку житла в кредит, важко видавати кредити і обслуговувати заборгованість, оскільки не кожний споживач зможе погашати значну суму кредиту за високою відсотковою ставкою. Таким чином, відтворення масового попиту на іпотечні кредити можливе, лише коли ставка за кредитом досягне рівня 11 – 12 % річних у гривні. Таких умов можна досягти лише при наявності у банків довгострокових ресурсів у національній валюті під 6 – 8 % річних [4].

2. Збільшити термін надання іпотечних кредитів.

3. Створити організаційну інфраструктуру, яка б охоплювала ріелтерські та страхові компанії і на договірних засадах з банком забезпечувала пошук клієнтів для іпотечного кредитування, а також проводила страхування іпотечних кредитів тощо.

4. Удосконалити законодавчо-нормативну базу, яка стосується іпотечного кредитування.

Виходячи з аналізу основних аспектів розвитку іпотечного кредитування в умовах кризи і в умовах її подолання, можна виокремити основні напрями вирішення проблем щодо розвитку іпотечного кредитування:

1. Постійне вдосконалення законодавчої та нормативної бази. Це забезпечує регулювання діяльності банків щодо іпотечного кредитування, що буде сприяти зменшенню їх кредитних ризиків.

2. Формування уніфікованого первинного ринку іпотечних кредитів шляхом розроблення та запровадження у банківську практику стандартів, механізмів та процедур іпотечного кредитування.

3. Створення інституціональної інфраструктури іпотечного ринку. До неї входить система страхування, реєстрації прав на нерухоме майно та обтяжень на нього.

4. Упровадження державного стимулювання окремих учасників іпотечного кредитування; податкове стимулювання громадян та банків, задіяних у сфері іпотечного кредитування.

5. Формування нормативно-правової бази для використання нових видів цінних паперів. Забезпечення іпотечними кредитами з метою створення умов для спрямування довгострокових ресурсів у сферу іпотечного кредитування.

6. Формування основ вторинного ринку іпотечних кредитів. Умова забезпечення припливу довгострокових ресурсів у сферу іпотечного кредитування.

7. Постійне навчання на основі розроблених нових програм іпотечного кредитування. Передбачає освоєння нових процедур іпотечного кредитування як банківських установ, так і інших суб'єктів ринку іпотечних кредитів [5].

Отже, можна зробити висновки, що розвиток іпотечного кредитування в Україні слід розглядати з двох боків. З одного – це державна підтримка розвитку іпотечного ринку, яка сприятиме створенню системи стандартизації ринку, рефінансування первинних кредиторів, страхування ризиків усіх учасників іпотечного ринку – від інвестора до позичальника. З другого – розробка банком



власної стратегії роботи на іпотечному ринку, покликаної визначити джерела ресурсного забезпечення, привабливість іпотечних кредитів та поєднати управління ризиками, притаманними іпотечному кредитуванню.

*Наук. керівн. Жукова О. К.*

**Література:** 1. Андрушків Т. Криза іпотечного кредитування в Україні та шляхи її подолання / Андрушків Т. // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2011. – № 16. 2. Шморгай М. Б. Проблеми розвитку сучасного ринку іпотеки в Україні // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.5. – С. 309–310. 3. Соколовський Є. А. Приоритети іпотечного кредитування в посткризовий період / Соколовський Є. А. // Наука й економіка. – 2011. – № 3(23). – С. 138–139. 4. Череп А. В. Стан та перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні / Череп А. В., Ярова А. К. // Економічний простір. – 2011. – № 48/1. – С. 172–180. 5. Турко Ф. М. Удосконалення організаційно-економічного механізму іпотечного кредитування / Турко Ф. М., Жінко М. Б. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.14. – С. 205–213.

---

**Жадан Ю. С.**

УДК 336.774.3

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ОЦІНКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ**

*Анотація. Визначено поняття кредитоспроможності. Наведено класифікацію підходів до визначення кредитоспроможності позичальника, що застосовуються у світовій практиці. Виявлено основні недоліки та шляхи вдосконалення оцінки кредитоспроможності в Україні.*

*Аннотация. Определено понятие кредитоспособности. Приведена классификация подходов к определению кредитоспособности, применяемых в мировой практике. Выявлены основные недостатки и пути усовершенствования оценки кредитоспособности в Украине.*

*Annotation. The concept of creditworthiness was determined. The classification of approaches to the definition of creditworthiness used in international practice was considered. The basic shortcomings and ways to improve credit rating of Ukraine were identified.*

*Ключові слова: кредитоспроможність, позичальник, кредитний ризик, підходи до оцінки кредитоспроможності.*

Оцінка кредитоспроможності позичальника є основним етапом процесу кредитування, від правильності якого залежить успішність кредитного процесу. Адже у системі кредитних відносин банку дуже важливо правильно та об'єктивно оцінити кредитоспроможність позичальника. Достовірність оцінки істотно впливає як на результати конкретних угод, так і на ефективність кредитної діяльності банку загалом. Точність оцінки важлива і для позичальника, адже від неї залежить рішення про надання кредиту та про можливий його обсяг [1, с. 112]. Враховуючи сучасні негативні тенденції в економіці України, які прямо дотичні до банківського сектору, оцінка кредитоспроможності є одним із головних напрямів діяльності банку, що потребує вдосконалення. Це й підтверджує актуальність та вагомість обраного дослідження.

Питанню якісної оцінки кредитоспроможності позичальника приділяється багато уваги з боку аналітиків у сучасних фінансово-економічних публікаціях. Зокрема, значний внесок у розробку цього питання зробили такі вітчизняні науковці, як: Васюренко О. В. [2], Мороз А. М. [3], Андрушків Т. К. [4], Остафіль О. С. [5] та ін.

Аналіз робіт перелічених науковців дозволяє зробити висновки про те, що в науковій літературі ще недостатньо висвітлені питання щодо ролі якісної оцінки кредитоспроможності позичальника у зменшенні кредитних ризиків банку.

Тому метою статті є розкриття поняття кредитоспроможності позичальника як основного напрямку управління кредитними ризиками банку.

Згідно з Положенням "Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків" [6], кредитоспроможність – це наявність у позичальника (контрагента) передумов для отримання кредиту і його здатність повернути кредит та відсотки за ним у повному обсязі та в обумовлені договором строки. Узагалі, мета оцінки кредито-

---

© Жадан Ю. С., 2012

спроможності полягає в якійсь характеристиці позичальника, що визначається банком до вирішення питання про можливість і умови кредитування, щоб передбачити здатність і готовність клієнта повернути узяті ним у борг засоби відповідно до умов кредитного договору, а також оцінити обґрунтованість і доцільність кредитних вкладень і подальших відношень у сфері кредитування між банком і позичальником.

На сучасному етапі розвитку економіки при організації кредитних відносин у світовій банківській практиці використовується значна кількість підходів щодо визначення оцінки кредитоспроможності позичальника. Загальна класифікація підходів до оцінки кредитоспроможності позичальника представлена таким чином [1, с. 114]:

класифікаційні (статистичні) методи оцінки, до яких належать бально-рейтингові системи оцінки та моделі прогнозування банкрутства;

моделі комплексного аналізу (на основі "напівемпіричних" методологій, які базуються на експертних оцінках аналізу економічної доцільності надання кредиту): PARSER, CAMPARI, PARTS, MEMO RISK, Система 4FC, правило "5C".

В Україні системи проведення оцінки кредитоспроможності позичальників розробляються кожним банком самостійно незалежно від форми власності суб'єкта господарювання, сезонності характеру виробництва, з урахуванням мінімального переліку вимог Положення "Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків" [6].

Оскільки банк може мати різних клієнтів – підприємницької структури (юридичні особи), фізичні особи і банки, оцінка їх кредитоспроможності здійснюється неоднаково [3, с. 119]. У кожного банку існує своя методика оцінки кредитоспроможності позичальників, у якій визначено основні кількісні та якісні показники, що враховуються при оцінці кредитоспроможності юридичних та фізичних осіб, а також банку.

Сьогодні в Україні більшість банків здійснюють оцінку кредитоспроможності позичальників на основі методики, запропонованої НБУ, з тими чи іншими відмінностями. Проте вони не дають об'єктивного комплексного уявлення про дійсний фінансовий стан клієнта через різноспрямованість деяких показників і мають низку недоліків:

при коефіцієнтному аналізі не враховується репутація позичальника, його кредитна історія, забезпечення кредиту тощо;

при експертному аналізі експертні оцінки носять здебільшого суб'єктивний характер і тому не завжди точні; більшість експертних оцінок ґрунтується на дистанційному аналізі, тому можливі помилкові спостереження; ефективність експертизи залежить від частоти її проведення; оцінка кредитоспроможності має здебільшого формальний, епізодичний характер; рішення, що приймається, багато в чому залежить від експерта банку. Його досвід, знання, інтуїція, емоційний стан, особисті пристрасті, принциповість впливають на результат [4].

Зазначені проблеми обумовлюють пошук нових підходів до оцінки кредитоспроможності. Надійним способом вирішення цих проблем є розробка і використання обґрунтованої методики, що дозволить банку реально оцінювати кредитоспроможність позичальників. Проте слід зазначити, що не існує ні єдиної методики, ні єдиного підходу до її побудови.

Отже, отримати єдину, синтетичну оцінку кредитоспроможності позичальника із узагальненням цифрових і нецифрових даних неможливо. Для обґрунтованої оцінки кредитоспроможності, крім інформації у цифрових величинах, потрібна оцінка кваліфікованих аналітиків. Для української банківської системи в умовах низької кредитної культури населення та відсутності активної діяльності кредитних бюро важливим завданням є вдосконалення підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників – фізичних та юридичних осіб, адаптація наявного в цьому питанні зарубіжного досвіду до особливостей формування кредитоспроможності українських позичальників.

З огляду на недоліки у практиці вітчизняної банківської сфери, а також на роль кредитоспроможності позичальників як основного інструмента мінімізації кредитного ризику вдосконалення цієї сфери аналітичної роботи у вітчизняних банках необхідно здійснювати в таких основних напрямках [5, с. 395]:

розширення складу показників фінансового аналізу для отримання інформації, яка б характеризувала усі аспекти діяльності потенційного клієнта;

проведення аналізу можливих джерел погашення зобов'язань за кредитом;

активне використання аналізу грошових потоків підприємства, що дає можливість оцінити обороти коштів позичальника.

Таким чином, це питання в Україні потребує подальшого вдосконалення методики оцінки кредитоспроможності позичальника для мінімізації кредитного ризику вітчизняних банків.

*Наук. керівн. Азізова К. М.*

**Література:** 1. Бордюг В. В. Теоретичні основи оцінки кредитоспроможності позичальника банку / В. В. Бордюг // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 112–115. 2. Васюренко О. В. Банківські операції : навч. посібн. / О. В. Васюренко. – К. : Знання, 2008. – 318 с. 3. Мороз А. М. Банківські операції : підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна / за ред. А. М. Мороз. – К. : КНЕУ, 2002. – 476 с. 4. Андрушків Т. Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальників в управлінні кредитним ризиком банку / Т. Андрушків // Світ фінансів. – 2008. – № 2. – С. 113–119. 5. Остафіль О. Комплексна оцінка кредитоспроможності позичальника як інструмент управління кредитним ризиком банку / О. Остафіль, М. Рубаха // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 387–396. 6. Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків : Положення Національного банку України, затверджене Постановою Правління НБУ № 279 від 6 липня 2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

Студент 4 курсу  
 фінансового факультету ХНЕУ

## АНАЛІЗ ОПЕРАЦІЙ З ВЕКСЕЛЯМИ БАНКАМИ РАЙФФАЙЗЕН БАНК ІНТЕРНАЦІОНАЛЬ АГ

*Анотація. Проведено аналіз статей балансу банків групи Райффайзен Банк Інтернаціональ АГ щодо операцій з векселями. Дослідження цих статей покаже роль векселів як альтернативу грошей.*

*Аннотация. Проведен анализ статей баланса банков группы Райффайзен Банк Интернациональ АГ касательно операций с векселями. Исследование этих статей покажет роль векселей как альтернативу денег.*

*Annotation. The balance sheet of banks of group Rayffayzen Bank International AG, that to the operations with the bills of exchange were analyzed. Research of these article will be rotined by the role of bills of exchange as an alternative money was considered.*

*Ключові слова: вексель, цінний папір, Райффайзен Банк Інтернаціональ АГ.*

Роль векселів суттєво зросла як альтернатива грошей, особливо за часи фінансової кризи. Вексель починає циркулювати на ринку, виконуючи такі функції грошей, як засіб обігу і як засіб платежу. Завдяки цьому вексель зменшує потребу у самих грошах, значно прискорює розрахунки щодо сплати товарів чи боргів та ін.

Проблемами використання векселів займалися такі науковці: Федосік І. М., Т. Руденко, С. Рум'янцева, Буй Т. Г., розробки яких були використані у дослідженні.

Вексель – цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання терміну визначену суму грошей власникові векселя [1].

Розглянемо приклади використання векселів у статтях балансу банками Райффайзен Банк Інтернаціональ АГ.

Проаналізувавши фінансові звіти банків цієї групи, було виявлено, що сам вексель використовується лише трьома країнами, а саме: Албанією, Угорщиною та Україною. У цих трьох країнах вексель фігурує у статтях балансу у розділі "цінні папери на продаж".

У табл. 1 представлено використання векселів у Албанії [2].

Таблиця 1

### Цінні папери на продаж (Албанія)

Рядок	Найменування статті	2007 рік, тис. дол. США	2008 рік, тис. дол. США	2009 рік, тис. дол. США	2010 рік, тис. дол. США
1	Федеральні казначейські векселі	439,42	39 772,11	38 037,51	1 463,14
2	Урядові зобов'язання	0,00	54 624,92	222 849,57	274 738,10
3	Усього	439,42	94 397,03	260 887,08	276 201,24

Таблиця 2

### Аналіз цінних паперів на продаж (Албанія)

Рядок	Найменування статті	Питома вага 2007 рік, %	Питома вага 2008 рік, %	Питома вага 2009 рік, %	Питома вага 2010 рік, %	Абсолютна зміна 2010 / 2009, тис. дол. США	Відносна зміна 2010 / 2009, %
1	Федеральні казначейські векселі	100,00	42,13	14,58	0,53	-36 574,37	3,85
2	Урядові зобов'язання	0,00	57,87	85,42	99,47	51 888,53	123,28
3	Усього	100,00	100,00	100,00	100,00	15 314,16	105,87

Проаналізувавши отримані дані (табл. 2), можна зробити висновки, що до економічної кризи (за 2008 – 2009 роки) вексель використовувався найбільше та навіть у 2007 році склав 100 %, проте з настанням кризи він зменшувався, різниця між 2009 та 2010 роками склала 36 574,37 тис. дол. США.

Розглянемо використання векселів в Угорщині (табл. 3) [3].

Таблиця 3

**Цінні папери на продаж (Угорщина)**

Рядок	Найменування статті	2008 рік, тис. дол. США	2009 рік, тис. дол. США	2010 рік, тис. дол. США
1	Урядові зобов'язання	220	4 510	4 570
2	Федеральні казначейські векселі, випущені Урядом	3	5 800	1 810
3	Федеральні казначейські векселі, імітовані Центральним Банком	1 990	24 230	24 110
4	Інші коштовні папери, випущені суспільним сектором	18 910	15 690	12 710
5	Інші	0	3	0
6	Усього	21 123	50 233	43 200

Аналізуючи статті балансу Угорщини, можна бачити дещо іншу ситуацію. Вексель займає вагомий ланку, особливо після економічної кризи, проте все ж таки економічна криза зменшила кількість використання векселів (табл. 4).

Таблиця 4

**Аналіз цінних паперів на продаж (Угорщина)**

Рядок	Найменування статті	Питома вага 2008 рік, %	Питома вага 2009 рік, %	Питома вага 2010 рік, %	Абсолютна зміна 2010 / 2009, тис. дол. США	Відносна зміна 2010 / 2009, %
1	Урядові зобов'язання	1,04	8,98	10,58	60,00	101,33
2	Векселі, випущені Урядом	0,01	11,55	4,19	-3 990,00	31,21
3	Векселі, імітовані ЦБ	9,42	48,24	55,81	-120,00	99,50
4	Інші коштовні папери, випущені суспільним сектором	89,52	31,23	29,42	-2 980	81,01
5	Інші	0	0,01	0	-3	0
6	Усього	100	100	100	-7 033	86

Стосовно України (табл. 5), то переважно використовуються державні облігації або ж акції [4].

Таблиця 5

**Цінні папери на продаж (Україна)**

Рядок	Найменування статті	2008 рік, тис. дол. США	2009 рік, тис. дол. США	2010 рік, тис. дол. США
1	Боргові цінні папери	107 468,5	133 517,35	690 033,81
1.1	Державні облігації	998 326,24	132 480,78	635 196,49
1.2	Облігації місцевих позик	0	0	52 676,64
1.3	Облігації підприємств	7 505,95	669,76	1 785,35
1.4	Векселя	822,17	366,81	375,33
2	Акції підприємств та інші ЦП з нефіксованим прибутком	2849,22	821,04	796,74
3	Резерв під знецінення ЦП у портфелі банку на продаж	-2244,83	-433,44	-879,65
4	Усього ЦП на продаж за мінусом резервів	1 114 727,25	267422,3	1 379 984,71



Проте, аналізуючи дані (табл. 6), можна спостерігати, що векселі займають лише декілька відсотків за всі три роки – не більше ніж 15 %, а після кризи взагалі склали 0,03 %, але все ж таки спостерігається зростання, про це свідчить відносна зміна за 2009 – 2010 роки, яка склала 102,32 %.

Таблиця 6

**Аналіз цінних паперів на продаж (Україна)**

Рядок	Найменування статті	Питома вага 2008 рік, %	Питома вага 2009 рік, %	Питома вага 2010 рік, %	Абсолютна зміна 2010 / 2009, тис. дол. США	Відносна зміна 2010 / 2009, %
1	Боргові цінні папери	9,64	49,93	50,00	556 516,46	516,81
1.1	Державні облігації	89,56	49,54	46,03	502 715,71	479,46
1.2	Облігації місцевих позик	0,00	0,00	3,82	52 676,64	0
1.3	Облігації підприємств	0,67	0,25	0,13	1 115,59	266,57
1.4	Векселі	0,07	0,14	0,03	8,52	102,32
2	Акції підприємств та інші ЦП з нефіксованим прибутком	0,26	0,31	0,06	-24,30	97,04
3	Резерв під знецінення ЦП у портфелі банку на продаж	-0,20	-0,16	-0,06	-446,21	202,95
4	Усього ЦП на продаж за мінусом резервів	100,00	100,00	100,00	1 112 562,41	516,03

Таким чином, були представлені дані щодо використання векселів деякими країнами Європи.

*Наук. керівн. Хмеленко О. В.*

**Література:** 1. Федосік І. М. Вексель – крок виходу з кризи / Федосік І. М., Асєєва А. О. // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1(10). – 196 с. 2. Raiffeisen Bank Sh.a [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.raiffeisen.at/>. 3. Raiffeisen Bank Zrt [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.raiffeisen.hu/>. 4. Райффайзен Банк Аваль [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.aval.ua/>. 5. Руденко Т. Проблеми і перспективи розвитку вексельного обігу в Україні [Електронний ресурс] / Руденко Т. – Режим доступу : URL <http://ufin.com.ua>.

**Біляєва В. Ю.**

УДК [336.77:330.567.22] (477)

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ПРОБЛЕМИ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

*Анотація. Проведено аналіз динаміки кредитування фізичних осіб України. Визначено основні проблеми, що перешкоджають розвитку споживчого кредитування, та запропоновано шляхи їх подолання.*

*Аннотация. Проведен анализ динамики кредитования физических лиц Украины. Определены основные проблемы, которые препятствуют развитию потребительского кредитования, а также предложены пути их решения.*

© Біляєва В. Ю., 2012

*Annotation. The dynamics of the Ukrainian consumer lending market was analyzed. The main problems stemming the tide of the development of the consumer lending were defined, the ways of their solving were offered.*

*Ключові слова: споживчий кредит, процентна ставка, кредитна заборгованість, кредитоспроможність позичальника, строк кредитування.*

Деструктивні наслідки світової фінансової кризи 2008 – 2009 років викрили структурні дисбаланси та проблемні явища у сфері банківських послуг України. З огляду на це в сучасних умовах подолання негативних наслідків світових економічних процесів постає питання щодо реструктуризації кредитно-банківської системи України. Основним методом підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних банківських установ на світовому просторі є внесення докорінних змін у систему кредитування фізичних осіб, адже саме цей вид кредитування становить близько третини загального обсягу кредитних угод.

У ринкових умовах споживчий кредит є однією із форм обслуговування населення, яка впливає на розвиток виробництва у масштабах країни та складає найбільшу частку в структурі доходів банківських установ. Виходячи з цього, можна сказати, що для зростання рівня доходності та ліквідності банківської системи України, нарощування обсягів виробництва в межах національної економіки та підвищення життєвого рівня населення питання аналізу проблем та перспектив вітчизняного ринку споживчого кредитування є актуальним.

Питанням розгляду та аналізу ринку споживчого кредитування України присвячені наукові праці Мостовенко Н. А. [1], Карасьової З. М. [2], Петриківої О. С. [3], Тарасевич Н. В. [4], Сердюк Л. В. [5]. Незважаючи на те що проблеми та перспективи розвитку кредитування фізичних осіб в Україні розглянуті в багатьох наукових дослідженнях, необхідними є узагальнення проблем функціонування ринку споживчого кредитування та розробка рекомендацій щодо їх нівелювання.

Метою дослідження є аналіз ринку споживчого кредитування України, визначення основних проблем, що перешкоджають його розвитку, та шляхів їх вирішення.

Розвиток та формування ринку споживчого кредитування в Україні здійснювались у контексті становлення вітчизняної банківської системи. Найпродуктивніша діяльність банків із надання споживчих кредитів припадала на період з 2006 по 2008 роки. Згідно з даними НБУ, максимальний обсяг кредитів, спрямованих на задоволення потреб населення, був зафіксований у 2008 році – 280 490 млн грн, що перевищує аналогічний показник 2006 року на 198 480 млн грн, або у 3,42 раза [6].

Стрімке зростання обсягів споживчого кредитування, з одного боку, сприяло підвищенню платоспроможного попиту населення, а з іншого – спричинило низку проблем для всієї банківської системи України. Однією з них стало катастрофічне зростання частки простроченої заборгованості. Так, у 2009 році зростання цього показника відбувалося швидшими темпами (на 14,8 %), ніж приріст загального обсягу кредитних вкладень в економіку (на 12,7 %), що свідчить про погіршення якості сукупного кредитного портфеля банків України [1].

Саме цей факт став причиною згортання обсягів споживчого кредитування у подальші роки (темпи зростання у 2009 та 2010 роках дорівнювали 92 % та 86 % відповідно). Цей процес був викликаний такими негативними факторами: розривом строків залучення та розміщення коштів, незбалансованістю валюти кредитів та доходів позичальників, погіршенням фінансового стану останніх тощо.

Станом на 01.10.2011 року обсяг споживчих кредитів становив 208 893 млн грн, що на 71 597 млн грн менше аналогічного показника за 2008 рік. Найбільша частка у загальному обсязі припадала на довгострокові кредити (58 %). Обсяг кредитів, наданих в іноземній валюті, перевищував обсяг кредитів в національній валюті на 103 872 млн грн [6].

Важливим аспектом аналізу тенденцій, що мають місце на ринку споживчого кредитування, є вивчення динаміки процентних ставок як міри вартості кредитних коштів. Протягом 2006 – 2008 років спостерігалось поступове зростання процентних ставок на 0,4 та 3,1 п.п. відповідно. Подальше стрімке зростання процентних ставок (на 3,6 та 2,9 п.п.) було викликане такими чинниками: погіршенням якості кредитних портфелів банків через збільшення частки сумнівних та прострочених кредитів у загальному обсязі кредитних портфелів та, як наслідок, посиленням вимог банків до потенційних позичальників через погіршення їх фінансового стану.

Проведений аналіз динаміки споживчого кредитування в Україні дає змогу окреслити основні проблеми, що стримують активну діяльність банків у цій сфері. До них можна віднести:

незадовільний рівень якості сукупного кредитного портфеля банків, викликаний зростанням частки простроченої заборгованості за останні роки;

високий рівень ставок за споживчими кредитами порівняно із обліковою ставкою НБУ;

розрив строків залучення банками на міжнародному ринку короткострокових кредитів та розміщення ними коштів на довгостроковій основі серед населення.

Окрім зазначених проблем, існує ціла низка об'єктивних факторів, що перешкоджають розвитку споживчого кредитування в Україні, а саме:

порівняно високий рівень вартості розробки та впровадження нових видів послуг;

недостатня кількість кваліфікованих працівників, спроможних ефективно взаємодіяти із клієнтами – фізичними особами, та неефективна система розподілу повноважень між ними у процесі кредитування [4];



недостатньо розвинута ринкова інфраструктура філій та представництв та низький рівень якості кредитних продуктів, що пропонуються;

невисокий рівень доходів більшої частини населення, що не дає змоги банкам активно застосовувати повноцінні депозитні стратегії для фізичних осіб, унаслідок чого банки не мають можливості реалізовувати власний кредитний потенціал на ринку роздрібного кредитування.

Узагальнення проблем, що існують у сфері роздрібного банківського кредитування, дає змогу перейти до можливих шляхів їх вирішення, а саме:

створення ефективної інфраструктури бюро кредитних історій;

покращення методичного забезпечення оцінки кредитоспроможності позичальників, яке повинно включати широке використання скорингових систем [3];

скорочення частки кредитних коштів у готівковій формі, що сприятиме зменшенню витрат обігу, і посилення контролю за цільовим використанням кредиту [5];

встановлення плаваючих ставок за кредитами, розмір яких буде переглядатися щомісячно та буде прив'язаний до облікової ставки;

запровадження високопрофесійних юридичних служб, спроможних ефективно оцінювати усі правові аспекти взаємодії банків із клієнтами і у разі необхідності реалізовувати права банку у судовому порядку [4];

активне використання інструментів маркетингу, а саме сегментації та кластерного аналізу, з метою зменшення витрат банків на ринку роздрібного кредитування [2];

відділення ринку експрес-кредитування від автокредитування та іпотеки та створення "нішевих програм" для окремих груп позичальників, а саме пенсіонерів, студентів, туристів тощо.

Як висновок, слід зазначити, що споживче кредитування є найбільш динамічним сегментом банківської діяльності в Україні. Активна діяльність вітчизняних банків як кредиторів сектору домогосподарств сприяє задоволенню потреб фізичних осіб, підвищенню платоспроможного попиту та життєвого рівня населення. Низка проблем, що існує у сфері споживчого кредитування, потребує негайного вирішення за допомогою заходів, здійснюваних як на макрорівні, так і на рівні окремої банківської одиниці.

*Наук. керівн. Рац О. М.*

**Література:** 1. Мостовенко Н. А. Особливості розвитку банківського споживчого кредитування [Електронний ресурс] / Н. А. Мостовенко. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua). 2. Карасьова З. М. Проблеми та перспективи розвитку споживчого кредитування в Україні / З. М. Карасьова, О. О. Капустенко // Наука й економіка. – 2010. – № 3(19). – С. 26–31. 3. Петриківа О. С. Особливості організації споживчого кредитування / О. С. Петриківа, М. В. Цеберман // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 2. – С. 38–47. 4. Тарасевич Н. В. Проблеми та напрямки розвитку кредитування фізичних осіб / Н. В. Тарасевич // Аграрний вісник Причорномор'я, Економічні науки. – 2009. – № 49. – С. 15–21. 5. Сердюк Л. В. Аналіз впливу економічних показників на обсяги споживчого кредитування / Л. В. Сердюк // Восточно-європейський журнал передових технологій. – 2011. – № 52. – С. 37–40. 6. Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

---

**Шоколенко О. Ю.**

УДК 336.717.13 (477)

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАТІЖНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

*Анотація. Визначено основні напрями вдосконалення платіжної системи, які дозволять прискорити платежі, мінімізувати ризики їх проведення, оптимізувати рух коштів банків на кореспондентських рахунках, спрямувати ресурси, що вивільнилися, на фінансовий ринок і підвищити рентабельність діяльності банків.*

*Аннотация. Определены основные направления совершенствования платежной системы, которые позволят ускорить платежи, минимизировать риски их проведения, оптимизировать движение денежных средств банков на корреспондентских счетах, направить высвободившиеся ресурсы на финансовый рынок и повысит рентабельность деятельности банков.*

---

© Шоколенко О. Ю., 2012



*Annotation. The main directions of improving the payment system that will accelerate payments, minimize the risks of their conduct, improve cash flow of banks' correspondent accounts, send the released resources to the financial market and improve the profitability of banks was determined.*

*Ключові слова: платіжно-розрахункова система, готівка, ринок платіжних карток, система електронних платежів, платіжні послуги, розрахунки.*

У всьому світі розвиток платіжних систем характеризується поступовим звуженням сфери використання готівки та паперових платіжних засобів, переходом до нових платіжних інструментів та сучасних технологій платежів.

Застосування пластикових карток у країнах із розвинутою економікою стало звичайною практикою. Упровадження й використання пластикових карток дає змогу залучити й змусити працювати ті кошти, які знаходяться в населення, допоможе в боротьбі з тіньовою економікою шляхом повернення до банківського обігу коштів. Для банків пластикові картки також є вигідними як нова сфера послуг, що приносить значні прибутки.

Провідне місце в теоретичній розробці цієї теми належить таким відомим вітчизняним економістам, як О. Береславська, В. Ганін, Р. Грищенко, О. Дубілет, Г. Єрошин, К. Маркелов, А. Михайлов, А. Максимовський, А. Мороз, І. Прокопенко, С. Пудовкіна, М. Савлук, Р. Тиркало та інші. Аналіз досліджень та публікацій вказаних авторів дозволив стверджувати, що ринок банківських послуг останнім часом розвивається під значним впливом передових технологій. Одним із напрямів банківської діяльності є карткові платіжні технології.

Метою дослідження є виявлення основних напрямів удосконалення платіжної системи як однієї з необхідних умов забезпечення економічної стабільності.

Перебіг подій валютно-фінансової кризи 2008 року в Україні продемонстрував необхідність підвищеної уваги центральних банків до таких факторів, як управління потоками банківської ліквідності, стимулювання внутрішніх заощаджень та забезпечення довіри до банківської системи. Це вивело на перше місце питання, що стосуються мінімізації ризиків і підвищення ефективності платіжно-розрахункової системи (ПРС) як забезпечення безперебійного процесу платежів в економіці.

За станом на 1 січня 2012 року учасниками СЕП були 694 установи. У 2011 році 91 учасник СЕП (13 % від загальної кількості учасників СЕП) виконував початкові платежі в режимі реального часу. У цьому ж році учасниками СЕП здійснено 332 865 тис. початкових платежів та надіслано електронних розрахункових повідомлень на суму 10 319 654 млн грн, що на 1 % менше за кількістю та на 30 % більше за сумою, ніж у 2010 році.

Найбільшим попитом серед учасників СЕП користувалася третя модель обслуговування кореспондентського рахунку, за якою юридична особа має консолідований кореспондентський рахунок і внутрішньобанківську міжфілійну платіжну систему, що забезпечує проведення переказу коштів між філіями банку та взаємодію із СЕП для здійснення міжбанківського переказу коштів філіями банку. У 2011 році учасники СЕП, які працювали за цією моделлю, провели 178 297 тис. початкових платежів та електронних розрахункових повідомлень (54 % від загального обсягу), що на 7 127 тис. (на 3,8 %) менше, ніж у 2010 році. Середньоденний залишок коштів на рахунках учасників СЕП становив 24,2 млрд грн. Середньодобовий коефіцієнт обігу коштів за рахунками учасників СЕП становив 1,7 [1].

Аналіз статистичних даних роботи СЕП щодо переказу коштів між банками свідчить про те, що система протягом 2011 року задовольняла потреби її учасників у переказі коштів. Однак необхідність реформування ПРС зумовлена такими факторами:

процесами розвитку у фінансовому й нефінансовому секторах економіки, що формують нові потреби в платіжних інструментах і послугах та створюють нові можливості їх використання, а саме появу нових банківських продуктів і послуг, створюють нові умови конкуренції, збільшують доступність фінансових послуг;

усвідомленням зростаючих ризиків платіжної системи; значним рівнем відкритості економіки України та процесами входження країни в європейський платіжний простір [2].

У період структурних трансформацій України стратегія розвитку платіжної системи має бути спрямована на чітке визначення ролі банківського сектору та НБУ в розвитку платіжної системи; ефективне планування й реалізацію реформ у сфері розвитку СЕП-2; розвиток інституційної структури, необхідної для забезпечення стабільності платіжної системи; розробку надійної та ефективної платіжної інфраструктури.

Слід наголосити на тому, що розвиток СЕП-2 є комплексним процесом, який має базуватися на потребах національного фінансового сектору. Реформування СЕП-2 залежить від паралельного розвитку банківської системи, інституційної взаємодії у сфері платіжних послуг і платіжних інфраструктур, а отже, має бути результатом спільних зусиль банківського сектору, НБУ, органів державного регулювання та інших зацікавлених сторін [3].

У зв'язку із законодавчо визначеною відповідальністю НБУ за стійкість національної валюти йому належить центральна роль у розвитку використання грошей як ефективного засобу платежу. НБУ може сприяти підвищенню ефективності й надійності СЕП-2 такими шляхами:

надавати та розвивати платіжні й кредитні послуги: емітуючи готівкові гроші як безпосередній платіжний документ і депозитні вимоги як розрахунковий актив для міжбанківських платежів; керуючи розрахунковими рахунками й надаючи розрахунковий кредит для учасників системи;

ініціювати, координувати, проводити дослідження і консультації щодо дизайну, функціонування СЕП-2 та розробляти відповідну політику і законопроекти щодо розвитку СЕП-2;



здійснювати моніторинг діючих і проектних ПРС, оцінювати їх надійність та ефективність; проводити консультації та давати рекомендації.

Провідну роль у реалізації зазначених напрямів відіграє НБУ, стимулюючи приватний сектор й органи управління до конкретних реформ [4].

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна зазначити, що для розвитку механізмів взаємодії при наданні платіжних послуг необхідною є активна діяльність НБУ щодо координації дії користувачів і провайдерів на окремих та взаємопов'язаних ринках платіжних послуг; створення умов для ефективного ціноутворення на ринку; забезпечення прозорого й ринкового інформування про платіжні інструменти та послуги; забезпечення справедливих і рівних можливостей та стимулів для участі фізичних осіб й організацій у діяльності ринків платіжних послуг.

Отже, ключовими напрямами розвитку системи роздрібних операційних платежів мають стати: підвищення доступності платіжних систем як протягом операційного дня, так і в просторі; розширення переліку стандартизованих паперових чи електронних інструментів, особливо інструментів кредитного переказу; підвищення безпечності та конфіденційності передачі платіжної інформації; удосконалення операційної взаємодії між пунктами роздрібної торгівлі для певних видів платіжних інструментів, зокрема між мережами платіжних карток і банкоматів.

Вирішення зазначених правових, технічних, економічних та організаційно-інституційних проблем у процесі вдосконалення НБУ і всієї банківської платіжно-розрахункової системи дозволить прискорити платежі, мінімізувати ризики їх проведення, оптимізувати рух коштів банків на кореспондентських рахунках, спрямувати ресурси, що вивільнилися, на фінансовий ринок і, зрештою, підвищити рентабельність діяльності банків, а отже, й ефективність монетарної політики.

*Наук. керівн. Колодізев О. М.*

**Література:** 1. Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua). 2. Иванов П. А. Платежи в электронной коммерции / П. А. Иванов, Ю. А. Стрельченко // Деньги и кредит. – 2002. – № 1. – С. 41–47. 3. Чмелик Г. Развитие внутрипольдеранных небанковских платёжных систем в Украине // Вісник НБУ. – 2006. – № 3. – С. 30–33. 4. Лук'янов В. Развитие міжнародних платіжно-розрахункових відносин та їх вплив на платіжні системи в Україні / В. Лук'янов // Банківська справа. – 2010. – № 2–3. – С. 86–95.

---

**Бикова Я. О.**

УДК 005.334:336.774

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЬНИМ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ**

*Анотація. Розкрито сутність портфельного кредитного ризику банку. Розглянуто основні методи управління портфельним кредитним ризиком та особливості їх застосування у сучасних умовах.*

*Анотация. Раскрыта сущность портфельного кредитного риска банка. Рассмотрены основные методы управления портфельным кредитным риском и особенности их применения в современных условиях.*

*Annotation. The essence of the credit risk for bank's loan portfolio is defined. The basic methods of portfolio credit risk management and the features of its contemporary applications are considered.*

*Ключові слова: кредитний ризик, кредитний портфель, диверсифікація, резервування, лімітування, сек'юритизація.*

Банківські установи є головною ланкою фінансової системи України, що має сприяти стабілізації економіки країни та забезпеченню її сталого розвитку. Однак в умовах сьогодення банки наражаються на численні ризики, що останнім часом загострюються та стають критичними. Особливо небезпечним є кредитний ризик, оскільки наслідком саме його реалізації стає значне погіршення якості портфеля активів банківських установ. За цих умов проблема управління кредитними ризиками з метою їх мінімізації та підтримки стабільної діяльності банку набуває особливої актуальності.

---

© Бикова Я. О., 2012

Дослідженням цього питання займалися такі вчені, як В. Корнєєв [1], В. Бобиль [2], Ю. Бугель [3], Р. Лісна [4], О. Гринько [5] та інші, але деякі аспекти оптимізації роботи банків щодо управління кредитним ризиком розглянуті недостатньо, що потребує подальшого дослідження цієї проблеми.

Метою статті є визначення основних методів управління кредитним ризиком на рівні кредитного портфеля банку та особливостей їх застосування у сучасних умовах.

Під поняттям кредитного ризику треба розуміти ризик несплати позичальником основного боргу та процентів за ним відповідно до строків та умов кредитної угоди. Розрізняють індивідуальний та портфельний кредитні ризики. Джерелом індивідуального кредитного ризику є окремий контрагент банку, а портфельний кредитний ризик розглядається як ступінь ризиковості кредитного портфеля (сукупності всіх кредитних угод) банку загалом [1, с. 40].

Управління кредитним ризиком на рівні кредитного портфеля дещо відрізняється від управління на рівні окремого позичальника і потребує специфічних методів, які б охоплювали усю сукупність здійснюваних банком кредитних операцій. Як такі методи у вітчизняній банківській практиці найчастіше використовують лімітування, резервування, диверсифікацію, сек'юритизацію [2, с. 23].

На сьогодні домінуючу роль у вітчизняній банківській практиці управління ризиком кредитного портфеля відіграє лімітування [3, с. 160]. Цей метод полягає у встановленні максимально допустимих розмірів позик за їх видами, категоріями позичальників, за кредитами в окремі галузі, географічні території, за найбільш ризиковими напрямками кредитування. Завдяки встановленню лімітів кредитування банкам вдається уникнути критичних втрат унаслідок необдуманого концентрування будь-якого виду ризику, а також диверсифікувати кредитний портфель і забезпечити стабільні прибутки.

Підвищення ефективності системи лімітування як засобу управління кредитним портфелем банку має передбачати наявність у кожній банківській установі достатньо розвинутої системи лімітів, адекватної як функціональній структурі банку, так і сучасним реаліям ринку банківських послуг в Україні.

Метод резервування полягає в акумулюванні частини коштів на спеціальному рахунку для компенсації можливих втрат за кредитними операціями. Цей метод є обов'язковим засобом управління кредитним ризиком та регламентується Положенням НБУ "Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків" [6].

З одного боку, резерв під кредитні ризики слугує захистом вкладників, кредиторів та акціонерів банку, а з другого – резерви підвищують надійність і стабільність банківської системи загалом [4, с. 203]. Однак необхідно зазначити і деякі проблемні аспекти методики формування резервів, що потребують удосконалення [3, с. 161]:

не передбачено формування резерву за деякими видами кредитних операцій (наприклад, за фінансовим лізингом, об'єктом якого є нерухоме майно), що не завжди є адекватним до існуючих умов;

недостатня увага приділяється прогнозуванню ймовірності зміни фінансового стану і кредитоспроможності позичальника;

індивідуальний підхід при оцінці кредитних ризиків не дозволяє врахувати можливі зміни вартості та ймовірність втрат за групами позичальників або за кредитним портфелем загалом тощо.

Удосконалення чинної методики формування резервів за кредитними операціями має ґрунтуватися на підвищенні якості оцінки кредитного ризику банку у взаєминах із позичальниками, а також встановленні більш жорстких вимог у розроблених НБУ нормативах створення резервів з огляду на об'єктивно існуючі проблеми.

Досить поширеним методом є диверсифікація, що означає процес модифікації складу й структури кредитного портфеля банку за допомогою кредитів, що відрізняються один від одного основними параметрами й характеристиками [5, с. 41]. Диверсифікація буває галузевою (розподіл кредитів за різними галузями економіки), географічною (розподіл кредитних ресурсів між різними регіонами) та портфельною (розсередження кредитів за різними категоріями позичальників).

Попри те, що метод диверсифікації є простим, а також найменш затратним (оскільки не вимагає проведення детального аналізу ринку), він приховує небезпеку виникнення надмірної диверсифікованості, що може обумовити не зниження, а збільшення кредитного ризику й можливих збитків банку [1, с. 41].

Можливі й інші негативні прояви диверсифікації [5, с. 43]:

диверсифікація використовується насамперед для нейтралізації внутрішніх, несистематичних банківських ризиків;

можливим є збільшення трансакційних витрат унаслідок ускладнення параметрів і характеристик кредитного портфеля;

погіршується контроль і якість управління кредитним портфелем;

диверсифікація для банків із різним рівнем кредитного ризику може давати різну результативність та інше.

Усі перераховані аспекти потребують розвитку методології диверсифікації.

Перспективним методом управління кредитним ризиком є сек'юритизація, тобто продаж активів банку через перетворення їх у цінні папери, які в подальшому розміщуються на ринку [2, с. 23].

При застосуванні сек'юритизації банк отримує значні переваги: одержання ліквідних коштів, які можна використати для подальшого розвитку, зменшення ймовірності виникнення у банку процентного, кредитного ризиків, поліпшення виконання чинних нормативів.

Попри це більшість українських банків не бажає сек'юритизувати свої активи, що пояснюється кількома причинами [2, с. 24]:



сек'юритизація не є суб'єктом спеціалізованого вітчизняного законодавства, а тому виникають труднощі її узгодження з корпоративним, податковим, банківським законодавством; в Україні немає ефективної ринкової інфраструктури; низький рівень стандартизації кредитів; низький суверенний кредитний рейтинг України; незадовільний рівень системи ризик-менеджменту у банках.

З огляду на це виникає необхідність у розробці та впровадженні Закону "Про сек'юритизацію банківських активів", єдиних стандартів формування кредитних пулів та здійснення державного контролю за їх дотриманням; запровадженні державної підтримки учасників іпотечного ринку та визначенні шляхів створення спеціалізованих кредитних установ мобілізації довгострокових ресурсів населення; удосконаленні системи ризик-менеджменту. Усі ці комплексні заходи слід проводити послідовно, враховуючи потреби й можливості вітчизняної економіки.

Отже, необхідно зазначити, що кожний із перелічених методів управління портфельним кредитним ризиком має як свої переваги, так і недоліки, а тому у сучасних умовах нестабільності фінансової системи найдоцільніше застосовувати комплексний підхід щодо управління кредитними ризиками через диверсифікацію методів та інструментів, які дають змогу мінімізувати збитки банків за будь-якого розвитку подій.

*Наук. керівн. Колесніченко В. Ф.*

**Література:** 1. Корнєєв В. В. Управління кредитними ризиками комерційних банків в умовах фінансової кризи / Корнєєв В. В., Пасько С. В. // Наука й економіка. – 2011. – № 1(21). – С. 38–43. 2. Бобиль В. Сек'юритизація банківських активів у контексті управління портфельним кредитним ризиком / Бобиль В., Соловей М. // Вісник НБУ. – 2010. – № 1. – С. 22–25. 3. Бугель Ю. Напрями удосконалення сучасних методів управління банківським кредитним портфелем / Бугель Ю. // Галицький економічний вісник. – 2010. – №2(27). – С.157–163. 4. Лісна Р. П. Управління кредитними ризиками в банку / Лісна Р. П. // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1 (10). – С. 202–205. 5. Гринько О. Теоретичні аспекти сутності та визначення диверсифікації кредитного портфеля банку / Гринько О. // Вісник НБУ. – 2011. – № 4. – С. 38–45. 6. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків : Постанова Правління НБУ від 06.07.2000 р. № 279 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0474-00>.

---

**Конарева А. Ю.**

УДК 336.774

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **РЕЙТИНГУВАННЯ БАНКІВ МЕТОДОМ ТАКСОНОМІЇ**

*Анотація. Розглянуто процес рейтингування банків України, способи його здійснення. Визначено рейтинг банків на основі таксономічного показника рівня розвитку.*

*Аннотация. Рассмотрены процесс рейтингования банков Украины, способы его осуществления. Определен рейтинг банков на основе таксономического показателя развития.*

*Annotation. The process of rating of Ukrainian banks, methods of its implementation is considered. The rating of banks on the basis of taxonomic indicator development are determined.*

*Ключові слова: рейтинг, рейтингова методика, таксономічний показник рівня розвитку.*

Важливою ознакою країни з ринковою економікою є прозорий та ефективно функціонуючий банківський сектор. Місце фінансово-кредитної установи на ринку банківських послуг має визначатися згідно із прийнятими у світі нормами, стандартами і методиками. У зв'язку з цим важливим для України є питання розробки методик рейтингування банків.

Питання рейтингового управління та рейтингування банків розглянуто у працях таких українських вчених, як: Батковський В. А., Белий А. П., Богатов О. І., Вітлінський В. В., Внукова Н. М., Лисенко Ю. Г., Мадих А. А., Петренко В. Л., Скобелев В. Г. [1]. Цю тематику досліджували такі зарубіжні економісти: Бенкер Р. Д., Д. Ван Девентер, Дуканіч Л. В., Д. Жу, А. Каманхо, Кармінський А. М., М. Месер, Тапієро Ч. С., Тимченко А. С., А. Чарнз, О. Шнек.

---

© Конарева А. Ю., 2012



Узагальнення наукових праць дало змогу зробити висновок, що, незважаючи на численні роботи з цієї проблематики, удосконалення потребує такий аспект рейтингування банків, як обґрунтування підходу до побудови рейтингу банку.

Велика кількість різних методик та способів рейтингової оцінки, що суттєво відрізняються між собою методами розрахунку, кількістю та складом показників та динамічними властивостями, зумовлює необхідність формування методичного забезпечення здійснення такої оцінки, що є метою цієї статті.

Рейтинги відіграють істотну роль у бізнес-процесах банків. Особлива роль рейтинговим оцінкам приділяється в системі прийняття управлінських рішень, особливо в частині контролю й керування ризиками. Рейтинг банків комплексно характеризує їхню діяльність і надає узагальнену оцінку фінансового стану за стандартизованим набором показників. Рейтинговий аналіз дає можливість банкам здійснити порівняльну оцінку своєї діяльності, розв'язати питання доцільності кредитування банків-партнерів завдяки отриманню об'єктивної інформації про результати їхньої діяльності [2].

Рейтинг визнаний у світі як інструмент, що призначений для порівняльного аналізу динамічно розвинених систем. Рейтингова оцінка передбачає визначення належності банку до класу, розряду, категорії. Кінцевим результатом рейтингування банків є список, у якому банки класифіковані за певними ознаками. Основною метою банківських рейтингів є визначення позиції кожного банку в загальній сукупності банків [3].

Результати аналізу існуючих методик оцінювання [4 – 8] дали підстави говорити про необхідність і можливість створення уніфікованої моделі рейтингової оцінки банків в Україні. Водночас слід враховувати, що необхідною передумовою формування такої рейтингової моделі є розроблення національних стандартів показників банківської діяльності, яка б враховувала й міжнародні вимоги, щоб мати можливість правильно інтерпретувати інтегральний рейтинг.

Автор пропонує побудувати рейтинг банків України, використовуючи метод рівня розвитку. Як критерії ранжування використовуються статутний капітал банків, депозити юридичних осіб, депозити фізичних осіб, кредити, надані фізичним та юридичним особам, чистий прибуток [9].

Цей метод застосовується для співставлення об'єктів, які характеризуються великою кількістю ознак, допомагає розв'язати проблему впорядкування багатомірного статистичного матеріалу в єдину кількісну характеристику, дає можливість побудови узагальнюючої оцінки складного об'єкта або явища.

Таксономічний метод побудови комплексного показника рівня життя населення включає такі кроки:

- I. Формування матриці вихідних даних.
- II. Виключення із попереднього переліку квазіпостійних показників.
- III. Стандартизація вихідних показників.

IV. Побудова точки-еталона. Еталонні значення кожного показника формують координати точки-еталона. Всі показники поділяються на два класи: стимулятори та дестимулятори. До стимуляторів відносяться показники, які позитивно впливають на рівень життя населення, а до дестимуляторів – показники з протилежною дією. Серед показників-стимуляторів обираються максимальні значення, а серед показників-дестимуляторів – мінімальні.

- V. Співставлення значень характеристик банків з їх еталонними значеннями.

- VI. Розрахунок значень показника рівня розвитку.

Інтерпретація показника: чим ближче значення показника до одиниці, тим на більш високому рівні знаходиться об'єкт ранжування.

Дані про таксономічний показник розвитку банків України та їх рейтинг протягом 2008 – 2010 років свідчать, що передові позиції протягом зазначеного періоду займають такі крупні банки, як: Приватбанк, Укресімбанк, Ощадбанк, Райффайзен банк Аваль, Укрсоцбанк, Укрсиббанк, ВТБ та Промінвест. Дослідивши їх діяльність детально, можна виокремити фактори, які мають найбільший вплив на діяльність банку, та створити систему заходів щодо його розвитку. Таким же чином можна виявити негативні наслідки для діяльності банків, які і спричинили зниження рейтингу.

Наведена методика дозволяє виявити тенденції в банківському секторі, визначити більш розвинуті і привабливі для клієнтів банки.

*Наук. керівн. Омельченко О. І.*

---

**Література:** 1. Чмутова І. М. Методичні підходи до формування рейтингу банків / І. М. Чмутова, М. В. Афанасенко // Академічний огляд. – 2011. – № 2. – С. 73–78. 2. Фетисов Г. Г. Устойчивость КБ и рейтинговые системы ее оценки / Г. Г. Фетисов. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 167 с. 3. Карминский А. М. Рейтинги в экономике: методология и практика / А. М. Карминский, А. А. Пересецкий, А. Е. Петров. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 236 с. 4. Гумен І. Складові банківських рейтингів: науково-практичний аспект / І. Гумен // Вісник НБУ. – 2000. – № 1(47). – С. 57–60. 5. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування / А. М. Єріна. – К. : КНЕУ, 2001. – 170 с. 6. Закс Л. Статистическое оценивание / Л. Закс ; под ред. Ю. П. Адлера, В. Г. Горского. – М. : Статистика, 1976. – 598 с. 7. Кацман Ю. В поисках оптимального банка / Ю. Кацман // КоммерсантъDAILY. – 1995. – № 89. – С. 7–8. 8. Пушликов С. Методологические основы оценки рейтингов банков / С. Пушликов, О. Морозевич // Банковский вестник. – 2003. – № 4. – С. 39–47. 9. Дані фінансової звітності банків України / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>.



Магістр 1 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **МЕХАНІЗМ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ**

*Анотація. Розглянуто механізм проведення аналізу фінансової стійкості банківської установи. Проаналізовано підходи щодо трактування поняття "фінансова стійкість". Визначено показники, що дозволяють комплексно та ефективно здійснювати аналіз діяльності банку.*

*Анотация. Рассмотрен механизм проведения анализа финансовой устойчивости банковского учреждения. Проанализированы подходы относительно трактовки понятия "финансовая устойчивость". Определены показатели, которые позволяют комплексно и эффективно осуществлять анализ деятельности банка.*

*Annotation. The mechanism of carrying out the analysis of financial stability of banking institution is considered. Approaches concerning treatment of concept "financial stability" are analysed. Indicators which allow in a complex and to carry out the analysis of activity of bank effectively are defined.*

*Ключові слова: фінансова стійкість банку, банківський аналіз, показники фінансової стійкості, фактори фінансової стійкості.*

Фінансова стійкість банку – це головна умова його існування та активної діяльності, яка формується під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів і оцінюється за допомогою як окремих показників, так і зведених комплексних показників, які лежать в основі рейтингових оцінок діяльності банків. Проблематика її аналізу є важливим науковим і практичним завданням, тому є актуальною.

В економічній літературі немає єдиного підходу до визначення поняття фінансової стійкості банку, її значення досить часто трактується залежно від контексту, використання аналітичних методів та рівня систем, що розглядаються.

Дослідженням поняття фінансової стійкості займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Так, В. Вітлінський розуміє фінансову стійкість як критерій для суб'єктів банківського аналізу, проте вважає, що значно важливішим для них є перспективна фінансова стійкість банку [1]. Крейніна М. Н. трактує її як одну з характеристик відповідності структури джерел фінансування структурі активів, що визначається на основі співвідношення різних видів джерел фінансування та його відповідності складу активів [2]. Водоп'янова Н. О. зазначає, що фінансова стійкість – це певний стан структури активів та пасивів банку, що впливають на платоспроможність банку [3]. Пантелєєв В. П. і Халва С. П. розглядають фінансову стійкість як перевищення доходів над витратами [4].

Тому, виходячи з поширених у економічній літературі підходів щодо фінансової стійкості, можна сказати, що трактування цього терміна розглядається у трьох напрямках: фінансова стійкість – це ліквідність і платоспроможність; фінансова стійкість як своєрідне перевищення доходів над витратами; фінансова стійкість – стан фінансів суб'єкта фінансово-господарської діяльності, що характеризується певним набором показників.

Метою аналізу фінансової стійкості є виявлення реального фінансового стану установи та можливостей банку у майбутніх періодах.

При аналізі фінансової стійкості банку можуть використовуватись джерела інформації як внутрішнього, так і зовнішнього характеру, але частіше за все аналіз проводиться на основі даних балансу та звіту про фінансові результати банківської установи.

Механізм комплексного аналізу фінансової стійкості банку становить алгоритм послідовних дій перетворення вхідної інформації, тобто певних статистичних даних, у об'єктивні результати, що сприятимуть підвищенню ефективності функціонування банку (рисунок).

Аналіз зовнішнього середовища розуміє під собою аналіз екзогенних факторів, які мають вплив на діяльність банку та не залежать від його діяльності. Оцінці підлягають стійкість національної грошової одиниці, рівень інфляції, бюджетний дефіцит або профіцит, стан валютного ринку, інвестиційний клімат за наявності джерел довгострокового кредитування. Також враховується рівень довіри населення до фінансово-кредитної системи, ефективність діючого законодавства та рівень політичної стабільності в країні. Результати цього аналізу повинні враховуватись на етапі розробки пропозицій і рекомендацій стосовно покращення фінансової стійкості банку.

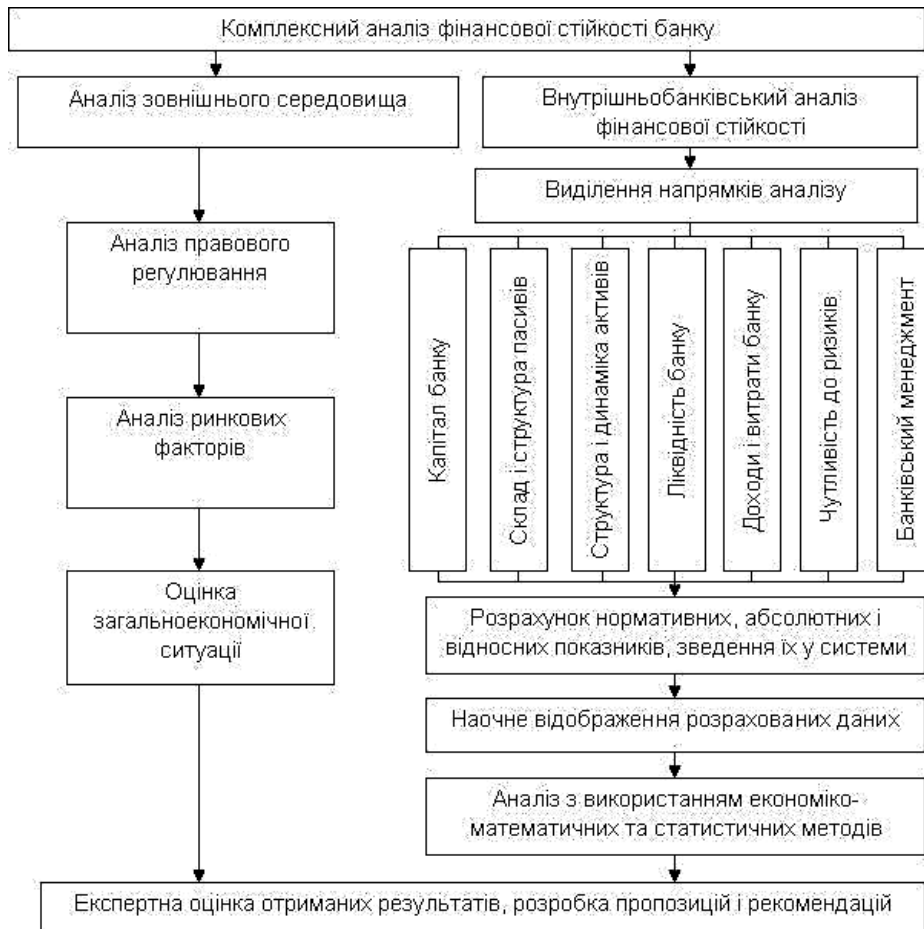


Рис. Механізм комплексного аналізу фінансової стійкості банку

До основних напрямів аналізу, що допомагають оцінити фінансову стійкість банку, відносять: достатність капіталу, якість активів і ресурсів, ліквідність банку, прибутковість, чутливість до ризиків та професіоналізм менеджерів банку. Аналіз здійснюється за кожним із названих напрямів на основі розрахунку відповідних показників за період не менше ніж два роки.

Усі показники фінансової стійкості банку розділяються багатьма авторами на кілька груп:

показники, що базуються на структурі і достатності капіталу, до яких відносяться коефіцієнти незалежності, фінансового важеля, співвідношення власного капіталу та активів, достатності основного капіталу, платоспроможності, маневрування, захищеності дохідних активів, концентрації власного капіталу, мультиплікатор капіталу, захищеності власного капіталу;

показники, що базуються на структурі залучених та запозичених коштів, – це коефіцієнти розвитку клієнтської бази, залежності ресурсної бази, співвідношення капіталу та строкових депозитів;

показники, що базуються на якості активів банку, якими є частка прострочених кредитів у кредитному портфелі, частка пролонгованих кредитів у кредитному портфелі, частка проблемних кредитів у чистих активах, покриття проблемної заборгованості власним капіталом, коефіцієнт покриття проблемних кредитів резервами;

показники, що характеризують динаміку окремих складових активу та пасиву, якими вважаються коефіцієнти приросту активів, приросту капіталу, приросту позик, приросту депозитів [5].

Методики розрахунку наведених показників наводяться у літературі з економічного аналізу.

При застосуванні методу табулювання визначаються види та кількість таблиць, їх реквізити і порядок, у які групуються отримані показники, що було розраховано. Ця процедура також надає можливість наочно відобразити отриману інформацію шляхом побудови ілюстративного матеріалу – графіків, гістограм та діаграм.

Використання статистичних та економіко-математичних методів дозволяє застосовувати системний підхід до дослідження, сприяючи урахуванню впливу окремих чинників на фінансову стійкість банку.

На заключному етапі аналізу, беручи до уваги отримані результати аналізу зовнішніх і внутрішніх чинників стійкості банку, пропонуються рекомендації щодо укріплення фінансового стану установи.

Таким чином, аналіз дає змогу виявити причинно-наслідкові зв'язки різних аспектів діяльності банку. Саме за допомогою аналізу можна швидко розрахувати, як змінюються фінансові показники,



що визначають рівень фінансової стійкості та відповідно до цього прийняти обґрунтоване управлінське рішення, спрямоване на її забезпечення.

*Наук. керівн. Дзеніс В. О.*

**Література:** 1. Вітлінський В. Фінансова стійкість як системна характеристика комерційного банку / В. Вітлінський, О. Пернарівський // Банківська справа. – 2000. – № 6. – С. 48–51. 2. Крейнина М. Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений / М. Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 2. – С. 32–36. 3. Водопьянова Н. О. Финансовая устойчивость коммерческого банка / Н. О. Водопьянова // Межвузовский сборник научных трудов по итогам III Открытой научной конференции ВолгГТУ "Молодежь и экономика: новые взгляды и решения", 2003. – С. 11–12. 4. Пантелеев О. П. Фінансова стійкість комерційного банку: проблеми регулювання / О. П. Пантелеев, С. П. Халява // Банківська справа. – 1996. – № 1. – С. 32–35. 5. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеенко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. ; за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.

---

**Предко В. О.**

УДК 336.77:330.131.7

Магістр 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

*Анотація. Вивчено питання класифікації ризиків банківської діяльності. Наведено результати аналізу існуючих на сьогоднішній день класифікацій, їх спільні риси та відмінності.*

*Аннотация. Изучен вопрос классификации рисков банковской деятельности. Представлены результаты анализа существующих на сегодняшний день классификаций, их общие черты и различия.*

*Annotation. The study of classification of banking risks is considered. As follows: the results of analysis of classification, their similarities and differences which are available today are presented.*

*Ключові слова: банківські ризики, класифікація, класифікаційні ознаки.*

Головною метою діяльності кожного комерційного банку як фінансової установи є отримання високого рівня прибутків. Але специфіка цієї діяльності пов'язана з підвищеними ризиками, нехтування якими може призвести до втрати можливого банківського прибутку та банкрутства банківської установи загалом.

Необхідно також пам'ятати, що відсутність ризику взагалі робить малоімовірним отримання високих прибутків. Тому вміння ефективно управляти категорією "ризик-дохідність" є надзвичайно важливим для банку, особливо зараз, у період розвитку вітчизняної банківської системи.

Зауважимо, що якісне управління будь-якими процесами вимагає, насамперед, чіткого визначення ключових понять та класифікації об'єктів, що вивчаються.

Звичайно, на сьогоднішній день вже представлено достатньо робіт вітчизняних та зарубіжних вчених, присвячених класифікації банківських ризиків. Але це питання й досі вивчається та потребує вдосконалення. Ускладнює завдання також велика кількість та розрізненість існуючих класифікацій.

Тому метою роботи є дослідження існуючих напрацювань різних авторів з цього приводу, їх спільні риси та відмінності.

Власні класифікації банківських ризиків можна знайти в роботах таких вітчизняних вчених, як: Примостка Л. О. [1], Лаврушина О. І. [2], Герасимович А. М. [3], Пшеничников В. В. [4], Батракова Л. Г. [5], Костерина Т. М. [6], Севрук В. Т. [7], Жуков Є. Ф. [8], Беляков А. В. [9], Баканов М. І. [10], Спіцин І. О. [11], Балабанов І. Т. [12], Соколинська Н. Е. [13], Йода Є. В. [14], та зарубіжних: Кудайбергена Л. Ж. [15], Озіус М. Є. [16], К. Редхерд [17], Х. ван Грюнінг [18].

При цьому класифікації представлених авторів відрізняються одна від одної за своїми класифікаторами. Таким чином, існують класифікатори, що вказують на фактори, котрі спричиняють той чи інший ризик, та такі, що виділяють ознаки, якими він характеризується.

До факторів можна віднести політичну та економічну ситуацію в державі та світі, шахрайства, зловживання з боку працівників банку, форс-мажорні обставини, здійснення банківських операцій, збої та недоліки банківського комп'ютерно-технологічного забезпечення, неякісні системи оцінки

---

© Предко В. О., 2012



та контролю ризиків та ін. А до ознак ризику – рівень ризику, сферу його виникнення, можливість оцінки та мінімізації тощо.

Перші класифікатори вказують на причини виникнення того чи іншого ризику та банківські операції, з якими вони пов'язані.

Другі – демонструють більше кількісні характеристики: рівень ризику, можливість його оцінки, систематичність виникнення й т. п.

Також необхідно враховувати, що більшість ризиків пов'язані один з одним, а наявність одних ризиків викликає нові банківські ризики.

Найчастіше можна зустріти класифікації другого типу, отже, розглянемо саме їх.

У результаті аналізу було виявлено, що більшість вчених у своїх класифікаціях виділяють такі ознаки (рисунок).

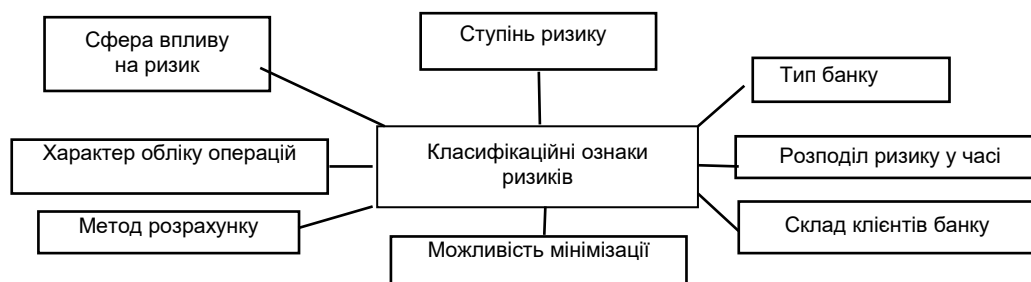


Рис. Основні класифікаційні ознаки ризиків

Перейдемо до відмінностей у класифікаціях різних вчених. Так, Пшеничников В. В. [4] до перелічених ознак також додає: джерела виникнення банківських ризиків, характер їх виникнення, територію, що охоплюється, та фактори впливу.

Така ознака, як фактор впливу, що включає в себе політико-правові, економічні та природні фактори, присутня також у класифікаціях Батракова Л. Г. [5], Костериної Т. М. [6], а також Йоди Є. В. [14].

Перелічені у Пшеничкова В. В. [4] ознаки можна також знайти у класифікації Примостки Л. О. [1], яка до усіх перелічених ознак додає: можливість кількісної оцінки ризику, причину його виникнення, види підприємницької діяльності та етапи відтворювального процесу, з якими пов'язаний ризик, а також сторону, яка зазнає збитків.

Лаврушина О. І. [2], у свою чергу, додатково виділяє: сферу і масштаб дії ризику, рівень, на якому виникає ризик, ступінь залежності ризику від банку, характер банківського продукту, послуги та операцій, а також ступінь забезпечення стійкого розвитку банку.

Йода Є. В. [14] до найбільш розповсюджених ознак пропонує додати фінансові наслідки ризику для банку та можливість передбачення ризиків.

Неоднозначну точку зору мають різні автори з приводу ступеня ризику. Такі вчені, як Жуков Є. Ф. [8], Севрук В. Т. [7], Пшеничников В. В. [4] та Лаврушина О. І. [2], за ступенем ризику виділяють низькі, помірні та повні ризики. Примостка Л. О. [1] та Х. ван Грюнінг [18], у свою чергу, виділяють: нульовий, мінімальний, підвищений, критичний та катастрофічний ризики.

Зазвичай вітчизняні банки групують активи за ступенем ризику на: активи, вільні від ризику, активи з мінімальним та підвищеним ризиком, а зарубіжні керуються поділом ризиків за п'ятьма категоріями, як представлено у Х. ван Грюнінга [18].

Таким чином, розглянуто класифікаційні ознаки, за якими вчені поділяють банківські ризики. Можна побачити, що на сьогоднішній день існує безліч різних класифікацій, але відсутній один загальний прийнятий стандарт, що дозволив би якісно систематизувати можливі банківські ризики з метою їх правильної оцінки та управління. Тож доцільним було б вивчення ризиків за допомогою факторного та кластерного аналізів, що дозволили б на основі реальної статистичної банківської звітності виділити фактори, що загрожують банківській діяльності, та об'єднати їх за схожими параметрами з метою виділення загальних класифікаторів.

Наук. керівн. Дзеніс В. О.

**Література:** 1. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку : навч. посібн. / Примостка Л. О. – К. : КНЕУ, 1999. – 280 с. 2. Лаврушина О. И. Банковские риски : учебн. пособ. / Лаврушина О. И., Валенцева Н. И. – М. : КНОРУС, 2007. – 232 с. 3. Анализ банковской деятельности : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеенко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. ; за ред. А. М. Герасимовича. – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 600 с. 4. Пшеничников В. В. К вопросу о классификации рисков в банковском деле / В. В. Пшеничников ; Воронежский государственный аграрный университет. – Воронеж : Россия, 2003. – 144 с. 5. Батракова Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка : учебник для вузов / Л. Г. Батракова ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Логос, 2005. – 368 с. 6. Костерина Т. М. Банковское дело / Т. М. Костерина. – М. : Московская финансово-промышленная академия, 2005. – 191 с. 7. Севрук В. Т. Банковские риски / В. Т. Севрук. – М. : Дело ЛТД, 1996. – 72 с. 8. Жуков Е. Ф. Банки и банковские операции / Е. Ф. Жуков. – СПб. : Питер, 2007. – 234 с. 9. Беляков А. В. Банковские риски. Проблемы учета, управления и регулирования / А. В. Беляков. – М. :



БДЦ-Пресс, 2005. – 324 с. 10. Баканов М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 416 с. 11. Спицын И. О. Маркетинг в банке / И. О. Спицын, Я. О. Спицын. – К. : ЦММС "Писпайп", 1993. – 656 с. 12. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 188 с. 13. Соколинская Н. Э. Стратегия управления банковскими рисками / Н. Э. Соколинская // Бухгалтерский учет. – 1994. – № 12. – С. 13. 14. Иода Е. В. Классификация банковских рисков и их оптимизация / Е. В. Иода, Л. Л. Мешкова, Е. Н. Болотина ; под общ. ред. проф. Е. В. Иода. – 2-е изд., испр., перераб. – Тамбов : Изд. Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. – 120 с. 15. Кудайбергенова Л. Ж. Банковский риск-менеджмент: механизм функционирования и пути совершенствования (на материалах банков второго уровня Республики Казахстан) : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. эконом. наук: спец. 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" / Кудайбергенова Л. Ж. ; Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова. – Алматы, 2010. – 16 с. 16. Озиус М. Е. О-471 Банковское дело и финансовое управление рисками : учебн. пособ. / М. Е. Озиус, Б. Х. Путнам ; Ин-т экон. развития; Мировой банк ; ред. Ш. Фаруки. – Вашингтон : Ин-т экон. развития Мирового банка, русская версия, 1992. – VII ч. ; Рабочие материалы ИЭР, 2000. – 350 с. 17. Редхерд К. Управление финансовыми рисками / К. Редхерд, С. Хьюс. – М. : Инфра-М, 1996. – 413 с. 18. Грюнинг ван Х. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / Грюнинг ван Х., С. Брайович-Братанович ; перевод с англ. ; вступ. сл. К. Р. Тагирбекова. – М. : Изд. "Весь мир", 2007. – 304 с.

---

**Костюк О. П.**

УДК 336.717.3

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ФОРМУВАННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ

*Анотація. Визначено економічну сутність депозитної політики як складової формування ресурсної бази банків в сучасних умовах; проаналізовано сучасний стан вітчизняного депозитного ринку.*

*Аннотация. Определена экономическая сущность депозитной политики как составляющей формирования ресурсной базы банков в современных условиях; проанализировано современное состояние отечественного депозитного рынка.*

*Annotation. The essence of economic policy as a component of the deposit formation of the resource base of banks in modern conditions is determined; the current state of the domestic deposit market is analyzed.*

*Ключові слова: банк, депозит, банківські ресурси, депозитна політика.*

Депозитна політика повинна бути взаємопов'язана із кредитною політикою і забезпечувати реалізацію останньої. Вкладні кошти є найбільш вагомим частинною ресурсної бази банків, яка в кілька разів перевищує його власні кошти. Частка залучених коштів у різних банках коливається від 75 % і вище. Одним із пріоритетних напрямів стратегії розвитку діяльності банків та вітчизняної економіки загалом на сучасному етапі є підтримка ресурсної бази банків на достатньому для їх ефективного функціонування рівні. При цьому дуже важливим залишається питання залучення оптимального обсягу депозитних ресурсів на оптимальний строк. Саме ці факти дають змогу стверджувати, що дослідження та вдосконалення депозитної політики банків є, безумовно, актуальними на сучасному етапі економічного розвитку. Сучасна банківська практика характеризується великим розмаїттям вкладів, депозитів і депозитних рахунків. Це пояснюється прагненням банків в умовах сегментованого висококонкурентного ринку найповніше задовольнити попит різних груп клієнтів на банківські послуги і залучити їх заощадження та вільні грошові капітали на банківські рахунки [1].

Економічній сутності депозитної політики, її формуванню і напрямам вдосконалення приділяється увага з боку вітчизняних науковців. Ю. Галіцейська акцентує увагу на завданнях депозитної політики, визначає фактори, які мають бути враховані під час її формування та здійснення.

Значні розробки у визначенні депозитів у складі ресурсної бази сучасних банківських інститутів здійснили такі зарубіжні економісти, як Г. Айленбергер, Р. Еллер, П. Роуз, що аналізували проблеми формування депозитних вкладів у структурі ресурсної бази банку з двох позицій: управління банківським капіталом і управління зобов'язаннями банку.

Метою даної статті є дослідження депозитних ресурсів банківських установ для визначення пропозицій щодо підвищення ефективності їх депозитної політики в умовах зростаючої конкуренції на грошово-кредитному ринку України.

---

© Костюк О. П., 2012

Для реалізації зазначеної мети вирішуємо такі завдання:  
 дослідити економічну сутність та роль депозитної політики банків;  
 дослідити сучасний стан депозитного ринку та визначити проблеми його функціонування;  
 на основі дослідження сучасного стану депозитного ринку запропонувати рекомендації щодо шляхів збільшення депозитних ресурсів банків.

За результатами різноманітних поглядів науковців з приводу цього поняття, доцільним, на думку автора, є таке визначення: депозитна політика – це комплекс заходів банку з формування портфеля депозитних ресурсів, різноманітних форм і методів здійснення цих заходів, визначення конкурентних позицій на даному сегменті ринку і забезпечення стійкості і надійності ресурсної бази [2]. Для ефективного проведення депозитної політики необхідна чітка послідовність дій з приводу її розробки та функціонування. Саме з цією метою в роботі була запропонована уточнена структура етапів реалізації депозитної політики, яка ґрунтується на принципах економічної доцільності та узгодженості, що наведені на рис. 1.

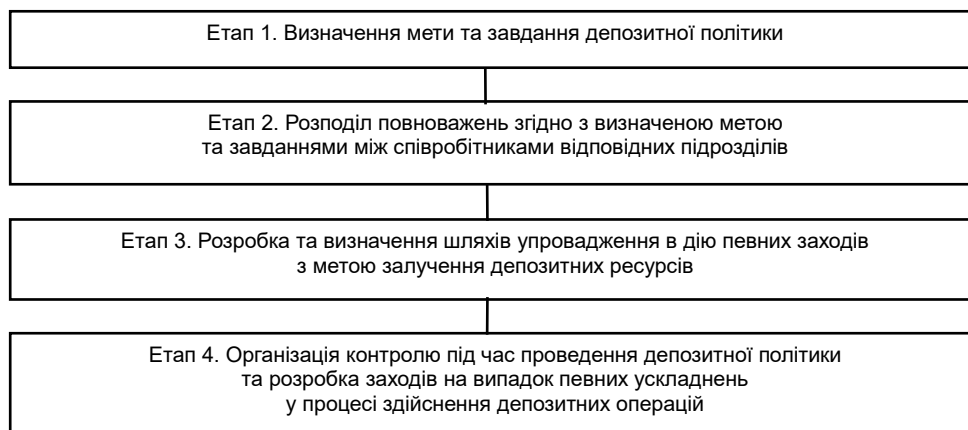


Рис. 1. Етапи здійснення депозитної політики банку

З метою формування певних рекомендацій щодо збільшення ресурсної бази банків за рахунок депозитних ресурсів необхідно проаналізувати стан депозитних ресурсів на фінансовому ринку України, результати яких наведено на рис. 2.

Обсяг залучених вітчизняними банками депозитів станом на 01.01.2009 року склав 248 494 млн грн, у тому числі: обсяг строкових коштів юридичних осіб – 73 352 млн грн, та обсяг строкових коштів фізичних осіб – 175 142 млн грн. За результатами 2009 року обсяги депозитів як юридичних, так і фізичних осіб зменшилися, а саме на 22 841 млн грн та на 19 941 млн грн відповідно. Таке зменшення характеризується підвищенням недовіри до банківської системи з боку населення у зв'язку з пануванням кризових явищ в економіці. За підсумками 2009 року продовжувався спад обсягів залучених коштів юридичними особами, який становив 50 511 млн грн, але вже за результатами 2010 року прослідковується тенденція до збільшення обсягу депозитів, який склав 55 276 млн грн. Станом на 01.01.2011 року відбулося значне зростання обсягу депозитів фізичних осіб на 31 488 млн грн. Обсяг депозитів фізичних осіб у банках України за підсумками 2010 року збільшився на 60,6 млрд грн, або майже на третину (28,8 %), і станом на 1 січня 2011 року склав 270,7 млрд грн [3].

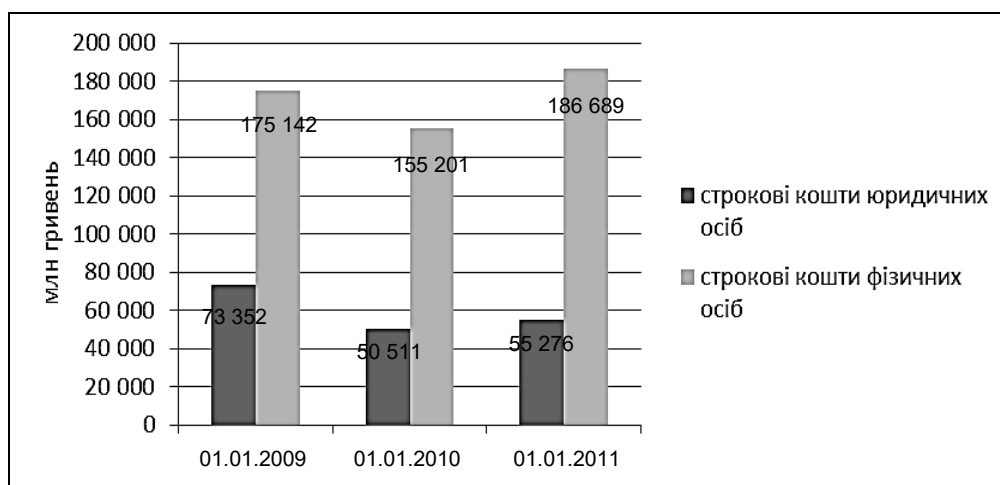


Рис. 2. Обсяг депозитів, залучених банками України, млн грн



Аналіз обсягу депозитів фізичних осіб показав, що 2008 рік характеризується зростанням депозитів (як і їх сукупного обсягу), а в 2009 році їх обсяг скоротився. Це, як вже було зазначено, пов'язано зі зменшенням довіри населення у зв'язку з фінансовою кризою. Для того щоб підвищити довіру до банківської системи, необхідно:

- стабілізувати та поліпшити політичну ситуацію в країні;
- ефективно використовувати можливості держави щодо рекапіталазації проблемних банків;
- відновити довіру населення до національної грошової одиниці України, стабілізувавши її курс;
- банкам зосередитися на своєму іміджі в суспільстві, адже репутаційний ризик у даний час є найбільш загрозливим, а репутацію банку створює його персонал;
- вжити заходів щодо поліпшення якості банківського капіталу;
- знизити рівень проблемних активів;
- запровадити жорсткі санкції до банків, що здійснюють неповернення депозитів і затримку платежів клієнтів;
- створити нові, вигідніші для вкладників пропозиції, удосконалюючи тим самим власні банківські послуги.

Томубанкам необхідно постійно підтримувати високий рівень сервісу клієнтів, пропонувати нові депозитні продукти та умови вкладання коштів, щоб утримувати та розширювати існуючу клієнтську базу. До перспективних інструментів реалізації депозитної політики належать: pow-рахунки; supertow-рахунки; вклади, на які дохід нараховується за складними процентами; депозитні рахунки грошового ринку. При формуванні банківських ресурсів банк повинен швидко реагувати на потреби клієнтів з метою їх залучення, орієнтуючись на міжнародні стандарти, практику діяльності провідних банків світу у сфері розширення банківської діяльності й за рахунок нетрадиційних банківських операцій та послуг.

*Наук. керівн. Колодізев О. М.*

**Література:** 1. Співак С. І. Депозитна політика вітчизняних банків [Електронний ресурс] / Співак С. І. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua). 2. Кожель Н. Основні тенденції змін у структурі вкладів на українському депозитному ринку як свідчення зміцнення довіри до банків / Кожель Н. // Вісник Національного банку України. – 2004. – № 11. – С. 43–58. 3. Зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунки суб'єктів господарювання та фізичних осіб // Бюлетень Національного банку України. – 2009. – № 9. – С. 137–139. 4. Тертична Н. В. Удосконалення механізму формування депозитної політики в банках України [Електронний ресурс] / Тертична Н. В. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua). 5. <http://www.bank.gov.ua>.

---

**Кравченко А. В.**

УДК 336.773

Магістр 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА ФУНКЦІЙ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ**

*Анотація. Розглянуто підходи до визначення сутності кредитного портфеля банку. Визначено цілі формування кредитного портфеля. Запропоновано узагальнене визначення поняття.*

*Аннотация. Рассмотрены подходы к определению понятия "кредитный портфель" банка. Определены цели формирования кредитного портфеля. Предложено обобщенное определение понятия.*

*Annotation. The definitions of "credit portfolio" are considered. The objectives of the formation of credit portfolio are given. A generic definition is suggested.*

*Ключові слова: кредитування, кредитний портфель, кредитний ризик, позика.*

Серед традиційних видів банківської діяльності надання кредитів є основною операцією, що забезпечує прибутковість діяльності і стабільність існування фінансової системи банку. Водночас кредитні операції – це найбільш ризикований вид операцій. Виконуючи процедуру кредитування фізичних та юридичних осіб, банк формує свій кредитний портфель. Для поглиблення розуміння ролі кредитного портфеля у діяльності банку необхідно визначити сутність цього поняття.

---

© Кравченко А. В., 2012



Проблемам вивчення кредитного портфеля банку присвячена велика кількість наукових праць вітчизняних і закордонних учених, зокрема В. Васюренка, А. Герасимовича, С. Кабушкіна, А. Мороза, Л. Примостки, М. Савлука та інших. Проте досі не вирішеною частиною проблеми залишається узагальнення поняття кредитного портфеля з погляду різних критеріїв.

Метою дослідження є визначення поняття кредитного портфеля банку та обґрунтування цієї банківської діяльності у процесі його формування.

Формування поняття кредитного портфеля має спиратися на основні принципи діяльності банку, що відображають конкретні умови його функціонування на ринку, а також стратегічні цілі. До їх числа належать: максимізація прибутку, забезпечення ліквідності, мінімізація ризиків, досягнення стабільної конкурентної переваги на ринку, найбільш повне задоволення потреб клієнтів, сприяння розвитку економіки.

В економічній літературі є різні підходи до визначення суті кредитного портфеля. Примостка Л. О. визначає кредитний портфель як сукупність усіх позик, наданих банком з метою одержання прибутку [1].

Інші науковці підкреслюють, що кредитний портфель – це економічно обґрунтована і структурована сукупність кредитних угод і кредитних зобов'язань, яка є результатом цілеспрямованих управлінських рішень, прийнятих відповідно до вимог кредитної політики банку та органів банківського нагляду [2].

Герасимович А. М. розглядає кредитний портфель як сукупність виданих позик, які класифікуються на основі різних критеріїв, пов'язаних з різними факторами кредитного ризику або зі способами захисту від нього [3].

Поняття "кредитний портфель" можна розглядати як сукупність засобів, розміщених у формі кредитів з визначеним терміном функціонування, розміром та якістю. Кредитування слід оцінювати не лише як вже реалізовані операції, але й прогнозування майбутніх. У такому випадку до кредитного портфеля включають не лише видані кредити, але й майбутні напрями розміщення коштів у вигляді позики [4].

Кредитний портфель банку не варто розглядати тільки як просту сукупність позичок, необхідно акцентувати увагу на ролі кредитного портфеля як втілення кредитної політики банку, що, у свою чергу, є невід'ємною складовою його загальної стратегії розвитку.

Підсумовуючи сказане, можна узагальнити поняття кредитного портфеля як сукупності наданих банком позичок, класифікованої на основі різних критеріїв (розмір кредитів, ступінь ризику, термін функціонування, типи позичальників), сформованої з метою отримання прийняттого рівня доходу та забезпечення платоспроможності банку при мінімальному рівні кредитного ризику.

Залежно від мети банк формує кредитний портфель певного типу, але загальне правило, яким керуються, – видавати кредити, які приносять максимальні доходи за інших однакових умов. Проте кредитування несе в собі найбільше джерело ризиків, які впливають на надійність та безпеку банку. Розумне управління кредитним портфелем встановлює параметри кредитного портфеля, визначаючи яка частка ресурсів банку може бути використана для видачі позики, які типи кредитів можуть видаватися, яка допустима концентрація кредитів окремим боржникам і галузям. Якість управління кредитним портфелем прямо пов'язана з прибутковістю банку, а також рівнем надійності та мінімізацією ризику банківських операцій.

*Наук. керівн. Яременко О. Р.*

---

**Література:** 1. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : підручник / Л. О. Примостка. – 2-ге вид. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с. 2. Кредитування і контроль : навч. посібн. / Т. С. Смовженко, Р. Р. Коцовська, В. М. Крупський та ін. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 135 с. 3. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності / А. М. Герасимович. – К. : КНЕУ, 2006. – 600 с. 4. Говоруха С. Підходи до визначення поняття кредитного портфеля та аналіз його характеристик / С. Говоруха // Вісник Львів. ун-ту. – 2008. – № 39. – С. 125–127.

УДК 336.748:005.334

---

**Ковтун В. О.**

Магістр 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ПРИРОДА ТА ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВАЛЮТНОГО РИЗИКУ**

*Анотація. Розглянуто проблеми ризику та його вплив на банківську діяльність. Розкрито поняття та визначено економічну сутність валютного ризику, форми його прояву та природу виникнення.*

---

© Ковтун В. О., 2012



*Аннотация. Рассмотрены проблемы риска и его влияние на банковскую деятельность. Раскрыто понятие и определена экономическая сущность валютного риска, формы его проявления и природа возникновения.*

*Annotation. The problem of risk and its impact on banking activities are relevant. The concept and certainly the economic substance of currency risk, defined forms of its manifestation and nature of occurrence are determined.*

*Ключові слова: валютний ризик, валютний курс, валютна позиція, валютне регулювання.*

Найбільшою актуальності проблема валютного ризику набула у 80-х рр. і залишається актуальною на перспективу. Це пов'язано з різким зростанням обсягів міжнародних торговельних і фінансових операцій, непрогнозованими коливаннями валютних курсів, зростанням обсягів валютних спекуляцій, що спричиняє різке збільшення залежності кінцевих фінансових результатів від валютного ризику. Для українських банків врахування валютних ризиків у процесі своєї діяльності стало актуальним після оприлюднення концептуальних засад стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002 – 2011 рр., у яких зазначено, що для істотного нарощування інвестиційного потенціалу української економіки з метою реалізації структурно-інноваційної стратегії, насамперед, необхідно подолати нерозвиненість фондового ринку, інших інститутів фінансування, зокрема системи страхування валютних та інвестиційних ризиків.

Визначення сутності валютного ризику неможливе без розгляду самого поняття ризику. Ризик присутній у будь-якій діяльності людини незалежно від її специфіки. Будь-яка економічна діяльність, у тому числі банку, пов'язана із невизначеністю, ризиком, які зумовлені змінами обстановки на ринках, що значною мірою залежать від руху фінансових потоків. Більше того, проблема ризику становить головний елемент у таких областях економічної і фінансової діяльності, як страхування та банківська справа, у яких ризик виражається можливістю одержання таких небажаних результатів, як втрата прибутку або виникнення збитків.

Спроби виробити універсальне визначення ризику, яке б поєднувало як імовірність, так і величину результату дії, робилися неодноразово. Однак це виявилось досить складним внаслідок специфіки об'єкта дослідження і розходжень у відповідних критеріях.

У рамках економічної науки поняття ризику тісно пов'язане з поняттям невизначеності. Економічний ризик, з одного боку, – це розмір альтернативних витрат, а з іншого – міра якісної і кількісної оцінки впливу непередбачених подій на господарюючий суб'єкт.

Валютний ризик є частиною комерційних ризиків, до яких схильні учасники міжнародних економічних відносин, він пов'язаний з інтернаціоналізацією ринку банківських операцій, створенням транснаціональних підприємств та банківських організацій і диверсифікацією їхньої діяльності. У реальному житті валютні курси дуже рідко вдається більш чи менш довго втримати на одному й тому самому рівні.

Для визначення економічної сутності поняття "валютний ризик" зробимо аналіз самого поняття. У переважній більшості випадків у фінансово-економічній літературі зустрічається інтерпретація валютного ризику винятково як негативного явища:

валютний ризик – це ризик потенційних збитків від зміни валютних курсів [1, с. 86];

валютний ризик – потенційні збитки, що можуть виникнути внаслідок несприятливої зміни курсів іноземних валют стосовно національної валюти протягом певного періоду часу за умови наявності відкритої валютної позиції або за наявності грошових потоків в іноземній валюті [2, с. 118];

валютний ризик – імовірність для банку грошових збитків або зменшення вартості капіталу внаслідок несприятливих змін валютних курсів у період від придбання до продажу позицій у валюті [3, с. 226];

валютний ризик – це можливість грошових втрат суб'єктів валютного ринку внаслідок коливань валютних курсів [4, с. 5];

валютний ризик – це ризик потенційних збитків від коливання обмінних курсів [5, с. 87];

валютний ризик – це передусім загроза втрат, пов'язаних зі зміною курсів іноземних валют під час здійснення угод з їх купівлі-продажу [6, с. 124].

Подібні тлумачення категорії валютного ризику не відображають всієї специфіки, властивої цінним ризикам. Не всі науковці погоджуються з однозначністю негативних наслідків валютного ризику. Так, Коцин О. Є. характеризує валютний ризик як ризик, пов'язаний з можливістю одержання і збитку, і прибутку внаслідок коливання курсу валют як у несприятливий бік, так і в сприятливий [7, с. 16].

Аналізуючи визначення валютного ризику та виходячи із сутності валютного ризику, можна виділити три основні його складові:

ризик зміни валютного курсу – ризик знецінення вкладень в іноземну валюту унаслідок непередбаченої зміни обмінного курсу;

ризик конвертації, пов'язаний з обмеженнями в проведенні обмінних операцій;

ризик відкритої валютної позиції, що виникає в разі невідповідності обсягів активів банку і його зобов'язань в іноземній валюті.

Вираженням величини валютного ризику можуть слугувати його наслідки, що визначаються, з одного боку, як результат реалізації загрози, котра перешкоджає досягненню цілей і в остаточному підсумку виражається у масштабах втрат банку; з іншого – як результат реалізації шансу, що сприяє досягненню цілей і в остаточному підсумку виражається в масштабах доходів банку. Наведені компоненти взаємопов'язані та взаємодоповнювальні. Неврахування хоча б однієї складової стоїть на заваді отриманню комплексного уявлення про валютний ризик.



Виходячи з цього уявляється логічним виділити три форми прояву валютного ризику: позитивний ризик, нейтральний ризик та негативний ризик, що, у свою чергу, викликає необхідність проведення оцінки величини відповідного ризику. Валютний ризик треба ідентифікувати як похідну від будь-якого непередбаченого відхилення (позитивного чи негативного) фактичної величини від значення, що очікувалося. Позитивний ризик означає, що в результаті сприятливої зміни валютного курсу банк може одержати додатковий, не передбачений раніше прибуток. При нейтральному ризику зміни валютного курсу не дають банку додаткових прибутків чи збитків, тобто фактичне значення валютного курсу збігається з раніше очікуваним (прогнозованим) курсом. Негативний ризик означає, що несприятливі зміни валютного курсу можуть принести по відповідній відкритій валютній позиції збитки.

Наук. керівн. Дзеніс В. О.

**Література:** 1. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. ; за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2008. – 599 с. 2. Сало І. В. Фінансовий менеджмент банку : навч. посібн. / Сало І. В., Криклій О. А. – Суми : Університетська книга, 2009. – 314 с. 3. Колодізев О. М. Ситуаційне моделювання банківської діяльності : конспект лекцій / Колодізев О. М., Міщенко О. Г. – Х. : ХНЕУ, 2009. – 140 с. 4. Редхэд К. Управление финансовыми рисками / Редхэд К., Хьюс С. ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 288 с. 5. Береславська О. І. Міжнародні розрахунки та валютні операції : навч. посібн. / Береславська О. І., Наконечний О. М. – К. : КНЕУ, 2009. – 392 с. 6. Рязанова Н. С. Міжнародні фінанси : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення / Рязанова Н. С. – К. : Вид. КНЕУ, 2010. – С. 56. 7. Коцин О. Е. Причины возникновения валютных рисков и их классификация / Коцин О. Е. // Организационно-экономические основы банковского менеджмента : сб. статей. – Томск : Изд. Томск. ун-та, 2008. – Вып. 5.

УДК 336.717.061

**Дяченко С. С.**

Магістр 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ З УРАХУВАННЯМ ВИКОНАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ НОРМАТИВІВ НБУ**

*Анотація. Розглянуто динаміку дотримання економічних нормативів НБУ, визначено причини погіршення якості кредитного портфеля банку і запропоновано пропозиції та рекомендації щодо ефективного управління ним.*

*Аннотация. Рассмотрена динамика соблюдения экономических нормативов НБУ, определены причины ухудшения качества кредитного портфеля банка и предложены предложения и рекомендации по эффективному управлению им.*

*Annotation. The dynamics of compliance with prudential regulations NBU defined causes deterioration of the credit portfolio is considered and suggestions and recommendations for effective management is offered.*

*Ключові слова: якість кредитного портфеля, кредитні ресурси, нормативи НБУ, кредитний ризик, резерви.*

За своєю природою банківська діяльність пов'язана з ризиками, які спричинені різними обставинами. Особливого значення набувають кредитні ризики, які прямо залежать від ведення банківської діяльності, забезпечення умов стабільного надання кредитних ресурсів для потреб економічного зростання.

Ефективність кредитної діяльності банків сьогодні є необхідним, якщо не вирішальним, чинником життєдіяльності банків, оскільки кредитний портфель становить у більшості випадків від третини до половини всіх активів банку [1]. Тому важливо приділити увагу управлінню кредитним процесом загалом та кредитним ризиком зокрема.

Питання ефективного управління якістю кредитного портфеля банку є предметом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема Ю. Бугель, О. Васюренко, А. Герасимовича, О. Кириченко, В. Міщенко, А. Мороза, Л. Примостки, М. Савлука, В. Пірога та ін.

© Дяченко С. С., 2012



Подальших досліджень потребують: теоретичний та організаційно-практичний аспект якості кредитного портфеля, аналіз якості кредитного портфеля, точна експертиза проектів, відхилення від кредитної політики.

Звідси об'єктивно виникає низка завдань з удосконалення підходів до оцінювання якості кредитного портфеля та застосування відповідного інструментарію управління кредитним ризиком банку. Вагому роль у цьому процесі відведено оцінці кредитної діяльності банку з погляду виконання економічних нормативів НБУ.

Метою дослідження є пошук шляхів та методів удосконалення якості кредитного портфеля банку.

Для вимірювання рівня ризику існують критерії, які дають змогу кількісно визначити ризик, прийнятний для банку. Такими критеріями, зокрема, є встановлені НБУ економічні нормативи, які для забезпечення мінімізації рівня ризику є обов'язковими до виконання всіма банками [1].

Відповідно до Постанови НБУ № 368 від 28.08.2001 року, до нормативів кредитного ризику належать [2]:

H7 – норматив максимального розміру на контрагента (не більше 25 %);

H8 – норматив великих кредитних ризиків (не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу);

H9 – норматив максимального розміру кредитів, гарантій, поручительств, наданих одному інсайдеру (не більше 5 %);

H10 – норматив максимального розміру кредитів, гарантій, поручительств, наданих інсайдерам (не більше 30 %).

Проведено дослідження стосовно виконання економічних нормативів НБУ на прикладі ПАТ "КРЕДОБАНК".

У таблиці наведено, як ПАТ "КРЕДОБАНК" виконував ці нормативи протягом 2006 – 2010 років.

Таблиця

**Виконання економічних нормативів кредитного ризику НБУ станом на кінець 2006 – 2010 рр. ПАТ "КРЕДОБАНК"**

Роки	Нормативи			
	H7	H8	H9	H10
2006	19,16	92,4	0,87	7,61
2007	22,4	118,4	1,21	5,21
2008	39,6	836,9	0,16	4,33
2009	14,72	35,45	0,04	1,03
2010	13,84	46,87	1,65	2,08

Як показують дані таблиці, досліджуваний банк за період 2006 – 2010 рр. виконував нормативи кредитного ризику, встановлені НБУ. Але необхідно зазначити, що у 2009 році спостерігається перевищення нормативу H7 (39,6 %), це свідчить про те, що банк не приділив достатньо уваги визначенню рівня ризику на одного контрагента. Відповідно до Постанови НБУ "Про затвердження Змін до Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків" від 06.07.2007 № 248, банки повинні формувати резерви [3].

Як показало дослідження, формування ПАТ "КРЕДОБАНК" резервів за активними операціями призвело до утворення балансового збитку за підсумками 2008 року та зниження значення нормативів максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (H7) та великих кредитних ризиків (H8) понад нормативний рівень відповідно до 39,6 та 836,9 %. Такі порушення відбулися внаслідок істотного доформування резервів банку під активні операції, що призвело до зменшення регульовального капіталу банку.

Для підвищення управління якістю кредитного портфеля банку необхідно: розробити або доповнити документально оформлену кредитну політику, яка б створювала надійну основу управління кредитами; внести обмеження по відношенню до концентрації кредитного портфеля; зменшити диверсифікацію, яка призводить до погіршення якості управління за відсутності достатньої кількості висококваліфікованих фахівців зі знаннями особливостей багатьох галузей економіки; забезпечити централізацію або децентралізацію управління кредитними операціями; вдосконалити аналіз галузі, особливостей виробництва та фінансового стану боржників; зменшити питому вагу нових і нещодавно залучених клієнтів у складі одержувачів банківських позичок; проводити повну перевірку кредитної документації, що дає достовірну інформацію про поточний стан клієнта та перспективи його розвитку; удосконалити навички персоналу банку із роботи щодо ефективного контролю та аудіювання кредитного процесу.

*Наук. керівн. Губарєва І. О.*

**Література:** 1. Пірог В. В. Оцінювання якості кредитного портфеля банків з урахуванням виконання економічних нормативів НБУ / В. В. Пірог // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.18. – С. 228–235. 2. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Інструкція, затверджена Постановою НБУ від 28.08.2001 р. № 368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua). 3. Про затвердження Змін до Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків : Постанова НБУ від 06.07.2007 р. № 248 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.zakon1.rada.gov.ua](http://www.zakon1.rada.gov.ua). 4. Офіційний сайт ПАТ "КРЕДОБАНК". – Режим доступу : [www.kredobank.com.ua](http://www.kredobank.com.ua).



## ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

*Анотація. Розглянуто теоретичні засади та практичні положення аналізу функціонування ринку банківських послуг в Україні. Розкрито сутність та складові механізму регулювання банківської діяльності, правову та нормативну базу функціонування банківської системи, обґрунтовано вибір критеріїв, які впливають на ефективність діяльності банківських установ на ринку банківських послуг для фізичних та юридичних осіб.*

*Аннотация. Рассмотрены теоретические основы и практические положения анализа функционирования рынка банковских услуг в Украине. Раскрыты сущность и составляющие механизма регулирования банковской деятельности, правовая и нормативная база функционирования банковской системы, обоснован выбор критериев, влияющих на эффективность деятельности банковских учреждений на рынке банковских услуг для физических и юридических лиц.*

*Annotation. The theoretical principles and practical positions of analysis of the functioning of the banking market in Ukraine are considered. The nature and components of the mechanism of regulation of banking, legal and regulatory framework of the banking system are revealed, the choice of criteria that affect the efficiency of banking institutions in the market of banking services for individuals and legal entities is justified.*

*Ключові слова: ринок банківських послуг, регулювання банківської діяльності; банківський нагляд; рейтингова оцінка; фінансова стійкість, кредитоспроможність банку.*

Ринок банківських послуг в Україні створювався у період трансформації економіки від адміністративно-командних принципів господарювання до ринкових і супроводжувався різноманітними потрясіннями та кризами в економічній, фінансовій і банківській сферах.

Досвід розвинутих країн показує, що формування стабільної банківської системи та відповідно стабільного ринку банківських послуг як для фізичних осіб, так і для корпоративних клієнтів сприяє підвищенню продуктивності та конкурентоспроможності економіки загалом. У таких умовах поглиблення реформи банківської системи в Україні розглядається як одне з пріоритетних завдань економічної політики на сучасному етапі та є важливим чинником ефективного та успішного його розвитку.

Актуальність дослідження проблеми регулювання банківської діяльності визначається тим, що на відміну від зарубіжних країн, де система регулювання банківської діяльності формувалась протягом тривалого часу, в Україні таке регулювання ще не отримало достатнього рівня розвитку.

Вивченням теоретичних засад функціонування і розвитку ринку банківських послуг займалися класики економічної науки: І. Ансофф, Ф. Котлер, М. Портер, Л. Харві.

Сьогодні ринок банківських послуг є предметом і об'єктом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, таких як І. Алексєєв, О. Барановський, О. Вовчак, І. Гітленко, О. Деркач, О. Дзюблюк, С. Козьменко, А. Кузнєцова, А. Литвинов, В. Міщенко, А. Мороз, С. Рєвєрчук, А. Фейтєнбаум, О. Чернявський, І. Шпиг та інші.

У сучасній економічній літературі багато уваги присвячено шляхам і методам залучення коштів приватного сектору, а також юридичних осіб в економіку держави, побудові моделей взаємодії банків із фізичними особами, класифікаційним характеристикам послуг, що пропонуються на вітчизняному фінансовому ринку [1; 2].

Проте сьогодні їй надалі залишаються невирішеними проблеми, пов'язані із забезпеченням ефективності банківських послуг. Рівень показників діяльності банківських установ на ринку банківських послуг зумовлює необхідність проведення поглибленого аналізу факторів, які стимулюють або гальмують діяльність банків, розроблення нових концептуальних підходів щодо вдосконалення процесів забезпечення ефективності банківських послуг.

Особлива актуальність проблем банківської діяльності та механізму функціонування ринку банківських послуг в умовах ринкової трансформації економіки України та недостатня теоретична розробка низки проблем його регулювання зумовили постановку мети статті.

Сучасний стан розвитку ринкової економіки України свідчить, що ефективний розвиток ринку банківських послуг забезпечує стабільну економічну ситуацію в країні. Зарубіжні та вітчизняні дослідники ринку банківських послуг акцентують увагу на значенні та необхідності виокремлення ринків послуг для фізичних та юридичних осіб як систем, що у своєму розвитку керуються різними



принципами та особливостями [3; 4]. В Україні сьогодні назріла необхідність удосконалення процесів забезпечення ефективності банківських послуг, що сприятиме зростанню довіри населення до банківської системи країни та забезпечить приплив заощаджень в економіку держави.

Особливості стратегії банку на ринку банківських послуг визначаються специфікою його діяльності та специфікою банківського продукту. Цілі – це потенційні результати діяльності банку, стратегія полягає у визначенні загальних тенденцій його розвитку, які для нього з урахуванням конкретних ціннісних орієнтацій є найкращими, та становить узагальнену модель дій для досягнення підсумкових прогнозованих результатів у майбутньому [5]. Крім того, стратегія спрямована на досягнення нового рівня подальшого розвитку банку. Тільки правильно оцінивши ситуацію та наявні ресурси, можна вибрати та сформулювати стратегію банку на ринку банківських послуг, яка веде до стабільної конкурентної переваги.

Ефективне функціонування ринку банківських послуг в умовах трансформаційної економіки неможливе без фінансового механізму регулювання, який формується на системній основі і базується на відповідній нормативно-правовій базі, розробляється і проваджується різними фінансовими інститутами за допомогою інструментів безпосереднього та непрямого впливу. Такі інструменти є взаємодоповнюючими, а використання одних виступає передумовою використання інших. Залежно від інституціонального походження їх поділено на: інструменти бюджетної політики (органи законодавчої та виконавчої влади), інструменти грошово-кредитної політики (Національний банк України), інструменти страхування (Фонд гарантування вкладів фізичних осіб).

Доцільно виділити три групи фінансових методів: за формами впливу на банківські інститути (прямі, непрямі, змішані); за характером впливу на банківську діяльність (фіскальна та грошово-кредитна політики, політика страхування); за ступенем ефективності державного регулювання – методи, які держава використовує як монополіст (встановлення фінансових нормативів та відрядувань до резервних, страхових та інших цільових фондів, політика мінімальних резервів, податкова політика, фінансовий контроль), та методи, які держава використовує як рівноправний суб'єкт ринкової економіки (здійснення державних витрат, операції на відкритому ринку, процентна політика).

Будь-яка банківська установа в тій чи іншій країні переважно перебуває під наглядом спеціалізованих установ або служб [4]. За ступенем доступу до інформації про фінансовий стан банку їх можна ранжувати таким чином (рисунок).

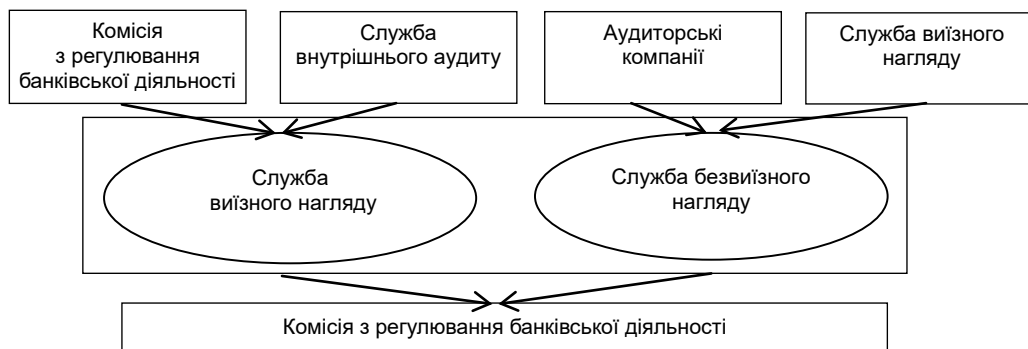


Рис. Основні джерела інформації служби банківського нагляду

В умовах якісного зростання банківської системи України, стабілізації та переорієнтації на реальний сектор економіки важливо формувати економічну політику, спрямовану на централізацію банківської системи. Доцільне розмежування завдань Національного банку України при проведенні грошово-кредитної політики: на макrorівні – забезпечення фінансової стабільності держави та національної валюти; на мікрорівні – стабільності банківської діяльності, застосовуючи економічні та адміністративні методи впливу на грошовий ринок, що тісно пов'язані між собою.

Дослідження особливостей роботи банківських установ на ринку банківських послуг щодо оцінки якісних факторів впливу свідчить, що здебільшого банки не мають персоналізованої моделі розвитку та відповідної їй концепції управління. Окрім того, більшість банків не займається системним аналізом, діагностикою та прогнозуванням своєї діяльності, що призвело до створення олігополістичної ситуації на ринку банківських послуг.

Правильно вибрана банком стратегія на ринку банківських послуг у процесі її реалізації повинна повністю відповідати як внутрішнім, так і зовнішнім факторам його діяльності, вона дає банку стабільну конкурентну перевагу, підвищує інтенсивність його діяльності, прибутковість, довгострокову ділову активність банку та його конкурентоспроможність.

Наук. керівн. Дзеніс В. О.

**Література:** 1. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності / Герасимович А. М., Алексєєнко М. Д., Парасій-Вергуненко І. М. – К. : КНЕУ, 2003. – 599 с. 2. Коваленко В. В. Банківський нагляд : навч. посібн. / Коваленко В. В. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 262 с. 3. Кочетков В. Н. Анализ банковской деятельности: теоретико-прикладной аспект / Кочетков В. Н. – К. : МАУП, 2007. – 192 с. 4. Банківські операції : підручник / за ред. О. В. Дзюблюка. – К. : Вид. "Економічна думка", 2009. – 696 с. 5. Гроші та кредит : підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін. ; за заг. ред. М. І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2001. – 599 с.

## НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ З ПЛАТІЖНИМИ КАРТКАМИ

*Анотація. Проаналізовано проблеми використання банками платіжних карток та представлено шляхи їх вирішення. Розглянуто одне із найбільш актуальних та важливих завдань сучасних банків – боротьбу з картковим шахрайством. Наведено основні види злочинів та запропоновано шляхи та методи боротьби з ними.*

*Аннотация. Проанализированы проблемы использования банками платежных карточек и представлены пути их решения. Рассмотрено одно из наиболее актуальных и важных задач современных банков – борьба с карточным мошенничеством. Представлены основные виды преступлений и предложены пути и методы борьбы с ними.*

*Annotation. The problems of the use of pay cards jars and presented ways of their decision are in-process are analyzed. One of actual and major tasks of modern banks – fight against a card-table swindle is considered. The basic types of crimes and offered ways and methods of fight are presented against them.*

*Ключові слова: платіжні картки, картковий бізнес, шахрайство з платіжними картками.*

Особливої актуальності в умовах структурної перебудови економіки набувають питання перспектив розвитку банків та інших фінансово-кредитних інститутів у нашій країні, їх практична реалізація.

В умовах конкуренції комерційні банки України прагнуть виконувати широке коло операцій та послуг для своїх клієнтів з метою розширення власної дохідної бази, підвищення рентабельності та конкурентоспроможності. При цьому важливо врахувати, що розвиток банківської діяльності передбачає надання банківських послуг з мінімальними витратами для клієнтів та банку, використання прийнятних цін на послуги високої якості.

Нині найпривабливішим для населення і найтехнологічнішим інструментом безготівкових розрахунків у сфері торгівлі та послуг, а також отримання готівки є платіжна картка. Вигідний і для банківських установ, і для клієнтів картковий бізнес розвивається динамічніше, ніж інші сегменти ринку фінансових послуг, тому тема вдосконалення операцій банків з платіжними картками є дуже актуальною.

Теоретичні, методичні, економіко-організаційні питання формування ринку сучасних карткових платіжних інструментів стали провідними темами досліджень відомих зарубіжних вчених. Також значна увага приділяється розгляду питань, пов'язаних з картковим шахрайством. Ці проблеми відображено й у вітчизняній науковій літературі, зокрема у роботах таких економістів, як Т. Левицька [1], А. Карась [2], О. Сокольська [3], І. Курдельчук [4].

Мета роботи – дослідження проблем використання банками платіжних карток, формування методів боротьби з шахрайством у сфері обігу карток.

Інтенсивний розвиток перспективних напрямів банківського бізнесу, особливо бізнесу платіжних карток, зумовлений рівнем конкуренції, що постійно зростає, необхідністю впроваджувати нові якісні банківські продукти.

Проте інтенсивний розвиток бізнесу платіжних карток стримується як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками.

Зовнішні чинники:

законодавча неврегульованість операцій із платіжними картками (робота в мережі Інтернет, кримінальна відповідальність за крадіжки через Інтернет, банкомати, використання підроблених карток); нерозвинутість інфраструктури ринку;

несумлінна конкуренція (особливо тарифна політика) з боку деяких банків та ін. [1].

Інтенсивний розвиток Інтернет-технологій, електронного бізнесу, системи закупівель через мережу Інтернет тощо зумовлює зростання несанкціонованих трансакцій за платіжними картками. Ситуація також ускладнюється відсутністю правового поля для роботи в Інтернет.

Слаборозвинута інфраструктура ринку (банкомати – повільна окупність, технічна невідповідність сучасним вимогам, термінали – незацікавленість торгових точок в установленні, обережне ставлення до безготівкової форми розрахунків), жорстка, а часто і несумлінна конкуренція негативно позначаються на розвитку ринку платіжних карток [2].

Водночас в Україні фактично існує достатня інфраструктура обслуговування індивідуальних клієнтів, що перебуває у відомості банків, які не мають фінансових можливостей або бажання розвивати картковий бізнес. У їхньому розпорядженні є перспективна цільова група індивідуальних клієнтів, що бажать одержати сучасний банківський сервіс, а також корпоративні клієнти, у тому числі інсайтери, зацікавлені у впровадженні зарплатних платіжних технологій.



Внутрішні чинники [3]:

неякісний зв'язок і обмежені можливості авторизаційних центрів (слабке програмне забезпечення банкоматів);

відсутність уніфікованого підходу до відносин з банками-агентами тощо.

Шахрайство з платіжними картками, як серйозна проблема, постало у 90-ті роки і пов'язано з неправомірним використанням як кредитних, так і дебітних карток. Цей вид злочинів вирізняється простотою, відсутністю насилля, а також тим, що потерпілі – банк і законний власник картки – здебільшого ніколи не бачать злочинця.

Систему фінансово-правової безпеки банків і їхніх клієнтів, а також її розвиток неможливо розглядати у відриві від методів незаконних операцій із платіжними картками, які можна розділити на 9 основних видів злочинів: 1) операції з підробленими картками; 2) операції з украденими / загубленими картками; 3) багаторазова оплата послуг і товарів; 4) шахрайство з поштовими / телефонними замовленнями; 5) багаторазове зняття з рахунку; 6) шахрайство з використанням підроблених сліпів; 7) шахрайське використання банкоматів при видачі готівки; 8) підключення електронного записуючого пристрою до POS-терміналу чи банкомата ("Skimming"); 9) інші види шахрайства [4].

В умовах швидкого розвитку карткового бізнесу і, отже, зростання числа пов'язаних з ним шахрайств це становище згодом буде тільки погіршуватися, тому що до розслідування прийдеться залучати усе більше слідчих, що не мають необхідної підготовки. Щоб змінити цю ситуацію, потрібно діяти в двох напрямках: 1) ввести в програму навчання офіцерського складу міліції хоча б елементарний курс по платіжних картках; 2) передавати на місцях усі справи по платіжних картках, спеціально виділеним працівникам (до речі, обмеження кола людей, обізнаних про методи шахрайства з "пластиком", піде на користь і рішення головного завдання – забезпеченню безпеки операцій із платіжними картками) [5].

Для ефективного використання можливостей ринку платіжних карток, формування сприятливих умов розвитку його інфраструктури компанія Visa Europe пропонує новий спосіб боротьби із шахрайством у банківській сфері. Вона запускає сервіс, який встановлює місцезнаходження клієнта за його мобільним телефоном. Так можна буде з'ясувати, хто знімає гроші із банкомата. Програма визначає, чи знаходився у момент зняття грошей власник телефону там, де і банкомат. Якщо місцезнаходження не співпадає, служби Visa зв'яжуться з клієнтом і повідомлять йому про можливу загрозу. Головна мета компанії – зменшити кількість шахрайських операцій.

Також для покращення стану ринку платіжних карток автор пропонує вжити таких заходів:

створити відповідні підрозділи для розслідування злочинів стосовно платіжних карток, служби для екстреного затримання шахраїв за дзвінком з банку або торгової точки;

внести доповнення (зміни) до чинних законодавчих і нормативних документів. Адже сьогодні за підробку грошей загрожує тюремне ув'язнення, а за підробку карток можна відбутися лише штрафом; запровадити загальнонаціональний моніторинг шахрайських операцій.

*Наук. керівн. Жуков В. В.*

**Література:** 1. Левицька Т. В. Особливості використання сучасних інформаційних технологій і платіжних карток у банківській системі / Т. В. Левицька // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 233–238. 2. Карась А. Новое в использовании платежных карточек и открытии счета / А. Карась // Все о налогах. – 2008. – № 5. – С. 5–7. 3. Сокольська О. Стратегічне та оперативне планування на ринку платіжних карток / О. Сокольська // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 9. – С. 44–47. 4. Курдельчук І. А. Ризики у сфері банківського карткового бізнесу / І. А. Курдельчук // Економічний простір. – 2009. – № 23/1. – С. 292–298. 5. Сокольська О. Конкурентна позиція банку на ринку платіжних карток / О. Сокольська // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 2. – С. 50–55.

---

**Дмитрієва Ю. В.**

УДК 336.717.3

Магістр 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ**

*Анотація. Проаналізовано особливості та проблеми реалізації депозитної політики банків України. Охарактеризовано основні фактори, які впливають на динаміку її розвитку. Запропоновано заходи для поліпшення та становлення депозитної політики банків.*

---

© Дмитрієва Ю. В., 2012

*Аннотация. Проанализированы особенности и проблемы реализации депозитной политики банков Украины. Охарактеризованы основные факторы, которые влияют на динамику ее развития. Предложены мероприятия для улучшения и оновления депозитной политики банков.*

*Annotation. The features and problems of realization of deposit policy of banks of Ukraine are analysed. Basic factors which influence on the dynamics of his development are described. Measures are offered for an improvement and making healthy of deposit policy of banks.*

*Ключові слова: банківські ресурси, депозитна політика, депозит, депозитні операції, банки.*

В умовах конкуренції банки для збереження ринкових позицій змушені впроваджувати новітні банківські технології й удосконалювати методи роботи. Активний розвиток товарних і фінансових ринків, розвиток потреб клієнтів вимагають від банку зусиль не тільки з модернізації діяльності, але й безперервного вдосконалення й пошуку нових інструментів, які необхідні для підтримки конкурентоспроможності на високому рівні й відповідають вимогам клієнтів. З метою підвищення власної конкурентоспроможності кожен банк постійно розробляє нові види банківських послуг, розвиває нові методи обслуговування клієнтів для всебічного задоволення потреб клієнтів у банківських послугах.

У забезпеченні стабільності і надійного функціонування банків важливу роль відіграє формування науково обґрунтованої банківської політики, основним елементом якої є депозитна політика.

Особливого значення питання щодо формування депозитної політики набувають в умовах фінансової кризи. Основною проблемою є те, що вкладники, втративши довіру до банківських установ, почали забирати гроші з депозитних рахунків. Необхідними умовами для створення ефективної банківської системи в Україні є можливість і практичне здійснення переливу фінансових ресурсів між суб'єктами господарювання, надання споживачам свободи вибору між різними об'єктами розміщення тимчасово вільних грошових коштів, а також надання рівних прав усім, хто пред'являє попит на кредитні ресурси.

Проблемам формування ефективної депозитної політики банків присвячені дослідження вітчизняних економістів, зокрема О. Дмитрієвої [1], Д. Олійника [2], І. Парасія-Вергуненка [3] та ін.

Метою статті є дослідження шляхів удосконалення депозитної політики банку в сучасних умовах.

Негативний вплив на розвиток ринку депозитів має фінансова криза, яка розпочалася у третій декаді 2008 року. Часта зміна курсу долара, чутки про близькість до банкрутства окремих великих банків схвилювали багатьох українців. Основною проблемою є те, що вкладники, втративши довіру до банківських установ, почали забирати гроші з депозитних рахунків. У жовтні 2008 року відтік коштів склав 18 млрд грн [4, с. 54]. Це значно ускладнило подальшу депозитну політику.

Якщо криза на світових ринках триватиме довго, то депозитні ставки у валюті цього року підвищаться на декілька пунктів. У такій ситуації гривня теж коливатиметься, але не так сильно. Водночас зростання вартості ресурсів спричинить подорожчання кредитів. Навряд чи банки підуть на скорочення маржі, тим більше в умовах обмеженості в коштах. Швидше, навпаки, майбутнім позичальникам дорожче обійдеться не тільки обслуговування кредиту в інвалюті – слід чекати і підвищення вимог до них [5, с. 22].

Як перспективний напрям удосконалення депозитних операцій можна запропонувати розширення кола депозитних рахунків клієнтів з різноманітним режимом функціонування, що надаватиме вкладникам банку додаткові можливості щодо використання своїх коштів із прийнятним рівнем доходів [1, с. 42].

У відносинах комерційних банків з різними групами клієнтів – як з фізичними особами, так і з юридичними – доцільно було б використовувати депозитні рахунки, що мають змішаний режим функціонування. Корисним щодо цього є досвід зарубіжних комерційних банків у застосуванні NOW рахунків. З одного боку, кошти, що зберігаються на таких рахунках, можуть використовуватися для здійснення платежів, а з іншого – вони є своєрідними фінансовими інвестиціями, що приносять їх власникам певні доходи.

З метою оптимізації депозитного портфеля та для забезпечення більшого надходження коштів на строкові та ощадні депозити можна рекомендувати спрощення режиму функціонування відповідних рахунків, тобто порядку зарахування коштів на вклади, видачі готівки та перерахування з депозитних рахунків. Слід більш широко застосовувати строкові вклади з додатковими внесками, а також скоротити обмеження на здійснення розрахунків із використанням коштів, що містяться на ощадних та строкових депозитах. У перспективі чітке розмежування різних видів депозитів – до запитання, строкових, ощадних – буде поступово зникати, що підтверджується досвідом комерційних банків розвинених країн, де все більше розширюється сфера застосування змішаних типів рахунків [2, с. 44].

Банківська система України знаходиться на етапі якісного зростання, що характеризується загостренням конкуренції і посиленням вимог до діяльності банківських інститутів, що визначає необхідність розробки ефективної депозитної політики з метою залучення потенційних клієнтів. Відкриття депозитних вкладів на сьогодні є першим етапом співпраці банку і клієнта; встановлення взаємовідносин через відкриття депозитного рахунку дозволяє зацікавити клієнта в отриманні подальших послуг комерційного банку і сформувати механізм різнопланової співпраці "клієнт – банк", який характеризується високим ступенем довіри, мінімізацією ризику та зацікавленістю сторін в ефективній діяльності.



Низький рівень власного капіталу українських банків посилює значення залучених через депозитні рахунки коштів при формуванні ресурсної бази банківських інститутів та визначає необхідність реалізації ефективної депозитної політики в системі банківського менеджменту. Депозитна політика повинна бути взаємопов'язаною із кредитною політикою і забезпечувати реалізацію останньої. Саме такий підхід на сьогодні може забезпечувати ліквідність, фінансову стійкість і одночасно прибутковість комерційного банку.

Зростання конкуренції на депозитному ринку за умови одночасного зниження відсоткової ставки визначає необхідність для банківських інститутів запровадження якісно нових депозитних інструментів, використання яких забезпечує клієнтам банку можливість їх реалізації як фінансових активів при здійсненні кредитних операцій. У подальшому це стане передумовою для використання депозитних інструментів на фондовому ринку [3, с. 49].

*Наук. керівн. Яременко О. Р.*

**Література:** 1. Дмитрієва О. А. Оптимізація депозитної діяльності комерційного банку / Дмитрієва О. А. // Фінанси України. – 2008. – № 5. 2. Олійник Д. Ресурсна база українських комерційних банків як джерело ліквідності / Олійник Д. // Банківська справа. – 2000. – № 2. 3. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності : навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / Парасій-Вергуненко І. М. – К. : КНЕУ, 2003. 4. Резнікова Н. Про специфіку фінансової кризи в Україні / Резнікова Н. // Персонал. – 2008. – № 11. 5. Антонюк В. В. Фінансова криза може коштувати Україні 50 млрд дол. / Антонюк В. В. // Економічна правда. – 29 жовтня 2008 р.

---

**Литвинов В. В.**

УДК 005.915:336.71

Магістр 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКУ НА ОСНОВІ ПОБУДОВИ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА**

*Анотація. Удосконалено методичний підхід до оцінки фінансового стану банку на основі побудови узагальнюючого інтегрального показника, який складається з інтегральних таксономічних показників оцінки фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності та ефективності системи управління банку.*

*Аннотация. Усовершенствован методический подход к оценке финансового состояния банка на основе построения обобщающего интегрального показателя, который состоит из интегральных таксономических показателей оценки финансовой устойчивости, деловой активности, ликвидности и эффективности системы управления банка.*

*Annotation. A concept "mortgage loan" is considered, risks are certain, that inherent to this kind crediting. The basic classifications of risks are formed and the theoretical methods optimization of risks of mortgage loans are created.*

*Ключові слова: фінансовий стан, стійкість, ліквідність, ділова активність, інтегральний таксономічний показник.*

Ефективність функціонування банківської системи країни визначається фінансовим станом кожного окремого банку. У посткризовий період особливої важливості набуває оцінка та аналіз фінансового стану банків для попередження кризової ситуації та подальшого їх функціонування. Оцінка фінансового стану банку характеризується значною кількістю як абсолютних, так і відносних показників, що ускладнює отримання узагальненої оцінки фінансової стійкості банку, тому виникає необхідність у розробці методичного підходу до оцінки, який дозволить інтегрувати вихідну інформацію й отримувати єдине значення.

Окремі питання щодо оцінки фінансової стійкості банку висвітлені в роботах Волика Н. Г. [1], Єріс Л. М. [2], Кочеткова В. М. [3], Крухмаль О. В. [4; 5] та інших.

---

© Литвинов В. В., 2012

Науковець Малахова О. Л. [6] зазначає, що у сучасній практиці банківської діяльності в Україні найчастіше використовуються чотири основні методи оцінки фінансового стану та визначення фінансової стійкості комерційних банків, а саме: коефіцієнтний аналіз; інтегральний; бально-рейтинговий та факторний аналіз.

У роботі здійснено інтегральну оцінку фінансового стану банку на прикладі АТ "УкрСиббанк", яка полягає у побудові узагальнюючого інтегрального показника, який складається з інтегральних таксономічних показників оцінки фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності та ефективності управління банку, кожен з яких описується певною сукупністю окремих показників. Узагальнюючий інтегральний показник оцінки фінансової стійкості банку розраховується за середньою геометричною інтегральних показників оцінки фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності та ефективності управління банку.

Можна визначити основні переваги інтегрального показника, реалізація яких характеризується таким чином [7]:

по-перше, він синтезує в собі весь вплив включених у дослідження показників;

по-друге, зводить проблему оцінки ефективності управління ВПП до одного кількісного значення, що значно полегшує економічну інтерпретацію отриманих результатів;

по-третє, не вимагає попереднього виділення підмножин сильно корельованих ознак і не приводить до виділення декількох некорельованих факторів.

При побудові таксономічного показника вихідною матрицею виступає така матриця, що складалася зі значень системи показників за досліджуваній період часу. Показники-ознаки, що дозволили оцінити фінансовий стан банку, представлені у вигляді чотирьох груп: оцінки фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності та ефективності системи управління банку.

На наступному етапі було здійснено стандартизацію. Одночасно відбувалося вирівнювання дисперсій (кожна дисперсія дорівнює одиниці), а також значень ознак (усі середні арифметичні дорівнюють нулю).

Паралельно із цим обрану сукупність було приведено до одного типу, тобто визначено еталонний рівень, у даному випадку це відбувається за критерієм min-max. Порівняльний аналіз відносно еталона за критерієм min-max дозволив отримати оцінку з рівнем розвитку явища в аналізованій сукупності [8].

Вихідним елементом інтегрального показника служить відстань між стандартизованими даними та стандартизованим еталоном:

$$\sigma_j = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_{ij} - \bar{x}_i)^2}{n}}. \quad (1)$$

$$d_j = \left( \sum_{i=1}^m (z_{ij} - z_{i0})^2 \right)^{1/2}. \quad (2)$$

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_i}{\sigma_j}. \quad (3)$$

$$d = \bar{z}_d + a s_d. \quad (4)$$

$$a = 3, \bar{z}_d = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n d_j. \quad (5)$$

$$s_d = \left( \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n (d_j - \bar{z}_d)^2 \right)^{1/2}. \quad (6)$$

Розрахунок інтегрального показника здійснили за формулою:

$$I_j^* = 1 - I_j. \quad (7)$$

$$I_j = \frac{d_j}{\|d_j\|}. \quad (8)$$

Інтерпретація таксономічного показника полягає у такому: він приймає високі значення при близьких значеннях показників у системі до еталона і низькі значення при далеких [8].

Результати обчислення інтегральних показників оцінки фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності та ефективності управління банку наведено у таблиці.

**Значення інтегральних показників, що утворюють узагальнюючий інтегральний показник оцінки фінансового стану АТ "УкрСиббанк"**

Інтегральний показник оцінки	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
фінансової стійкості банку	0,200	0,276	0,320	0,167
ділової активності банку	0,526	0,434	0,636	0,344
ліквідності банку	0,416	0,328	0,530	0,648
ефективності управління банком	0,309	0,382	0,491	0,251
Узагальнюючий інтегральний показник оцінки фінансового стану	0,34	0,35	0,48	0,31

Таким чином, у роботі реалізовано методичний підхід до оцінки фінансового стану банку на основі побудови узагальнюючого інтегрального показника, який складається з інтегральних таксономічних показників оцінки фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності та ефективності системи управління банку. Такий підхід дозволяє визначати тенденції розвитку банку та своєчасно реагувати на відхилення.

*Наук. керівн. Колодізев О. М.*

**Література:** 1. Волик Н. Г. Удосконалення моделі комплексного оцінювання фінансової стійкості банків на основі рейтингової системи / Н. Г. Волик // Держава та регіони. – 2009. – № 6. – С. 46–50. 2. Єріс Л. М. Теоретичні та практичні підходи до рейтингової оцінки фінансової стійкості банків / Л. М. Єріс, О. В. Крухмаль // Економіка Криму. – 2008. – № 22. – С. 59–63. 3. Кочетков В. М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти : монографія / Кочетков В. М. – К. : КНЕУ, 2002. – 256 с. 4. Крухмаль О. В. Оцінка фінансової стійкості на підставі визначення критеріїв динамічної стабільності діяльності банку / Крухмаль О. В. // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 9(63). – С. 43–50. 5. Крухмаль О. В. Формування системи показників оцінки фінансової стійкості банків / О. В. Крухмаль // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Ринкові перетворення в Україні в умовах світових інтеграційних процесів : зб. наук. праць ; Національна академія наук України, Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2005. – Вип. 6(LVI). – С. 390–395. 6. Малахова О. Л. До питання щодо забезпечення фінансової стійкості банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/2\\_SND\\_2007/Economics/19142.doc.htm](http://www.rusnauka.com/2_SND_2007/Economics/19142.doc.htm). 7. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании / Плюта В. ; пер. с польск. В. В. Иванова. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 175 с. 8. Малярец Л. М. Построение обобщающих показателей в оценке конкурентных преимуществ предприятия / Л. М. Малярец // Економічний вісник. – 2004. – С. 432–438.

**Дмуховська М. С.**

УДК 336.71: 005. 334

Магістр 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ БАНКОМ**

*Анотація. Проведено дослідження практичних аспектів запровадження антикризового управління в банку. Запропоновано модель запровадження антикризового управління в банку на основі розрахунку показника фінансово-економічної стійкості банку та розроблено методiku вибору дієвих стратегій на основі діагностування стадії розвитку кризи.*

*Аннотация. Проанализированы практические аспекты осуществления антикризисного управления в банке. Предложена модель внедрения антикризисного управления в банке на основе расчета показателя финансово-экономической стойкости банка. Разработана методика выбора действующих стратегий на основе определения стадии развития кризиса.*



*Annotation. The practical aspects of anti-crisis management of the bank are analyzed. A model for implementation of anti-crisis management at the bank on the basis of calculation of financial indicators economic stability of the bank is proposed. A method for selecting operating strategies based on the identification stage of the crisis is considered.*

*Ключові слова: антикризове управління; стратегія; інтегральний показник фінансово-економічної стійкості банку.*

Висока ймовірність виникнення кризи в процесах функціонування і розвитку будь-якого суб'єкта господарювання зумовлює необхідність запровадження спеціалізованого антикризового управління. Реалізація антикризового управління в банку є необхідною передумовою протидії кризі, фінансовому оздоровленню банку та його стабільному довгостроковому функціонуванню.

Використання традиційних підходів до локалізації та нейтралізації кризових явищ за умов відсутності ефективного антикризового управління припускає перехід від потенційної кризи до ліквідації банку, від проблем окремого банку до дестабілізації банківської системи загалом. За цих умов актуальною є розробка теоретичних і практичних шляхів щодо вдосконалення антикризового управління в банку, яке виступає необхідною передумовою протидії кризі й фінансовому оздоровленню банку.

Останні події, що відбувалися в Україні та у світі, поглиблюють кризові процеси в банківській сфері та в економіці загалом. Упродовж 2007 – 2008 рр. банківська система України мала стійку тенденцію до зростання основних фінансово-економічних показників – капіталу, активів та зобов'язань. Водночас спостерігався високий ступінь ризику в банківській системі, значно зросла частка проблемних позик у кредитних портфелях банків, що призвело до погіршення їх фінансового стану. За таких умов антикризове управління можна визначити як один із пріоритетних напрямів теоретичних та практичних досліджень для комплексного оцінювання фінансового стану банків та запобігання їх можливому банкрутству.

Вагомий внесок у розробку теорії і практики впровадження антикризового управління та антикризових стратегій банку було зроблено як у працях вітчизняних, так і закордонних вчених: О. Васюренка [1], В. Джулай [2], В. Коваленка [3], Т. Смовженко [4] та ін.

Проте, незважаючи на високий рівень розробки науково-практичних положень про здійснення антикризового управління в банку, недостатньо обґрунтованими залишаються питання щодо механізму його реалізації та шляхів запровадження в сучасних умовах. Саме цим зумовлена потреба у подальших дослідженнях методичних та практичних основ здійснення антикризового управління та розробки відповідної антикризової стратегії на основі оцінки фінансової стійкості банку.

Метою дослідження є розробка та надання рекомендацій щодо здійснення антикризового управління банком шляхом оцінки його фінансово-економічного стану на основі розрахунку інтегрального показника фінансової стійкості та запровадження відповідної антикризової стратегії.

Процес моделювання фінансово-економічного стану включає в себе декілька послідовних етапів. Одним із етапів є визначення інтегрального показника фінансової стійкості на основі методики Коваленко В. В. та Крухмалю О. В. [3] як суми значень віднормованих коефіцієнтів (1):

$$f(x) = W_{(1)}X_1 + W_{(2)}X_2 + \dots + W_{(n)}X_n, \quad (1)$$

де  $W_n$  – критерії оцінки фінансово-економічної стійкості банку;

$X_n$  – нормативні значення, на які зважені критерії оцінки фінансово-економічної стійкості банку.

Виходячи з принципів врахування всіх критеріїв фінансово-економічної стійкості банку, що включені до формули, значення інтегрального показника для стабільного банку має бути не менше 9, для нестабільного банку значення наближається до 0. Після цього необхідно порівняти значення інтегрального показника, що характеризує фінансовий стан банку, та граничний стан – между небезпеки банку, побудувавши відповідний графік.

Після визначення інтегрального показника фінансово-економічної стабільності банку співставляються значення фінансового стану банку з рівнем ризику його діяльності, і таким чином діагностується стадія розвитку кризи.

Розраховане значення інтегрального показника фінансової стійкості банку дає можливість оцінити його фінансовий стан (стабільний, достатній, стабільно низький або нестабільно низький) та на основі цієї інформації визначити, на якій стадії розвитку кризи знаходиться фінансова установа (потенційна, латентна, явна або руйнівна криза) (таблиця).

Таблиця

#### Вибір дієвих стратегій на основі діагностування стадії розвитку кризи

Стадія розвитку кризи	Портфель дієвих стратегій при подоланні кризи	Діапазон зміни інтегрального показника і тип фінансового стану банку
Потенційна криза	Корпоративні та ділові стратегії	>9 – стабільний
		7 – 9 – достатній
Латентна криза	Ділові стратегії	7 – 9 – достатній
		5 – 7 – стабільно низький
Явна криза	Ділові стратегії	5 – 7 – стабільно низький
		0 – 5 – нестабільно низький
Руйнівна криза	Ділові та функціональні стратегії	0 – 5 – нестабільно низький



Використання запропонованої моделі визначення фінансово-економічного стану банку на основі розрахунку інтегрального показника фінансової стійкості дасть можливість керівництву банку оцінити майбутній стан банку і в разі потреби завчасно внести необхідні корективи у його діяльність. Для корегування фінансового стану банку розробляються та впроваджуються антикризові стратегії управління банком, які дають можливість досягти бажаного фінансового стану у майбутньому.

У результаті комбінації типів фінансового стану банку та діагностування стадії розвитку кризи може бути обрана подальша стратегія розвитку банку для досягнення поставлених цілей та недопущення межі банкрутства.

Основною метою розвитку банківської системи України є розбудова стійкої, конкурентоспроможної та прозорої системи, яка може сприяти довгостроковому економічному зростанню країни. Отже, успішна діяльність банківських установ залежить від правильно обраної стратегії управління і розвитку.

Таким чином, ця модель фінансово-економічного стану банку на основі розрахунку інтегрального показника фінансової стійкості дає змогу своєчасно виявляти існуючі проблеми, ідентифікувати ступінь кризового стану, визначати рівень загрози банкрутства, а також розробляти і запроваджувати відповідні антикризові стратегії управління банком.

*Наук. керівн. Рац О. М.*

**Література:** 1. Васюренко О. В. Управління діяльністю банку: методологія і практика : монографія / О. В. Васюренко. – К. : УБС НБУ, 2008. – 230 с. 2. Джулай В. О. Антикризове управління в банківському секторі економіки України / В. О. Джулай // Регіональна економіка. – 2008. – № 3. – С. 65–70. 3. Коваленко В. В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи : монографія / В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 198 с. 4. Смовженко Т. С. Антикризове управління стратегічним розвитком банку : монографія / Т. С. Смовженко, О. М. Тридід. – К. : УБС НБУ, 2008. – 473 с.

---

**Кругова Т. В.**

УДК 336. 717: 339.138

Магістр 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ЗДІЙСНЕННЯ ПЕРЕХРЕСНИХ ПРОДАЖІВ ПРАЦІВНИКАМИ БАНКУ**

*Анотація. Проведено аналіз впливу здійснення перехресних продажів як елемента залучення клієнтів до придбання банківських послуг на якість клієнтської бази банку. Визначено шляхи оптимізації здійснення перехресних продажів працівниками банку для встановлення довгострокових відносин з клієнтами банку.*

*Аннотация. Проведен анализ влияния осуществления перекрестных продаж как элемента привлечения клиентов к приобретению банковских услуг на качество клиентской базы банка. Определены пути оптимизации осуществления перекрестных продаж работниками банка для установления долгосрочных отношений с клиентами банка.*

*Annotation. The impact of cross-selling, as part of attracting customers to purchase banking services, the quality of the bank customer base is analyzed. Identified ways of optimizing cross-selling bank employees to establish long term relationships with our clients is determined.*

*Ключові слова: банківський маркетинг, клієнтська база банку, перехресний продаж, задоволення потреб.*

Конкуренція у банківській сфері відрізняється розвиненістю форм та інтенсивністю, відсутністю вхідних бар'єрів, розширенням територіальної сфери діяльності фінансово-кредитних інститутів; диверсифікацією банківської індустрії. Інтернаціоналізація економічних процесів супроводжується проникненням банків на закордонні ринки та їх конкуренцією з місцевими банками, відбувається глобалізація банківської конкуренції [1, с. 68].

Головними факторами, що викликають необхідність застосування маркетингової діяльності із залучення приватних клієнтів у банках, є такі: посилення конкуренції у банківській системі; відсутність дійсно унікальних торгових пропозицій; недостатня автоматизація надання послуг та якість обслуговування порівняно з європейськими банками.

---

© Кругова Т. В., 2012



Просування товару на ринок є одним із найважливіших обов'язків менеджера. Для того щоб успішно здійснювати його продаж, менеджер повинен розробляти стратегію спілкування та взаємодії з клієнтами. Актуальність цієї проблеми навіть зумовила появу нової концепції — маркетингу взаємин з клієнтами. Вона передбачає спрямованість маркетингової діяльності організації на встановлення довгострокових, конструктивних взаємин з потенційними клієнтами. Таким чином, крім дослідження ринку, планування, стимулювання збуту, у менеджера є ще одна важлива функція — взаємодія з покупцем [2, с. 32].

Вивченню проблем роботи з клієнтами банку присвячені роботи Кириченко А. А., Примостки Л. О., Савлук М. І. У їх роботах розглядаються методологічні і методичні основи управління діяльністю комерційних банків. Проте головним чином досліджується операційна діяльність банку в контексті надання послуг фізичним особам. Саме тому залишається невирішеним питання впливу якості обслуговування клієнтів банку на розвиток клієнтської бази банку.

Метою дослідження є визначення шляхів оптимізації здійснення перехресних продажів працівниками банку за допомогою коригування змісту клієнтської бази банку.

Банківський маркетинг становить діяльність щодо задоволення потреб, запитів, сподівань і вирішення проблем клієнтів банку, йдеться як про вже досить сформовані, так і приховані, потенційні запити і сподівання, що існують у стадії проблеми. Важливою є ефективність задоволення цих запитів. Якщо клієнт банку не відчує цієї ефективності для себе, завищення отриманої користі над власними сукупними витратами, що понесені при покупці та споживанні товару, то він не поновить даний ринковий контракт і не дасть йому стабільності [3, с. 42].

З роботою маркетингу безпосередньо пов'язана діяльність з формування клієнтської бази банку. Для розвитку клієнтської бази існує два методи:

можливість її кількісного розширення шляхом залучення нових клієнтів;

можливість її якісного розширення шляхом надання більшої кількості послуг існуючим клієнтам ("перехресний продаж").

Другий спосіб більш легкий, саме тому що перший контакт з клієнтом вже відбувся та клієнт має деякі визначені очікування щодо банку. У ході індивідуального контакту персональний менеджер повинен, діючи на клієнта, перетворити потреби останнього в бажання. Вплив, який справляє персональний менеджер в особистому спілкуванні, не є вольовим придушенням або гіпнозом, навпаки, це — результат порозуміння співробітника банку з клієнтом за допомогою визначених психологічних методів. Технологія впливу на рішення клієнта схематично представлена на рисунку.

Тактика проведення переговорів з потенційним клієнтом повинна враховувати: дійсну зацікавленість банку у позитивному завершенні переговорів і знання проблем клієнта; вміння аргументовано і стисло викладати власну думку та слухати клієнта; сприйняття потенційних клієнтів як зайнятих людей; вміння реагувати на заперечення; вміння добиватися ствердних відповідей від клієнта в процесі переговорів.



Рис. Структура здійснення продажу продукту

Успішне завершення переговорного процесу вимагає від співробітника установи банку володіння правилами ділового етикету і спілкування, вміння швидко аналізувати і приймати рішення, знання логіки, психології і типології людей, володіння власним голосом і правильною мовою, оптимізму. Важливим є зовнішній вигляд, ентузіазм, досконале знання всього асортименту банківських послуг [4]. Клієнт виявляє задоволення спілкуванням з організацією тоді, коли воно відбувається в умовах психологічного комфорту. Бажано пам'ятати, що людина на 90 % приймає рішення про купівлю на рівні емоцій і лише на 10 % — на рівні свідомого розрахунку, логіки [5].

Таким чином, у результаті дослідження встановлено, що формування більш детальної клієнтської бази (тобто внесення до бази даних, що характеризують можливу потребу клієнта у продукті — наявність соціальних виплат, дітей, кредитів / кредитних карток та ін.) дозволить співробітнику банку економити час на визначення потреб клієнта та витратити зусилля вже на задоволення означеної потреби, що значно спростить процес спілкування співробітника банку з клієнтом та сформує у клієнта відчуття, що банк ставиться до нього з повагою та увагою, що дійсно сприяє становленню довгострокових відносин.

Наук. керівн. Колодізєв О. М.

**Література:** 1. Вешкин Ю. Г. Банковские системы зарубежных стран / Вешкин Ю. Г., Авагян Г. Л. — М. : Дело, 2006. — 400 с. 2. Основные средства рекламы [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [economy.ucoz.ru](http://economy.ucoz.ru). 3. Халіменко Ю. Оптиміальний розподіл функціональних повноважень працівників банку з обслуговування кредитних операцій із суб'єктами господарювання / Халіменко Ю. // Вісник НБУ. — 2010. — № 11. — С. 56–61. 4. Черкес Р. Б. Рекламна стратегія банку як інструмент розширення спектра клієнтської бази та підтримки його іміджу / Черкес Р. Б. // Вісник національного університету "Львівська політехніка". — 2007. — № 606. — С. 446–450. 5. Формування клієнтської бази банку [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.info-library.com.ua>.



Магістр 1 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ**

*Анотація. Розглянуто можливі заходи щодо прискорення розвитку активних операцій. Проаналізовано методику управління та аналізу активами банків. Визначено напрями розвитку активних операцій у банківському секторі в післякризовий період.*

*Анотация. Рассмотрены возможные мероприятия по ускорению развития активных операций. Проанализирована методика управления и анализа активами банков. Определены направления развития активных операций в банковском секторе в послекризисный период.*

*Annotation. The information about possible measures aimed at accelerating the development of active operations is considered. The methods of commercial banks asset management and analysis are analyzed. The direction of development of active operations in the banking sector after the crisis period is determined.*

*Ключові слова: активи, активні операції, якість активів.*

Активні операції складають істотну частину банківських операцій і в діяльності банків мають одне з первинних значень, оскільки є операціями, що формують доходи банків. Структура і якість активів значною мірою визначають ліквідність і платоспроможність банку, а отже, його надійність. Від якості банківських активів залежать достатність капіталу і рівень кредитних ризиків, що приймаються, а від узгодженості активів і пасивів – обсяги і терміни.

Якість активів банку надає вплив на всі аспекти банківських операцій. Якщо позичальники не платять відсотки за своєю позикою, чистий прибуток банку буде зменшений. У свою чергу, низькі доходи (чистий прибуток) може стати причиною недоліку ліквідності. При нестачі готівки банк повинен збільшувати свої зобов'язання просто для того, щоб сплатити адміністративні витрати і відсотки за своїми наявними позиками. Нестабільний (низький) чистий прибуток також робить неможливим збільшення капіталу банку. Погана якість активів безпосередньо впливає на капітал. Якщо передбачається, що позичальники не сплатять основні суми своїх боргів, активи збільшують свою цінність і капітал зменшується. Дуже велике число непогашених позик є найпоширенішою причиною неплатоспроможності банків.

Згідно із законом "Про банки та банківську діяльність", активи банку – це накопичені протягом діяльності банку ресурси, які в майбутньому приносять економічну вигоду і призводять до припливу грошових коштів в банківську устанovu [1].

Дослідженням проблеми розвитку активних операцій для збільшення прибутку банків займалися вітчизняні вчені, такі як: Іванова Т. Г. [2], Т. Корнієнко [3], Д. Олійник [4], Л. Примостка [5] та інші. Проте недостатньо дослідженою залишається проблема активних операцій банку з урахуванням кризових умов банківського сектору економіки України.

Тому метою цієї роботи є визначення перспектив для розвитку активних операцій у банківському секторі.

У всьому світі рівень ефективності управління та аналізу активами розглядається як один з найважливіших чинників підвищення стабільності, надійності, ліквідності та прибутковості діяльності. В умовах жорсткої конкуренції, що супроводжує розвиток ринкової економіки, необхідно постійно удосконалювати системи та форми управління активами, швидко оволодівати нагромадженими в теорії та практиці знаннями, знаходити нові неординарні рішення в динамічній ситуації. Лише такий підхід до управління забезпечує вигрaш у конкретному середовищі або, принаймні, нормальні умови розвитку організації. Банківська діяльність у сучасному світі – одна з найбільш конкурентних, тому успіх і життєдіяльність банку істотно визначається рівнем управління.

Ураховуючи особливості функціонування банківської системи України, вітчизняні фахівці зробили власну методику управління та аналізу активами банків, яка відрізняється відносною простотою, обмеженою кількістю показників, що беруться до уваги, і рівнем їх значимості для наших умов. За цією методикою надійність банків визначається з урахуванням чотирьох головних показників:

- питомої ваги проблемних кредитів в активах банку;
- коефіцієнта миттєвої ліквідності;
- відношення високоліквідних активів до поточних пасивів;
- відношення відкритої валютної позиції [6].

Незважаючи на певну відмінність методик, оцінених показників та об'єктів дослідження, всі управлінські системи, які використовуються в банківській системі, призначені для надійності, стійкості та ліквідності банків.



Високий рівень конкурентоспроможності досягається лише за наявності конкурентного середовища. Навіть при високій якості активів, відповідній доходності та ліквідності банк може мати низький конкурентний статус, зумовлений низкою об'єктивних та суб'єктивних причин.

З одного боку, високий рівень надійності значною мірою залежить від ефективної системи ціноутворення, якості та повноти послуг, які, у свою чергу, можна поліпшити лише за відповідного фінансового становища банку. З другого – високий рівень надійності банку може бути результатом зусиль головних акціонерів, а не наслідком попередньої ефективної діяльності. За таких обставин висока надійність банку швидко перетвориться на свою протилежність. Узгоджена характеристика досягнутої і потенційної конкурентоспроможності дає змогу банку чітко усвідомити своє місце на ринку і вжити запобіжних заходів, спрямованих на подолання впливу негативних чинників та ефективно використання резервів і позитивних тенденцій [7].

Запропоновані характеристики досягнутої та потенційної конкуренції дають змогу визначити ринкове становище банку і сформувані ефективну стратегію подальшого розвитку на ґрунтовній аналітичній базі.

На даний момент нові підходи до управління та аналізу активів залежать від якості активів.

Якість активів визначається їх ліквідністю, обсягом ризикових активів, питомою вагою критичних і неповноцінних активів, обсягом активів, які приносять дохід.

Для забезпечення властивості банку кожен день відповідати за своїми зобов'язаннями структура активів банку повинна відповідати якісним вимогам ліквідності.

До складу ліквідних активів входять усі кредити, видані кредитною організацією в національній і іноземній валюті.

Таким чином, устанавлюючи раціональну структуру активів, банк повинен виконувати вимоги до ліквідності, відповідно мати достатній розмір високоліквідних, ліквідних та довгостроково ліквідних коштів по відношенню до зобов'язань з обліком їх строків, сум і типів і виконувати нормативи миттєвої, поточної і довгострокової ліквідності.

Ці нормативи використовуються у процесі управління активами. Найголовніше для побудови раціональної структури активів банку – виконувати співвідношення між ліквідними і сумарними активами.

*Наук. керівн. Дзеніс В. О.*

---

**Література:** 1. Про іпотеку : Закон України від 5 червня 2003 року № 898-IV // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 38. – С. 313. 2. Іванова Т. Г. Управління активами комерційного банку в умовах розвитку ринкових відносин в Україні / Іванова Т. Г. // Проблеми і перспективи розвитку фінансово-кредитної системи в Україні. – 2009. – 250 с. 3. Корнієнко Т. Стратегічне управління активами та пасивами комерційного банку в умовах перехідної економіки / Корнієнко Т. // Вісник НБУ. – 2009. – № 10. – С. 14. 4. Олійник Д. Управління ліквідністю комерційного банку та оптимізація фінансового результату / Олійник Д. // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 8. – С. 28–29. 5. Примостка Л. Методичні аспекти аналізу ефективності управління портфелями комерційних банків / Примостка Л. // Банківська справа. – 2010. – № 1(30). – С. 27–29. 6. Коваленко В. В. Особливості кредитування підприємств у сучасних умовах / Коваленко В. В. // Фінанси України. – 2008. – № 10. – С. 84–88. 7. Примостка Л. Управління активами комерційного банку / Примостка Л. // Вісник НБУ. – 2010. – № 2. – С. 39–41.

УДК 336.717:657.92

---

**Конопля Т. Ф.**

Магістр 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ВИКОРИСТАННЯ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНКИ РИЗИКОВАНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

*Анотація. Розглянуто алгоритм побудови таксономічного показника рівня розвитку. Здійснено інтегральну оцінку ризикованості діяльності банку.*

*Аннотация. Рассмотрен алгоритм построения таксономического показателя. Проведена интегральная оценка рискованности деятельности банка.*

---

© Конопля Т. Ф., 2012

ЮІ

"Управління розвитком", №14(135)2012



*Annotation. The algorithm of construction of taxonomical index of development level is considered. The integral estimation of banking riskiness is conducted.*

*Ключові слова: ризик, таксономічний показник, еталон розвитку, інтегральний показник.*

Останнім часом економічне середовище характеризується значним ступенем невизначеності та ризикованості. Однією із ризикованих сфер є банківська діяльність, оскільки саме здатність і готовність банків брати на себе ризики під час здійснення кредитних, валютних операцій, фінансування інноваційних проектів є основою для їх економічного розвитку. Сьогодні однією з основних проблем у сфері аналізу діяльності банківської установи є створення комплексної методики оцінки ризикованості діяльності, що дозволить більш ефективно здійснювати управління банківськими ризиками.

Питання управління та оцінки банківськими ризиками розглядаються у працях таких вчених, як К. Валравен, О. Васюренко, О. Дзюблюк, О. Лаврушин, А. Мороз, Г. Панова, Л. Примостка, К. Раєвський, П. Роуз та інших. Проте питання щодо оцінки ризиків потребують подальших наукових досліджень і розробок.

Метою статті є побудова таксономічного показника оцінки ризикованості діяльності банку.

Першим етапом процесу побудови таксономічного показника є визначення елементів матриці спостережень.

Другий етап складається з диференціації ознак матриці спостережень. Підставою поділу ознак на дві групи служить характер впливу кожного з них на рівень розвитку досліджуваних об'єктів, що є основою для побудови так званого еталона розвитку [1, с. 109].

Наступний етап – транспонування отриманих матриць коефіцієнтів з подальшим розрахунком матриць відстаней.

Відстань між окремими точками-одинацями й точкою P0, що становить еталон розвитку, позначається  $C_{io}$  і розраховується в такий спосіб:

$$C_{io} = \sqrt{\sum (z_{is} - z_{os})^2} \quad (1)$$

Отримані відстані слугують вихідними величинами для розрахунку показника рівня використання локальних потенціалів:

$$d_j^* = \frac{C_{io}}{C_o}; \quad (2)$$

$$C_o = \overline{C_o} + 2S_o; \quad (3)$$

$$S_o = \sqrt{\frac{1}{w} \sum (C_{io} - \overline{C_o})^2}, \quad (4)$$

де  $w$  – кількість показників;

$C_{io}$  – відстань від  $i$ -го підприємства до еталона;

$\overline{C_o}$  – середня відстань між підприємствами та еталоном;

$S_o$  – середньоквадратичне відхилення відстаней;

$d_j^*$  – таксономічний показник рівня розвитку.

Інтерпретація таксономічного показника така: чим ближче його значення до одиниці, тим вищий рівень розвитку діяльності [2, с. 139].

Побудуємо стохастичну модель таксономічного показника оцінки ризикованості діяльності АТ "Укресімбанк" за 2007 – 2010 рр. Для аналізу будуть використані коефіцієнти, які характеризували рівень ризикованості банку. Вихідні дані для розрахунку показника наведені в табл. 1.

Таблиця 1

**Вихідні дані для побудови інтегрального показника АТ "Укресімбанк"**

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Адекватність регулятивного капіталу, %	11,42	11,22	34,5	43,91
Норматив миттєвої ліквідності, %	30,49	107,51	66,4	93,09
Ліміт валютної позиції, %	14,14	2,49	10,3	18,45
Мультиплікатор капіталу	20,19	16,83	6,6	4,21
Коефіцієнт ризику кредитного портфеля, %	2,78	3,81	9,71	16,54
Індекс процентного ризику, %	12,33	14,27	26,53	36,48
Питома вага кредитного портфеля в загальних активах, %	76,05	77,17	77,01	61,1
Питома вага високоліквідних активів у загальних активах, %	12,76	42,09	11,11	16,34

Для здійснення відповідних розрахунків побудуємо стандартизовану матрицю вихідних даних, які розраховуємо за допомогою формули (5) [3, с. 44]:

$$Z_{ij} = \frac{y_{ij} - \bar{y}_i}{s_i}, \quad (5)$$

де  $Z_{ij}$  – стандартизоване значення;

$\bar{y}_i$  – середнє значення;

$s_i$  – стандартне відхилення.

Використовуючи формулу (5), побудуємо матрицю стандартизованих значень, яка наведена в табл. 2.

Таблиця 2

**Матриця стандартизованих значень та визначення об'єкта еталона**

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Еталон
Адекватність регулятивного капіталу, %	-0,84	-0,85	0,56	1,13	1,13
Норматив миттєвої ліквідності, %	-1,3	0,98	-0,24	0,65	0,98
Ліміт валютної позиції, %	0,41	-1,31	-0,15	1,05	-1,31
Мультиплікатор капіталу	1,06	0,63	-0,69	0,999	1,06
Коефіцієнт ризику кредитного портфеля, %	-0,86	-0,72	0,37	1,25	-0,86
Індекс процентного ризику, %	-0,89	-0,72	0,37	1,25	-0,89
Питома вага кредитного портфеля в загальних активах, %	0,41	0,55	0,53	-1,5	0,55
Питома вага високоліквідних активів у загальних активах, %	-0,54	1,48	-0,65	-0,29	1,49

На основі вихідних даних з табл. 2. та використовуючи формули (1 – 4) розраховуємо показники таксономії.

Після знаходження таксономічного показника рівня розвитку для кожного звітного періоду діяльності АТ "Укресімбанк" здійснюємо їх ранжування відповідно до рейтингу, що вони займають (табл. 3).

Таблиця 3

**Ранжування періодів діяльності АТ "Укресімбанк" за допомогою розрахованого таксономічного показника**

Період	Значення	Ранг
2007 р.	0,3901	3
2008 р.	0,6905	1
2009 р.	0,4406	2
2010 р.	0,2156	4

Як бачимо з табл. 3, найменш ризиковано АТ "Укресімбанк" здійснював свою діяльність у 2008 році, про що свідчить високе значення інтегрального показника, а в 2010 році спостерігається підвищений рівень ризикованості діяльності.

На основі цих розрахунків можна зробити висновок, що керівництво АТ "Укресімбанк" має розробити більш ефективну політику управління ризиками для зменшення рівня ризикованості банківських операцій, впровадити новітні статистичні моделі. Ця модель може бути використана для здійснення внутрішньобанківського контролю за результатами ризикованості діяльності, а також для порівняння власного рівня ризику банку з іншими банками.

*Наук. керівн. Губарева І. О.*

**Література:** 1. Смолякова О. М. Використання інтегрального показника для оцінки фінансового стану банку / О. М. Смолякова // Управління розвитком. – 2010. – № 5(81). – С. 108–110. 2. Клебанова Т. С. Методы прогнозирования : учебн. пособ. / Т. С. Клебанова, В. В. Иванов, Н. А. Дубровина. – Х. : ХГЭУ, 2002. – 371 с. 3. Островерхова О. О. Побудова інтегрального показника оцінки ефективності діяльності банку / О. О. Островерхова // Управління розвитком. – 2010. – № 1(77). – С. 43–45.

Магістр 2 курсу  
 фінансового факультету ХНЕУ

## УЗАГАЛЬНЕННЯ ОСНОВНИХ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ "ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ БАНКУ"

*Анотація. Розглянуто та узагальнено різні інтерпретації сутності поняття "фінансова стійкість банку", виведено власне тлумачення цього поняття.*

*Аннотация. Рассмотрены и обобщены разные интерпретации сущности понятия "финансовая устойчивость банка", выведено собственное трактование данного понятия.*

*Annotation. Different definitions of the concept "bank's financial stability" are considered, they are summarized and author's own definition of this concept is led out.*

*Ключові слова: стабільність, надійність, фінансова стійкість банку.*

В умовах нестабільного економічного середовища однією з основних проблем, яка стоїть перед вітчизняною банківською системою, є підтримка її стабільності і надійності. Саме стійкість кожної банківської установи забезпечує ефективне та стабільне функціонування всієї банківської системи. Фінансова стійкість є фундаментальним поняттям, що найбільш точно відображає проблеми та тенденції розвитку банківського сектору. У процесі дослідження проблеми забезпечення фінансової стійкості в основному порушуються питання аналізу та управління нею, у той час як надзвичайно важливим є визначення сутності цієї категорії. Саме тому виведення загальноприйнятого поняття фінансової стійкості банку є надзвичайно актуальним.

Як показав огляд економічної літератури, проблемам забезпечення фінансової стійкості банків приділяли увагу як зарубіжні, так і вітчизняні вчені: Масленченков Ю. С., Пантелєєв В. П., Халява С. П., Фетисов Г. Г., Кочетков В. М., Крухмаль О. В. [1 – 5]. Але, незважаючи на велику кількість праць, присвячених вивченню цього питання, на сьогодні не існує єдиного загальноприйнятого тлумачення поняття "фінансова стійкість", що ускладнює процес управління нею. Це обумовлює необхідність ґрунтовного дослідження економічної сутності поняття "фінансова стійкість".

Метою дослідження є проведення морфологічного аналізу сутності поняття "фінансова стійкість банку" та виведення власного тлумачення цього поняття.

Для обґрунтування поняття "фінансова стійкість" зупинимось на деяких його трактуваннях, що відображені в окремих наукових працях і мають важливе значення при дослідженні теоретичних аспектів цієї категорії (табл. 1).

Таблиця 1

Інтерпретація поняття "фінансова стійкість банку"

Автор / джерело	Визначення
1	2
Святко С. А., Міллер Р. І. [6, с. 49]	Фінансова стійкість – складова характеристика фінансової стабільності, його надійності, показниками якої є капітальна стійкість, ліквідність, прибутковість та ризик банку
Кочетков В. М. [4, с. 95]	Фінансова стійкість – це спроможність банку як системи трансформування ресурсів банку (персоналу, фінансових ресурсів, активів, обладнання та інформаційних технологій) з максимальною ефективністю і мінімальним ризиком виконувати свої функції у ринковому середовищі попри вплив ендогенних та екзогенних факторів
Пантелєєв В. П., Халява С. П. [2, с. 33]	Фінансова стійкість – своєрідне перевищення доходів над витратами
Фетисов Г. Г. [3, с. 6]	Фінансова стійкість – це якісна характеристика, такий розвиток, при якому реалізується сутність банку та його призначення в економіці; це не разові позитивні зміни, не тимчасові успіхи у функціонуванні або тимчасова стабілізація, не успіхи окремих банків, а динамічний розвиток усіх елементів банківської системи



1	2
Крухмаль О. В. [5, с. 6]	Фінансова стійкість – якісна інтегральна характеристика спроможності установи ефективно виконувати свої функції та забезпечувати цілеспрямований розвиток шляхом трансформації ресурсів та мінімізації ризиків, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища
Масленченков Ю. С. [1, с. 25]	Фінансова стійкість – відповідність (невідповідність) діяльності банку основним плановим (нормативним) узагальнюючим показникам, що синтезують характеристики економічних складових стійкості: обсяг і структура власних коштів, рівень доходів і прибутку, достатність капіталу, норма прибутку на власний капітал та ін.
Барановський О. І. [7, с. 78]	Фінансова стійкість – це здатність протистояти зовнішнім та внутрішнім впливам, зберігаючи стійку рівновагу і надійність протягом часу
Парасій-Вергуненко І. М. [8, с. 314]	Фінансова стійкість — це головна умова існування та активної діяльності банку, вона формується під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів і оцінюється за допомогою як окремих показників, так і зведених комплексних показників, які лежать в основі рейтингових оцінок діяльності банків

Таким чином, можна виділити низку суттєвих, на погляд автора, недоліків, притаманних розглянутим визначенням фінансової стійкості банку. По-перше, методологія і практика визначення фінансової стійкості ще не повною мірою охоплюють основні аспекти цього процесу у взаємозв'язку і взаємообумовленості, а система показників, які використовуються, становить зведення особистих відокремлених характеристик, часто не пов'язаних між собою, що суттєво ускладнює визначення і забезпечення фінансової стійкості банку. По-друге, недостатньо повно враховуються фактори, що формують стійкість банку. По-третє, недостатньо розроблені методологічні аспекти формування фінансової стійкості банку.

У зв'язку з необхідністю пошуку універсального тлумачення поняття "фінансова стійкість" проведемо морфологічний аналіз сутності цього поняття. Як би різноманітно не розглядалося поняття "фінансова стійкість", це завжди якась зміна, кінцева ціль якої – забезпечити ефективне функціонування банку в ринкових умовах.

У межах ключового слова визначається морфологічна класифікація сутності поняття "фінансова стійкість" (табл. 2). Це дає можливість конкретизувати визначення і встановити мету поняття в межах його призначення.

Таблиця 2

#### Морфологічна класифікація сутності поняття "фінансова стійкість"

Ключове слово	Визначення в межах ключового слова	Конкретизація визначення	Мета в межах поняття	Автор / джерело
Здатність	протистояти	зовнішнім та внутрішнім впливам	зберігаючи стійку рівновагу і надійність протягом часу	Барановський О. І. [7, с. 78]
			з максимальною ефективністю та мінімальним ризиком	Кочетков В. М. [4, с. 95]
Умова	активної діяльності банку	під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів	для розробки ефективної стратегії функціонування	Парасій-Вергуненко І. М. [8, с. 314]
Перевищення	показників	доходів над витратами	для забезпечення ефективного функціонування	Пантелеєв В. П., Халява С. П. [2, с. 32–35]
Відповідність	діяльності банку	нормативним показникам		Масленченков Ю. С. [1, с. 30]
Характеристика	розвитку	усіх елементів банку	для реалізації сутності та призначення в економіці	Фетисов Г. Г. [3, с. 5]
	надійності		для забезпечення ефективного виконання своїх функцій попри вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища	Свято С. А., Міллер Р. І. [6, с. 49]
	здатності банку	трансформувати банківські ресурси (інформаційні, фінансові)		Крухмаль О. В. [5, с. 6]



Таким чином, за критеріями етимології, повноти змісту "фінансова стійкість" – це характеристика здатності банку шляхом трансформування банківських ресурсів (фінансових, трудових, інформаційних) за умов підтримання на достатньому рівні ліквідності й платоспроможності, зростання прибутку та мінімізації ризиків забезпечувати ефективне виконання своїх функцій попри вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Наук. керівн. Лебідь О. В.

**Література:** 1. Масленченков Ю. С. Фінансовий менеджмент в комерційному банку; Технологія фінансового менеджменту клієнта / Ю. С. Масленченков. – М. : Перспектива, 2007. – Кн. 3. – 158 с. 2. Пантелєєв О. Фінансова стійкість комерційного банку: проблеми регулювання / О. Пантелєєв, С. Халява // Банківська справа. – 2010. – № 1. – С. 32–35. 3. Фетисов Г. Г. Методологічні основи формування стійкості банківської системи / Г. Г. Фетисов // Фінанси та кредит. – 2009. – № 35(105). – С. 2–13. 4. Кочетков В. М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах : монографія. – К. : Вид. Європ. університету, 2003. – 300 с. 5. Крухмаль О. В. Оцінка фінансової стійкості банків: інформаційне і методичне забезпечення : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / О. В. Крухмаль. – Суми, 2007. – 20 с. 6. Святко С. А. Аналіз і оцінка фінансової стійкості банку як необхідна умова ефективного банківського менеджменту / С. А. Святко, Р. І. Міллер // Фінанси України. – 2001. – № 8. – С. 48–54. 7. Барановський О. І. Стійкість банківської системи України / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 75–87. 8. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності : навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2008. – 347 с.

---

**Ходаківська М. Ю.**

УДК 336.77:332.2

Магістр 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **РИЗИКИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ УПРАВЛІННЯ**

*Анотація. Розглянуто поняття "іпотечний кредит", визначено ризики, притаманні даному виду кредитування. Сформовано основні класифікаційні види ризиків та створено теоретичні методи мінімізації ризиків іпотечних кредитів.*

*Аннотация. Рассмотрено понятие "ипотечный кредит", определены риски, присущие данному виду кредитования. Сформированы основные классификационные виды рисков и созданы теоретические методы минимизации рисков ипотечных кредитов.*

*Annotation. A concept "mortgage loan" is considered, risks inherent in this kind crediting are determined. The basic classifications of risks are formed and the theoretical methods of optimization of risks of mortgage loans are created.*

*Ключові слова: іпотека, іпотечне кредитування, ризик, нерухомість, лімітування, диверсифікація, сек'юритизація, резервування.*

На сьогоднішній день іпотечне кредитування розвивається досить швидкими темпами. Саме банківське іпотечне кредитування має великий потенціал щодо забезпечення істотних якісних зрушень в економіці України, відновлення будівництва призведе до забезпечення населення житлом, надання кредитів під заставу, у свою чергу, призведе до забезпечення підприємств обладнанням та комплектуючими.

Іпотечне кредитування, як один із видів банківської діяльності, не захищене від ризиків, пов'язаних з невиконанням одним із учасників кредитної угоди своїх зобов'язань. Тому вивчення сутності іпотеки, причин виникнення ризиків та основних методів мінімізації ризиків іпотечного кредитування дозволить вдало управляти можливими ризиками, що виникають на стадії формування кредитної угоди.

В Україні вагомий внесок у розвиток теорії й практики управління ризиками іпотечного кредитування зробили Дорофеева О. В. [1], Євтух А. Т. [2], Запорожець С. В. [3], Кірєєв О. І. [4], Рошило В. І. [5] та інші.

---

© Ходаківська М. Ю., 2012



Розвиток кредитних відносин в умовах ринкової економіки значною мірою визначається наявністю надійних механізмів забезпечення кредиту, тому інститут іпотеки є невід'ємною складовою процесу кредитування. Іпотека як застава нерухомого майна, що реалізує на практиці один із найважливіших принципів кредитування – принцип забезпеченості, стала основою для розвитку сфери іпотечного кредиту.

Отже, іпотечний кредит – це довгострокове зобов'язання, забезпечене заставою нерухомого майна (землі, земельних ділянок, будівництва) або майнових прав на нерухомість зі збереженням права іпотекодавця (банку або іншої фінансової установи) на володіння й користування ним, а також зобов'язання позичальника, тобто боржника, вернути суму, установлену договором у певний проміжок часу [2].

Іпотечному кредитуванню, як активній банківській операції, притаманна низка ризиків, на які наражаються учасники іпотечного ринку.

Дорофеева О. В. під ризиком розуміє вартісний (кількісний) вираз імовірної події в умовах вибору однієї з альтернатив, реалізація якої може зумовити як отримання додаткових прибутків, так і погіршення фінансового стану компанії порівняно з висхідним [1].

Так, Рошило В. І. зазначив, що ризик прийнято ототожнювати з можливістю втрати частини ресурсів, зниженням запланованих доходів або появою додаткових витрат у результаті здійснення певних фінансових операцій [5].

Ризики іпотечного кредитування слід розглядати як економічне явище, пов'язане з подоланням невизначеності, випадковості та конфліктності у ситуації неминучого вибору у ході здійснення іпотечного кредитування, що може призвести до негативних, позитивних або нейтральних відхилень від поставленої мети.

Аналіз основних публікацій управління ризиком іпотечного кредитування показав [1 – 5], що здебільшого вчені виділяють такі види ризиків, які притаманні цій сфері (таблиця).

Таблиця

#### Класифікація фінансових ризиків іпотечного кредитування

Назва ризику	Причини виникнення
Кредитний ризик	Погіршення фінансового стану позичальника; недосконала оцінка кредитоспроможності потенційного позичальника на момент видачі кредиту; несвоєчасна реакція на виникнення передумов проблемного кредиту
Ринковий ризик	Коливання цін на об'єкти нерухомого майна
Процентний ризик	Непередбачена зміна відсоткових ставок на ринку; незбалансованість активів і зобов'язань банку
Ризик ліквідності	Відсутність вільних кредитних ресурсів кредитора
Валютний ризик	Зміна валютного курсу
Операційний ризик	Недосконалість системи внутрішнього контролю; неадекватність процесу обробки інформації
Ризик репутації	Несприятливе формування іміджу банківської установи
Юридичний ризик	Порушення вимог нормативних документів, що регламентують діяльність банку на ринку іпотечного кредитування
Ризик вибору	Можливість дострокового погашення позичальником суми кредиту
Адміністративний ризик	Неефективність прийняття управлінських рішень щодо формування витрат банку

Існує два способи захисту від ризиків іпотечного кредитування: внутрішні та зовнішні [3]. До традиційних внутрішніх способів зниження кредитного ризику відносять: аналіз кредитоспроможності позичальника; формування банком резервів на покриття кредитних ризиків.

Зовнішні способи зниження ризику іпотечного кредитування щодо позичальника свідчать про те, що банк прагне до перерозподілу ризику шляхом перекладання частини ризику на інші суб'єкти чи об'єкти правовідносин. До зовнішніх належать способи забезпечення повернення позики [1; 3 – 5].

Найпоширенішими цивільно-правовими видами забезпечення виконання зобов'язань у кредитних правовідносинах між юридичними особами є гарантія, порука, застава [3]. Крім цього, у сучасних умовах широко використовується і такий вид забезпечення повернення кредиту, як страхування. При іпотечному кредитуванні банки чи інші фінансові установи, надаючи кредит, одночасно страхують майно, передане під заставу, а в разі непогашення основної суми боргу та відсотків заборгованість покривається за рахунок страхової суми. Предметами застави на практиці давно вже є не лише будівлі. Сфера застосування застави постійно розширюється разом з появою на ринку нових форм застави. Закон України "Про заставу" [6] покладає на заставодавця обов'язок страхування нерухомих об'єктів та предметів іпотеки, переданих ним під заставу. Таке страхування здійснюється за рахунок коштів заставодавця в повній вартості заставленого майна, але на користь заставодержателя.



Слід відзначити метод диверсифікації, сутність якого полягає в розподілі кредитного портфеля серед широкого кола позичальників, які відрізняються один від одного як за характеристиками (розмір капіталу, форма власності), так і за умовами діяльності (галузь економіки, географічний регіон). Розглядають три види диверсифікації – галузеву, географічну та портфельну [1].

Лімітування як метод управління кредитним ризиком полягає у встановленні максимально допустимих розмірів наданих позик, що дозволяє обмежити ризик. Завдяки встановленню лімітів кредитування банкам вдається уникнути критичних втрат унаслідок необдуманого концентрування будь-якого виду ризику, а також диверсифікувати кредитний портфель і забезпечити стабільні прибутки. Ліміти можуть установлюватися за видами кредитів, категоріями позичальників або групами взаємопов'язаних позичальників, за кредитами в окремі галузі, географічні території, за найбільш ризиковими напрямами кредитування, такими як надання довгострокових позик, кредитування в іноземній валюті тощо [4].

Створення резервів для відшкодування втрат за кредитними операціями банків як метод управління кредитним ризиком полягає в акумуляції частини коштів на спеціальному рахунку для компенсації неповернених кредитів. Одночасно резерви за кредитними операціями підвищують надійність і стабільність банківської системи загалом.

Отже, управління ризиками іпотечного кредитування доцільно здійснювати як в середині фінансової установи, так і ззовні. Аналіз кредитоспроможності позичальника, моніторинг кредитної угоди на всіх стадіях організації та дії кредитного договору є одними із найголовніших методів мінімізації кредитних ризиків. Це дозволить виявити ризик ще на стадії формування кредитної угоди та сформулювати методи їх мінімізації. Страхування, сек'юритизація в наш час є одними із основних механізмів мінімізації іпотечних ризиків, що дозволяють знизити їх до мінімуму.

*Наук. керівн. Азізова К. М.*

**Література:** 1. Дорофєєва О. В. Фінансові ризики лізингових компаній України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 "Економіка та управління підприємствами" (за видами економічної діяльності) / Дорофєєва О. В. – Тернопіль : Тернопільська академія народного господарства, 2007. – 24 с. 2. Євтух А. Т. Іпотечний механізм ефективного використання і розвитку нерухомості : дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: 08.04.01 "Економіка та управління підприємствами" (за видами економічної діяльності) / А. Т. Євтух. – К. : Інститут економічного прогнозування, 2009. – 427 с. 3. Запорожець С. В. Систематизація методів управління ризиками іпотечного капіталу / С. В. Запорожець // Розвиток фінансових ринків та інструментів. – 2008. – № 2. – С. 95–97. 4. Іпотечне кредитування: проблеми та перспективи розвитку в Україні: інформаційно-аналітичний матеріал / за ред. О. І. Кіреєва. – К. : Центр наукових досліджень НБУ, 2010. – 104 с. 5. Рошило В. І. Джерела фінансування інноваційного розвитку : монографія / В. І. Рошило. – Чернівці : Книги – ХХІ, 2009. – 272 с. 6. Про заставу : Закон України від 02.10. 1992 р. № 2654-ХІІ, із змінами, внесеними 12.10.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2654-12>

---

**Зіонг Нгок Киен**

УДК 329.727

Магістр 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ТЕХНОЛОГІЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ВНУТРІШНЬОБАНКІВСЬКОГО АУДИТУ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ**

*Анотація. Розглянуто теоретично-концептуальні засади організації та методики внутрішнього аудиту валютних операцій у банках як основного елемента системи внутрішньобанківського контролю.*

*Аннотация. Рассмотрены теоретические концептуальные принципы организации и методики внутреннего аудита валютных операций в банках как основного элемента системы внутрибанковского контроля.*

---

© Зіонг Нгок Киен, 2012

*Annotation. Theoretical conceptual principles of organization and methods of internal audit of foreign currency transactions in banks as a basic element of the intrabank control system are considered.*

*Ключові слова: внутрішній аудит, банк, організація внутрішнього аудиту, валютні операції, внутрішньобанківський контроль.*

Сучасний етап розвитку банківської системи України характеризується процесами її становлення і зміцнення, внаслідок чого відбувається концентрація банківського капіталу, розширення мережі банківських структур, видів фінансових послуг, використовуються нові методи і прийоми банківського менеджменту, посилюється взаємозв'язок і залежність банків один від одного. Разом з тим банки підпадають під більш пильний контроль з боку суспільства як регулятори грошового обігу і центри акумуляції грошових ресурсів і їх перерозподілу [1]. З позиції банківського нагляду кожний банк України розглядається як об'єкт контролю, у якому, у свою чергу, повинна бути чітко налагоджена система внутрішнього контролю, що постійно оцінюється відповідно до розроблених внутрішніх і зовнішніх процедур. У цій ситуації неодмінною умовою вдосконалення методів управління є повне використання внутрішніх можливостей банківських установ за допомогою створення дійової системи внутрішнього контролю та її постійної оцінки внутрішнім аудитом.

Вивчення робіт, що відображають ступінь дослідження внутрішнього аудиту, дозволило акцентувати увагу на підходах до формування внутрішнього аудиту і його процедур, які склалися як у російських: Данилевський Ю. А., Шапигузов С. М., Релізов Н. А. [1], так і вітчизняних вчених: Василенко О. В., Сердюк Л. В., Сидоренко О. М., Карасьова З. М., Каднічанська В. М. [2] під впливом англо-американської школи: Аренс Е. А., Лоббек Дж. К. [3], Дж. Робертсон [4].

Виявлені за результатами дослідження методичні вади в сучасній літературі актуалізують необхідність наукових і практичних розробок для вирішення суттєвих проблем внутрішньобанківського аудиту і відокремлення найважливіших з них: наукового обґрунтування і параметризації предмета аудиту валютних операцій; обґрунтування основних процедур при внутрішньому аудиті валютних операцій у банку; розробки методів внутрішньобанківського аудиту; структуризації та систематизації інформаційного і програмного забезпечення внутрішньоаудиторського процесу; визначення рівня професійного ризику під час аудиту; застосування в аудиті економіко-математичних і статистичних методів. Встановлено, що на цей час в Україні існує невідповідність законодавчого регулювання діяльності внутрішнього аудиту [5; 6].

Тому метою статті є розгляд теоретичних засад організації внутрішнього аудиту валютних операцій у банках як основного елемента системи внутрішньобанківського контролю.

Аналіз стану системи внутрішнього контролю банків України та її основного елемента – внутрішнього аудиту підтверджує, що відсутність принципово нового підходу до організації і методичного забезпечення системи внутрішньобанківського контролю, як однієї з основних управлінських функцій, негативно впливає на загальний рівень управління фінансово-господарською діяльністю кредитної установи і, зокрема, на ефективність управління системними ризиками при здійсненні операцій з іноземною валютою [7].

Відділ внутрішнього аудиту повинен відповідати за проведення огляду системи внутрішнього контролю і визначати, у якій формі дотримується внутрішній контроль. Внутрішній аудит також забезпечує, щоб всі розроблені процедури для обробки валютних операцій, тобто переказ платежів, оплата чеків, надання кредитних засобів, містили елементи внутрішнього контролю. Окрім цього, відділ внутрішнього аудиту має життєво важливу для банку функцію профілактики і виявлення шахрайських дій і створення системи скорочення можливості шахрайства в самому банку. Організація аудиторських перевірок валютних операцій, як показує практика роботи банків України, може бути організована таким чином:

1. Керівник валютного відділу затверджує план і програму внутрішнього аудиту за узгодженням з Головним Контролером і керівництвом банку.
2. Керівництвом банку видається наказ про аудиторську перевірку з формулюванням основних тем майбутньої перевірки.
3. Наказ передається до початку перевірки керівникові валютного відділу банку.
4. Керівництвом валютного відділу зобов'язане надати аудиторіві всю необхідну документацію і іншу інформацію для перевірки, створити умови для її проведення, а також давати пояснення і роз'яснення по запиті аудитора.
5. Аудитор дає рекомендації і пропонує вирішення проблем, виявлених у ході перевірки.
6. Ці рекомендації класифікуються у міру важливості і терміновості і включаються на закінчення внутрішнього аудиту і його звіту.
7. Проект висновку і звіту аудитора обговорюється з тими, які перевіряються, для роз'яснення і уточнення окремих питань.
8. За результатами аудиторської перевірки ті, які перевіряються, зобов'язані виконати рекомендації аудитора або надати обґрунтовані роз'яснення неможливості їх виконання керівництву банку.
9. Висновок і звіт аудитора прямують Головному Контролерові і Голові Правління. Голова Правління у разі наявних розбіжностей приймає рішення по рекомендаціях аудитора.
10. Потім висновок і звіт надаються правлінню, яке затверджує рекомендації і (або) вирішує спірну проблему, якщо виконання рекомендацій зажадає зміни порядку роботи або повноважень [8].

До основних функцій внутрішнього аудиту валютних операцій можуть бути віднесені такі функції [2, с. 128]:

проводити оперативні аудиторські перевірки;



готувати висновок внутрішнього аудитора за результатами перевірки валютних операцій, інструментів, організації діяльності валютного відділу;

враховувати в ході своєї роботи кадрові і матеріальні можливості валютного відділу, що перевіряється, не порушуючи нормальний хід його роботи. Виключення може бути зроблене в разі форс-мажорних обставин;

оцінювати адекватність використовуваних у банку засобів в іноземній валюті поставленим завданням і вимогам контролюючих органів;

перевіряти правильність, надійність і повноту вживання процедур;

негайно повідомляти про виявлені порушення керівництву відповідного відділу, Головному Контролерові і Правлінню банку.

Внутрішній аудит валютних операцій у банках доцільно розділити на операційний, фінансовий і стратегічний за цільовим призначенням робіт з аудиту.

Також слід зазначити, що система внутрішнього контролю пов'язана з ризиком. Вона відображає ставлення менеджменту до ризику. Таким чином, стійка система внутрішнього контролю необхідна для ефективного управління ризиком. Ці дві компоненти тісно пов'язані між собою, й ігнорування однієї з них відразу ж негативно вплине на діяльність банку.

На підставі аналізу аудиторських процедур можна визначити три основні етапи процесу внутрішньобанківського аудиту валютних операцій: організація аудиту; виконання аудиту; узагальнення і реалізація результатів аудиту.

*Наук. керівн. Азізова К. М.*

**Література:** 1. Данилевский Ю. А. Аудит : учебн. пособ. / Данилевский Ю. А., Шапигузов С. М., Релизов Н. А. – М. : ИД ФБК ПРЕСС, 1999. – 544 с. 2. Облік і аудит у банках : навч. посібн. / О. В. Васюренко, Л. В. Сердюк, О. М. Сидоренко та ін. – К. : Знання, 2008. – 623 с. 3. Арнс Э. А. Аудит / Э. А. Арнс, Дж. К. Лоббек ; пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 558 с. 4. Робертсон Дж. Аудит / Дж. Робертсон ; пер. с англ. – М. : Контакт, 1993. – 496 с. 5. Про банки і банківську діяльність : Закон України № 2121-III від 07.12.2000 р. (із змінами, внесеними згідно із Законом № 3265-VI від 21.04.2011 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>. 6. Про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України : Положення № 114 від 20.03.1998 р. (із змінами, внесеними згідно із Постановою Правління НБУ № 494 від 03.12.2001 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>. 7. Сарахман О. М. Аудит у банках : навч. посібн. / О. М. Сарахман. – К. : УБС НБУ, 2008. – 334 с. 8. Сухарева Л. Внутренний аудит банка: значимость формирования нового знания о его концептуальных основах / Л. Сухарева, Е. Ретюнский // Бухгалтерский учет и аудит. – 2009. – № 9. – С. 60–64.

---

**М'якота М. В.**

УДК 336.774

Магістр 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ПОНЯТТЯ "ПРОБЛЕМНИЙ КРЕДИТ" У БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

*Анотація. Розглянуто та узагальнено існуючі теоретичні аспекти сутності проблемного кредиту у банківській діяльності та уточнено його визначення.*

*Анотация. Рассмотрены и обобщены существующие теоретические аспекты сущности проблемного кредита в банковской деятельности и уточнено его определение.*

*Annotation. The existing theoretical aspects of the problem loan in banking are considered and summarized and its definition is specified.*

*Ключові слова: кредит, проблемний кредит, банк, позичальник, прострочення.*

Аналіз діяльності банків та банківської системи загалом показує, що незалежно від типу кредитної політики, якості кредитного портфеля, методик оцінки кредитоспроможності позичальника та методів, які застосовуються при управлінні кредитним ризиком, усі банки тією чи іншою

---

© М'якота М. В., 2012

IIО

"Управління розвитком", №14(135)2012

мірою стикаються з проблемами неповернення кредитів. Це, у свою чергу, призводить до виникнення проблемної заборгованості за наданими кредитами, або переходу кредитів у стан проблемних.

Виходячи з цього, визначення сутності проблемного кредиту є надзвичайно важливим, оскільки без формування та розкриття його змісту виявляється складною побудова ефективної системи організації та управління проблемними кредитами банку.

Дослідженню проблем визначення сутності проблемного кредиту присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких: Денисенко М. П. [1], Кльоба В. Л. [2], Кузнєцов С. В. [3], О. Купчинова [4], Лаврушин О. І. [5], Нурзат О. А. [6] та ін. Однак, незважаючи на це, теоретичні аспекти, пов'язані з дослідженням сутності проблемного кредиту, залишаються недостатньо розробленими, тобто потребують подальших досліджень.

Метою статті є теоретичне обґрунтування сутнісних ознак проблемного кредиту. Досягнення зазначеної мети обумовлює необхідність вирішення таких завдань: критично проаналізувати існуючі підходи до визначення проблемного кредиту, визначити його зміст в сучасних умовах та виявити його характеристики.

Інструментом розв'язання цих завдань обрано метод контент-аналізу та метод синтезу.

Необхідно зазначити, що дотепер у вітчизняній практиці не існує однозначного трактування поняття проблемного кредиту. Проведений аналіз визначень сутності проблемного кредиту різними авторами дає можливість дійти висновку, що одні автори розглядають це поняття з погляду простроченої заборгованості, а інші – з погляду низької ймовірності повернення кредиту, позики (табл. 1).

Таблиця 1

#### Інтерпретація поняття "проблемний кредит"

№ п/п	Визначення	Джерело
1	Кредит, за яким своєчасно не проведені один чи кілька платежів, значно знизилась ринкова вартість забезпечення, виникали обставини, за яких банк матиме сумнів щодо повернення позики	[1, с. 105]
2	Кредит, за яким банк вбачає небезпеку своєчасного і повного його погашення внаслідок дії різноманітних чинників (економічних, юридичних, соціальних тощо)	[2, с. 241]
3	Кредит, за яким клієнт-боржник не здатний виконувати свої зобов'язання відповідно до прийнятих договорів та угод з банком, у зв'язку з чим існує потенційна загроза часткової або повної втрати для банку належних йому грошових коштів за кредитними зобов'язаннями боржника	[3, с. 8]
4	Кредит, за яким установлені ознаки проблемності повернення, пов'язані з відсутністю або недостатністю забезпечення за кредитом, наявністю ознак фінансової нестійкості боржника або наявністю негативної інформації про його здатність виконати свої зобов'язання	[4, с. 48]
5	Кредит, за яким у банку виникли сумніви стосовно його суб'єкта, об'єкта та забезпечення	[5, с. 381]
6	Кредит, що має ряд ознак, з урахуванням яких він викликає у кредитних менеджерів обґрунтовані побоювання з приводу повернення основного боргу та відсотків за ним	[6, с. 18]
7	Кредит, за яким існують серйозні потенційні та помірні реальні загрози, тобто мають місце утруднення у виконанні позичальником боргу	[7, с. 5]
8	Кредит, за яким відсутні реальні джерела погашення, хоча строк погашення, можливо, ще не настав	[8, с. 55]
9	Кредит, за яким позичальник вчасно не здійснив платіж або за яким існує висока ймовірність подібного неплатежу	[9, с. 10]
10	Кредит, за яким позичальник не виконує зобов'язання (або виконує не належним чином) у частині оплати платежів або є підстави вважати, що зобов'язання за ним не будуть виконані повністю або частково	[10, с. 156]

Для більш глибокого розуміння змісту цього поняття розглянемо точки зору різних авторів на визначення проблемного кредиту банку. Використовуючи результати аналізу, наведені у табл. 1, розрахуємо навантаження важливих компонент у визначенні поняття "проблемний кредит" (табл. 2).

## Навантаження важливих компонент у визначенні поняття "проблемний кредит"

№ п/п	Значиме слово	Навантаження
1	Кредит	2,67
2	Повернення	1,95
3	Позичальник	1,14
4	Банк	0,72
5	Ринкова вартість забезпечення	0,7
6	Зобов'язання	0,56
7	Грошові кошти	0,14
8	Фінансова нестійкість	0,17
9	Небезпека	0,39
10	Платіж	0,78
11	Кредитна угода	0,14

Підсумовуючи всі наведені визначення проблемного кредиту та узагальнюючи проведений аналіз, пропонується під проблемним кредитом розуміти кредит, за яким спостерігається прострочення виплати основного боргу та / або відсоткових платежів, що може бути пов'язано з наявністю у позичальника ознак фінансової нестійкості, значним зниженням ліквідності та ринкової вартості забезпечення або взагалі відсутністю забезпечення. У зв'язку з цим існує небезпека того, що внаслідок невиконання позичальником згідно з кредитною угодою своїх зобов'язань банк може повністю або частково втратити належні йому грошові кошти.

Таким чином, за допомогою контент-аналізу було сформульовано найбільш повне, змістовне та інформативне визначення проблемного кредиту, що охоплює не лише ознаки проблемності повернення кредиту, а й можливі причини виникнення проблемного кредиту та ризики, що приймає на себе банк у цьому випадку.

*Наук. керівн. Азізова К. М.*

**Література:** 1. Денисенко М. П. Кредитування та ризики : навчальний посібник / М. П. Денисенко, В. М. Домрачев, В. Г. Кабанов. – К. : ВД "Професіонал", 2008. – 480 с. 2. Кльоба В. Л. Ситуаційний центр банку як ефективний напрям удосконалення управління врегулюванням проблемної заборгованості / В. Л. Кльоба // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.8. – С. 240–246. 3. Кузнецов С. В. Ссудная задолженность кредитных организаций: проблемы и инструменты её урегулирования : автореф. дис. на соискание научн. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" / Кузнецов С. В. – М. : Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации, 2008. – 20 с. 4. Купчинова О. Проблемная кредитная задолженность: подходы к определению / О. Купчинова // Банковский вестник. – 2010. – № 16. – С. 42–48. 5. Лаврушин О. И. Банковский менеджмент : учебник / О. И. Лаврушин. – М. : КНОРУС, 2009. – 560 с. 6. Нурзат О. А. Перспективные подходы к повышению эффективности управления проблемными кредитами в коммерческих банках : автореф. дис. на соискание научн. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" / Нурзат О. А. – М. : Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации, 2011. – 18 с. 7. Осокина Т. М. Бухгалтерский учет в банках : учебный курс / Т. М. Осокина. – М. : МИЭМП, 2010. – 148 с. 8. Рабец Н. Меры по предотвращению проблемной задолженности / Н. Рабец // Финансовый директор. – 2011. – № 5. – С. 54–57. 9. Обзор и оценка проблемных кредитов: потенциал рынка / Р. Хейнсворт, Е. Николаенко, Л. Макаренко и др. – 2010. – 71 с. 10. Шустова Е. П. "Проблемный кредит": терминологическое содержание, критерии определения и факторы возникновения / Е. П. Шустова // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2010. – № 18. – С. 155–158.

**Кекух Д. В.**

УДК 336.717.11

Магістр 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## КАПІТАЛІЗАЦІЯ ЯК СКЛАДОВА БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

*Анотація. Розглянуто проблемні аспекти капіталізації банківської системи України та обґрунтовано заходи, що сприятимуть підвищенню рівня капіталізації.*

© Кекух Д. В., 2012



*Аннотация. Рассмотрены проблемные аспекты капитализации банковской системы Украины и обоснованы мероприятия, способствующие повышению уровня капитализации.*

*Annotation. The problem aspects of capitalization of banking system of Ukraine and measures stimulating the increase of capitalization level are considered.*

*Ключові слова: банківська система, капіталізація, реальна капіталізація банків, фіктивна капіталізація банків, статутний капітал, субординований борг.*

Процвітання будь-якої країни неможливе без створення ефективно функціонуючої банківської системи. Українські банки відіграють роль фінансових посередників на всіх сегментах ринкового капіталу: кредитному, валютному, фондовому.

Капіталізація банківської системи кожної країни все більшою мірою перетворюється на інструмент забезпечення конкурентоспроможності міжнародної банківської діяльності, вирішення завдань стійкого розвитку національної економіки.

Головними цілями капіталізації банківської діяльності є підтримка стабільності банківської системи, конкурентного середовища серед банків та захист інтересів вкладників і кредиторів. Вирішення саме цих завдань дозволить, з одного боку, ефективно виконувати банками свої головні функції, а з другого – забезпечити стійкість і динамічний розвиток національної економіки.

Значну увагу питанню капіталізації банківської системи приділяють у своїх працях такі вчені, як: Н. Бицька, В. Коваленко, А. Криклій, Л. Патріцац, Н. Ткачук та ін. [1 – 5].

Метою цієї статті є оцінка місця, ролі та перспектив капіталізації української економіки.

Виділяють такі теоретичні поняття, як "пряма капіталізація банку" та "зворотна капіталізація банку".

Пряма капіталізація становить перетворення вартості (матеріальних активів і грошових коштів) у банківський капітал, тобто це є поповнення власного капіталу банку за рахунок реінвестування певної частини прибутку банку.

Зворотна капіталізація – це процес оцінки, визначення вартості банківської установи на основі реального доходу, прибутку.

Оцінкою рівня капіталізації банків є не лише кількісні показники обсягу власного та статутного капіталу, а й якісні. Часто банківські установи вдаються до штучного нарощення обсягів капіталу шляхом переоцінки основних засобів, нарахованих, але не сплачених відсотків, придбання в інсайдерів основних засобів, у яких немає гострої потреби, за нижчими від ринкових цінами, надання на пільгових умовах довгострокових кредитів інсайдерам, які не є ними. Це призводить до штучного нарощення капіталу, тобто до невідрядного завищеного рівня капіталізації.

Розрізняють поняття реальної та фіктивної капіталізації банків. Перша полягає в перетворенні реальної вартості в капітал, а фіктивна капіталізація пов'язана з представленням вартості в цінних паперах і повинна відрізнитися від реальної теоретично [4]. Сутність фіктивної капіталізації полягає в завищеній оцінці власного капіталу банків. У результаті такі банки не можуть існувати далі. Проблема створення фіктивної капіталізації полягає в першу чергу у низькому чи упередженому менеджменті банку, а ситуація на ринку повинна об'єктивно оцінюватись. Але існує третє поняття банківської капіталізації – капіталізація, коли відбувається збільшення капіталу лише номінально – за рахунок бухгалтерських проводок, при цьому реально розмір капіталу банку не змінюється [5].

Характерним явищем для сучасної банківської системи є відставання темпів зростання капіталу від темпів зростання активів і зобов'язань банку.

Так, за 2010 рік у банківській системі України власний капітал збільшився на 19,58 %, а за 2009 рік власний капітал зменшився на 3,43 %.

Зростання капіталу відбулося за рахунок збільшення сплаченого зареєстрованого статутного капіталу.

У 2010 році зростання статутного капіталу відбулося внаслідок збільшення обсягу іноземного капіталу у статутному капіталі банків України. За 2010 рік іноземний капітал у статутному капіталі банків України збільшився на 39 % при зростанні сплаченого статутного капіталу лише на 22 %.

Частка іноземного капіталу у зареєстрованому статутному капіталі банків України збільшилася на 41 % [2].

На думку провідних економістів, існує п'ять основних шляхів підвищення капіталізації банків України:

- збільшення капіталу за рахунок прибутку;
- залучення капіталів ринку;
- зниження витрат обігу;
- зменшення обсягів ризикових активів;
- прийняття законодавчого рішення про податкові канікули.

Інші шляхи капіталізації – це субординований борг і нарощення прибутку [2; 4; 5].

Формування капітальної бази банків, достатньої для забезпечення потреб економічного розвитку, можливе лише за рахунок швидкого зростання рівня монетизації економіки. Стан капіталізації кожного банку зокрема і банківської системи загалом залежить від адекватного зростання активів і власного капіталу кредитних установ [3].

При збереженні нинішніх темпів зростання активів та капіталу будуть зменшуватися банківські інвестиції в економіку та соціальну сферу.



Ефективне управління капіталом банку забезпечує його фінансову стабільність та надійність. Достатній капітал гарантує збереження коштів та вкладників, створює більш широкі можливості для їх створення. У банківській практиці використовується два методи управління капіталом – управління внутрішніми та зовнішніми джерелами нарощування капіталу. За першим методом основне джерело поповнення капіталу банку – його прибуток. Капіталізація прибутку дає змогу не розширювати коло власників, а зберегти існуючу систему контролю за діяльністю банку. Результативність використання цього методу залежить від якості банківського менеджменту, правильності якого дасть можливість оперативно реагувати на кон'юнктуру ринку, максимально ефективно використовувати фінансові, людські, технічні та інші ресурси з метою зменшення витрат і одержання максимального прибутку. Шляхами зростання банківського прибутку є підвищення продажу (доходи), підвищення ефективності (операційні витрати), оптимізація портфеля (витрати на ризики).

Нарощення капіталу з використанням методу зовнішніх джерел здійснюється за рахунок таких фінансових інструментів, як емісія акцій, субординований борг, капіталізація дивідендів [3].

Важливою умовою капіталізації банківської системи є поліпшення загальноекономічної ситуації в країні, стабільності грошового обігу, споживчих цін та грошової маси. Треба провести легалізацію тіньового капіталу, запровадити податкові пільги на прибуток банків, що сприяє збільшенню капіталу, створити умови для зменшення ризиків у банківській діяльності та збільшення доходності банківського бізнесу, запровадити механізми стимулювання довгострокового кредитування, розвинути страховий ринок, перейти до активного використання довгострокових моделей нагромадження у пенсійному страхуванні.

Сутність капіталізації в першу чергу залежить від здатності формування додаткової вартості.

Отже, до головних недоліків банківської системи України відносять:

неякісний і малий розмір власного капіталу в більшості українських банків; високу централізацію капіталу банку за недостатньої його концентрації та нерозвиненості регіональної банківської системи; незбалансованість структури активів і низьку ефективність управління ними тощо.

Щоб сприяти підвищенню рівня капіталізації, необхідно провести такий ряд заходів:

капіталізація прибутку банків;

залучення додаткового акціонерного капіталу шляхом емісії простих та привілейованих акцій;

залучення коштів на умовах субординованого боргу;

злиття та об'єднання комерційних банків.

Для того щоб виконати ці заходи, необхідно налагодити державну політику щодо законодавчого забезпечення капіталізації банківської системи. Професіоналізм і накопичений практичний досвід більшої частини теперішніх працівників банківської сфери дозволяють сподіватися, що з часом в Україні сформується повноцінна банківська система, яка буде сприяти активному розвитку економіки країни.

*Наук. керівн. Дзеніс В. О.*

**Література:** 1. Бицька Н. Банківський капітал в економіці України / Бицька Н. // Вісник НБУ. – 2006 – № 1. – С. 48. 2. Коваленко В. В. Проблеми капіталізації та оцінювання достатності капіталу банків / Коваленко В. В., Крухмаль О. В., Торяник Ж. І. // Гроші, фінанси і кредит. – 2011. – № 8(122). – С. 276–286. 3. Криклій А. С. Капіталізація банківської системи України в умовах глобалізації: проблеми та перспективи / Криклій А. С., Боровікова М. О. // Фінанси и инвестиции. – 2006. – № 12. – С. 8–14. 4. Патрікац Л. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України / Патрікац Л., Крохмаль Д. // Вісник НБУ. – 2004. – № 1. – С. 38–43. 5. Ткачук Н. М. Капіталізація банківської системи України: сутність і проблеми нарощення / Ткачук Н. М. // Банківська справа. – 2005. – № 2(19). – С. 60–67.

**Новосельцева К. В.**

УДК 615.45

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ РИНОК: СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

*Анотація. Визначено сучасний стан підприємств на світовому фармацевтичному ринку. З'ясовано основні проблеми фармацевтичного ринку України. Наведено найбільш ефективні способи подолання наявних проблем у сфері фармацевтики на території України.*

© Новосельцева К. В., 2012

*Аннотация. Определено современное состояние предприятий на мировом фармацевтическом рынке. Выявлены основные проблемы фармацевтического рынка Украины. Приведены наиболее эффективные способы преодоления существующих проблем в сфере фармацевтики на территории Украины.*

*Annotation. The modern state of enterprises in the world pharmaceutical market is determined. The basic problems of pharmaceutical market of Ukraine are found out. The most effective methods of solving the existing problems in the field of pharmaceuticals in Ukraine are given.*

*Ключові слова: фармацевтичний ринок, лікарські препарати, конкурентоспроможність, генерики, фармацевтична галузь.*

Фармацевтичний ринок є складним, багаторівневим, поліфункціональним утворенням зі стабільно високими темпами зростання виробництва, продажу і відповідно показниками рентабельності. Ці причини пов'язані зі специфікою лікарняних препаратів як товару, попит на який зростає незалежно від економічних і політичних чинників. На три фармацевтичні регіони планети (США, Європа та Японія) припадає близько 80 % усього ринку лікарських препаратів. Незважаючи на суттєвий розвиток Китаю, Індії, Бразилії та Туреччини, фармацевтичний ринок США залишається найбільшим у світі зі щорічними темпами зростання (понад 8 %). Частка США в глобальному фармацевтичному ринку становить 36 %, тоді як 5 років ця величина становила 54 %. Сьогодні в Європі відзначається деяке зниження темпів росту фармацевтичного ринку (на 1 – 2 % на рік за рахунок входження до нього східноєвропейських країн). При цьому Франція, Німеччина, Великобританія, Італія та Іспанія забезпечують понад 70 % обсягів продажу фармацевтичної продукції в Європі. Фармацевтичний ринок Японії, частка якого становить 13 % світового обсягу продажу фармацевтичної продукції, останнім часом росте стрибкоподібно (від 1 – 2 % до 5 – 6 % на рік). Помітними темпами розвивається фармацевтичний ринок Китаю, Індії, Бразилії та Туреччини (приріст реалізації фармацевтичної продукції становить 11 % на рік, а частка у складі світового фармацевтичного ринку – 17 %). Так, Індія сьогодні є одним із найбільших у світі виробників генериків, посідає 4-те місце за обсягом виробленої продукції, має близько 70 % світового виробництва. Передбачається значний розвиток фармацевтичного ринку Китаю, що є ініціатором сучасних технологій, у першу чергу біотехнологій [1].

Сучасними особливостями та тенденціями розвитку світового фармацевтичного ринку є: насиченість фармацевтичною продукцією; зменшення витрат на державну медицину внаслідок реформи національних систем охорони здоров'я; посилення ролі державного регулювання охорони здоров'я; збільшення витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, підвищення ефективності виробництва та оптимізації структури витрат; створення стратегічних альянсів та укладання угод між фірмами про спільне створення ліків; розроблення лікарських препаратів з принциповим механізмом дії; широкий розвиток біотехнології, генної інженерії; створення персоналізованих лікарських препаратів; збільшення виробництва та реалізації лікарських препаратів – генериків.

Фармацевтична галузь у розвинених країнах відноситься до числа найдинамічніших і рентабельних, але водночас виступає як особливий сегмент ринку, що регулюється державними органами влади, а також контролюється страховою медициною. В останні роки фармація починає інтегруватися зі сферою медичних послуг [2].

Фармацевтична галузь посідає значне місце й в економіці України, тому що становить важливий сегмент національного ринку, багато в чому визначає національну й оборонну безпеку країни, відрізняється великою науковістю й розвиненим кооперуванням.

Українська фармацевтична промисловість виробляє близько 1 400 препаратів з 3 000, що продаються в Україні.

Фармацевтичну продукцію в Україні виробляють 49 зареєстрованих суб'єктів підприємницької діяльності. У структурі вироблених субстанцій 76 найменувань синтетичного походження, а 82 – природного. Субстанції вітчизняного виробництва становлять усього 30 % загальної кількості, усі інші імпортуються з Китаю, Німеччини, Індії, Росії й США.

На фармацевтичному ринку сьогодні присутня продукція більш ніж 300 виробників із країн далекого зарубіжжя, країн СНД та Балтії, а також 160 вітчизняних виробників, серед яких 22 – підприємства, які займалися виробництвом лікарських препаратів ще за часів Радянського Союзу.

У групі провідних вітчизняних виробників лікарських препаратів (щомісячний випуск яких становить понад 5,1 млн грн – 1 млн USD) перебувають ЗАТ "ФФ "Дарниця", Корпорація "Артеріум" (ТОВ "Київмедпрепарат" й АТ "Галичфарм"), ТОВ ФК "Здоров'я", ЗАТ НВЦ "Борщагівський ХФЗ", ВАТ "Фармак" [3].

Кожний із цих гігантів фарміндустрії займає близько 10 % ринку вітчизняних лікарських засобів. Далі йде група з більш ніж трьох десятків підприємств, продукція кожного з них займає від 1 % до декількох відсотків ринку. Серед них – АТ "Індар", АТ "Київський вітамінний завод", АТ "Стирол-біофарм" та інші. До третьої групи входить більше сотні підприємств, що випускають лише по 1–2 лікарські засоби, що найбільш прості у виробництві й дешеві [4].

Щорічний ріст українського фармацевтичного ринку становить не менше 10 % уже протягом декількох років. Сьогодні на ринку із зареєстрованих лікарських засобів 34 % – препарати українського виробництва, інші – іноземного. У вартісному вираженні близько 70 % ринку займають імпортні препарати, 30 % – вітчизняні. У пакуваннях навіски: українські препарати – 70 %, імпортні – 30 % [4].

На сьогоднішній день біля чверті препаратів, що споживаються в Україні, виготовляються вітчизняними виробниками, а інші – імпортуються.



Подібна ситуація на фармацевтичному ринку України може бути потужним стимулом для реструктуризації галузі, посилення конкуренції й переходу на технічні стандарти ЄС.

Процеси, що відбуваються на фармацевтичному ринку України сьогодні, знаходяться під впливом таких зовнішніх і внутрішніх чинників, як економіко-політична нестабільність у країні, відсутність реальних реформ у системі охорони здоров'я за останні 20 років, консолідація компаній-виробників, непрозорість системи реєстрації лікарських препаратів, відсутність системних інвестицій у галузь, спроби державних чиновників адмініструвати, а не регулювати процеси, що відбуваються. Ключовими характеристиками фармацевтичного ринку України, які визначають його перспективи на даний момент, є: низьке споживання лікарських препаратів на душу населення (близько 50 дол. США на рік); високий рівень конкуренції компаній-виробників лікарських препаратів при відносно невеликому обсязі ринку; дисбаланс у зростанні ринку в грошовому і натуральному вираженні; невисока частка інноваційних препаратів; низька дохідність бізнесу; відсутність державного фінансування; недостатня сертифікація виробництва фармацевтичної продукції відповідно до вимог GMP [5].

Серед ключових проблем слід звернути увагу насамперед на такі:

недосконалість законодавчої бази, що призводить до стримування розробки та впровадження у виробництво генеричних препаратів; створення нерівних умов доступу на ринок лікарських засобів вітчизняного та імпортного виробництва; ускладнення можливостей ефективної боротьби з виробництвом та обігом фальсифікованих лікарських засобів; нераціонального використання лікарських засобів; неконтрольованого та необ'єктивного зростання цін на лікарські засоби та медичні вироби; порушень прав інтелектуальної власності;

необхідність забезпечення в Україні обігу лікарських засобів відповідно до кращих світових практик на усіх етапах їх обігу, що сприятиме: допуску на ринок України лише ефективних, безпечних лікарських засобів з гарантованою якістю; створенню мережі національних дистриб'юторів; забезпеченню розвитку роздрібною мережі аптечних закладів, приведенню їх кількості у відповідність до реальних потреб населення, зниженню на фармацевтичному ринку України кількості субстандартних та контрафактних лікарських засобів;

відсутність стимулювання вітчизняних виробників ліків до розробки та впровадження нових оригінальних препаратів та нарощування експортного потенціалу [1];

непрозорість системи державних закупівель для потреб охорони здоров'я;

значне поширення на території України обігу фальсифікованої фармацевтичної продукції;

необхідність застосування додаткових заходів для належного забезпечення потреб населення у паліативній допомозі та доступу пацієнтів до знеболюючих лікарських засобів;

відсутність розвитку фармацевтичної науки, залучення інвестицій;

проблема підготовки кадрів.

Україна має великий науковий потенціал, необхідний для розвитку фармацевтичної галузі. Розроблення лікарських препаратів здійснює ДНЦЛЗ, Український науково-дослідний інститут фармакології та токсикології, Інститут проблем ендокринної патології ім. В. Я. Данилевського НАМН України, Інститут органічної хімії НАНУ, Інститут мікробіології та вірусології ім. Д. К. Заболотного НАНУ, Інститут мікробіології та імунології ім. І. І. Мечникова НАМН України, НФаУ та інші заклади [6].

Виходячи з тенденцій розвитку політичної та економічної ситуації в Україні, з урахуванням перспектив світового фармацевтичного ринку основними напрямками й пріоритетами розвитку національного фармацевтичного ринку є:

запровадження дієвого механізму здійснення державного контролю за виробництвом, реалізацією та рекламою фармацевтичної продукції, а також за якістю лікарських препаратів у процесі їх виробництва та ввезення на територію України;

підвищення конкурентоспроможності фармацевтичної продукції та проведення раціональної фармацевтичної політики;

створення системи управління якістю всього циклу обігу лікарських препаратів шляхом запровадження вимог належних практик;

удосконалення системи державної реєстрації, зокрема через адаптацію до міжнародних норм у першу чергу європейських країн;

запровадження багатоканального фінансування фармацевтичної науки за рахунок бюджетних та позабюджетних коштів, забезпечення їх раціонального використання для першочергового фінансування конкурентоспроможних наукових розробок фундаментального та прикладного характеру [7];

здійснення комплексу заходів для обґрунтування і забезпечення інформаційних ресурсів фармацевтичного ринку;

збереження та поступове зростання обсягів виручки від реалізації продукції, виробленої вітчизняними підприємствами, тому що лікарські засоби входять у групу товарів з низьким ступенем еластичності попиту;

посилення державного регулювання фармацевтичної галузі України;

встановлення обмежень на торгівельну націнку для дистриб'юторів лікарських засобів вітчизняного виробництва;

спрощення контролю за лікарськими засобами, які імпортуються в Україну.

Отже, підсумовуючи вище наведені факти, можна сказати, що хоча становище в фармацевтичній сфері України є досить ганебним відносно її закордонних конкурентів, але, застосувавши

хоча б частину із запропонованих заходів, можна підвищити конкурентоспроможність вітчизняного ринку лікарських препаратів, встановити курс на розвиток фармацевтичного ринку України та досягти рівня розвитку її світових конкурентів.

Наук. керівн. Бихова О. М.

**Література:** 1. Горлова И. С. Обзор фармацевтического рынка Украины по итогам 2007 года / И. С. Горлова // Провізор. – 2008. – № 8. – С. 45–50. 2. Дихтярева Н. М. Менеджмент и маркетинг в фармации / Дихтярева Н. М. Ч. П. Маркетинг в фармации. – Х., 2008. – 406 с. 3. Гасюк Г. Д. Фармацевтичний маркетинг: теоретичні та прикладні засади / Г. Д. Гасюк, Б. П. Громовик, О. Р. Левицька. – Вінниця, 2004. – 204 с. 4. Мнушко З. Н. Международный маркетинг в фармации : монография / З. Н. Мнушко, Н. В. Чмыхало, Н. М. Мусяненко. – Х., 2006. – 344 с. 5. Богатирьова Є. В. Історія фармації України / Є. В. Богатирьова, Ю. П. Сніжанко, В. П. Черних та ін. – Х., 1999. – 322 с. 6. Глумсков В. И. Мировой фармацевтический рынок: состояние и тенденции / В. И. Глумсков // Эксперт. – 2007. – № 20. – С. 28–35. 7. Соловйов О. С. Стан та перспективи розвитку фармації України // Сьогоднішня та майбутня фармації: тез. доп. всеукр. конгр., 16 – 19 кв. 2008 р., Харків / редкол: В. П. Черних, І. С. Гриценко, С. М. Коваленко та ін. – Х., 2008. – 224 с.

УДК 339.944

**Золотих К. С.**

Студент 3 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФАКТОРІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотация. Розглянуто поняття зовнішньоекономічної діяльності підприємства та сформовано систему локальних показників, що дозволило побудувати комплексний показник оцінки ефективності ЗЕД.*

*Аннотация. Рассмотрено понятие внешнеэкономической деятельности предприятия и сформирована система локальных показателей, что позволило построить комплексный показатель оценки эффективности ВЭД.*

*Annotation. The conception of foreign economic activity was considered, the local system of indicators was formed in this research. It made possible to construct the complex indicator of estimating the effectiveness of foreign economic activity.*

*Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, ефективність, кількісні показники, якісні показники, факторна модель підприємства.*

Сучасні економічні відносини України із зовнішнім світом знаходяться у стані переходу від старої системи організації зовнішньоекономічних зв'язків, орієнтованої переважно на експорт сировини, до нової, пов'язаної з пошуком шляхів ефективного інтегрування у світову спільноту, зі встановленням сталих торгівельних зв'язків з іншими країнами.

У зв'язку з великою увагою, яка приділяється сьогодні зовнішньоторгівельним операціям з боку суб'єктів економічної діяльності, виникає потреба в аналізі процесів міжнародної торгівлі і факторів, що впливають на кінцевий результат для кожної зі сторін. Тому проблема ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств (далі – ЗЕД) та її визначення займає першочергове значення в питаннях виживання підприємства на національному та міжнародному ринках.

У дослідженнях таких вчених, як Ястремська О. М., Пономаренко В. С., Філатова Г. О., Дем'яненко А. Г., Миролюбова Т. В. вирішувалися проблеми визначення економічної сутності поняття "ефективність зовнішньоекономічної діяльності" та формувалася система факторів, які впливають на її ефективність, але недостатньо висвітлено є проблема формування системи локальних показників оцінки ефективності ЗЕД підприємства.

У зв'язку з цим метою цієї статті є побудова комплексного показника оцінки ефективності ЗЕД підприємства.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:  
Визначити сутність поняття зовнішньоекономічної діяльності підприємства.



Проаналізувати підходи до оцінки ефективності ЗЕД.

Сформувати систему локальних показників оцінки ефективності ЗЕД підприємства.

Аналіз наукової літератури дозволив виявити, що деякі автори під ЗЕД розуміють сферу господарської діяльності, пов'язану з міжнародною виробничою й науково-технічною кооперацією, експортом і імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок.

Згідно зі ст. 1 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність", ЗЕД – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України (частіше підприємств) та іноземних суб'єктів господарської діяльності (іноземних підприємств), яка заснована на взаємовідносинах і здійснюється або на території України, або за її межами [1].

Істотно інше визначення ЗЕД наводиться в частині першій ст. 377 Господарського кодексу України: зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання є господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном, зазначеним у частині першій ст. 139 цього Кодексу, та / або робочою силою.

На думку автора, найбільш повно розкрито сутність ЗЕД у Законі України "Про ЗЕД", тому в подальшому дослідженні буде використовуватися саме такий підхід визначення цього поняття [1].

Аналіз вивчення спеціальної літератури показує, що існує декілька підходів до оцінки ефективності ЗЕД підприємства, які керівники і фахівці підприємства можуть самостійно вибрати для розрахунку, виходячи з того, який показник найбільш повно характеризує основні процеси та результати зовнішньоекономічної діяльності.

Такими підходами є фінансовий(економічний) та системний.

Фінансовий підхід базується на системі показників, які характеризують фінансову складову підприємства. Він ураховує кількісні показники, які фіксують ступінь виразності діяльності підприємства, наприклад рівень ефективності експорту та імпорту, ліквідність та платоспроможність підприємства та ін. Цей підхід не дозволяє врахувати таку складову ЗЕД підприємства, як якісну, тобто показники, що фіксують наявність та використання інтелектуального капіталу підприємства та ін.

Якісні показники відіграють особливу роль у забезпеченні фінансового стану підприємства загалом, тому в цьому дослідженні для оцінки ЗЕД підприємства буде застосовано системний підхід, який ґрунтується на системі якісних та кількісних показників ЗЕД підприємства.

Системний підхід надає можливість здійснити комплексний аналіз будь-якого виду зовнішньоекономічної операції.

Економічне обґрунтування діяльності підприємств, у тому числі і тих його напрямів, які пов'язані із зовнішньоекономічною сферою господарювання, здійснюється на підставі аналізу показників ефективності.

При формуванні локальної системи показників необхідно враховувати такі принципи:

всебічний облік усіх складових елементів витрат та результатів, який припускає якісну класифікацію і відтворення відповідних показників у документах оперативного, статистичного і бухгалтерського обліку;

зведення витрат і результатів для зіставлення, яке показує, що показники, які порівнюються, повинні відтворюватися однаковими кількісними одиницями і носити антонімічний характер в економічному розумінні. При конструюванні показника ефективності чисельник і знаменник останнього мають виключати можливе дублювання складових елементів;

зведення різнотермінових витрат і результатів до одного моменту часу за допомогою дисконтування;

зіставлення з базовим варіантом, що відтворює сутність застосування показників ефективності для здійснення економічного аналізу, який проводять не тільки з метою опису поточного стану діяльності суб'єкта господарювання, а й з метою опрацювання пропозицій щодо поліпшення економічної ситуації, яка склалася в періоді, що аналізується.

Аналіз вивчення спеціальної літератури дозволив виявити таку систему локальних показників, які представлені в таблиці.

Таблиця

**Система локальних показників оцінки ефективності ЗЕД підприємства**

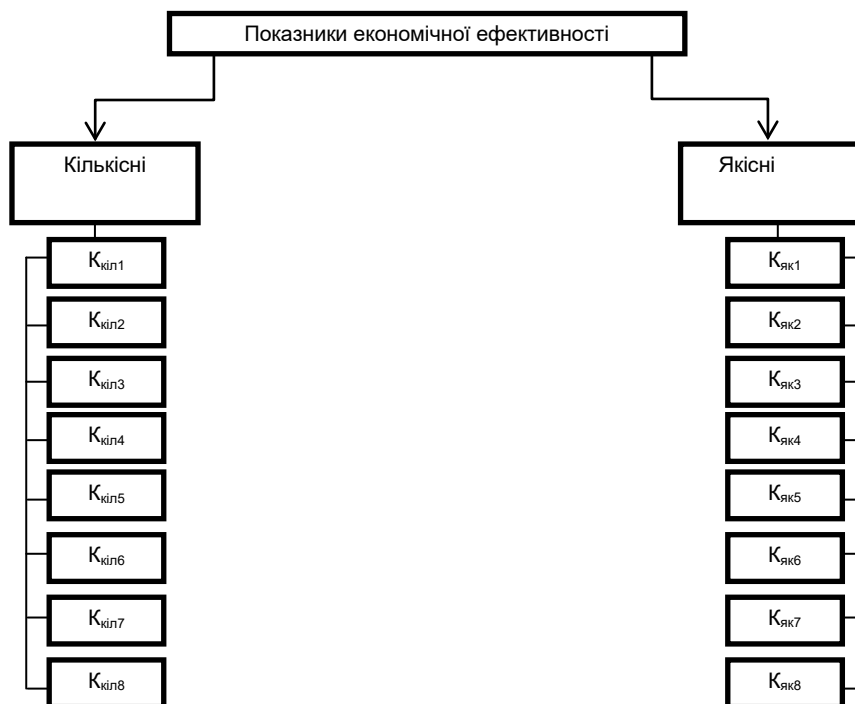
Напрямок оцінювання	Локальні показники оцінки
1	2
Ринкова результативність експорту	Темпи росту частки підприємства на зарубіжному ринку
	Темпи росту частки експортної продукції у загальних обсягах виробництва
	Темпи росту обсягів реалізації продукції підприємства
Виробничо-технологічна ефективність	Темп змін ритмічності виробництва
	Темпи скорочення обсягів запасів готової продукції
	Темпи змін фондівддачі

1	2
Соціальна ефективність	Темпи росту продуктивності праці персоналу
	Темпи змін рівня оплати персоналу
	Темпи змін частки чисельності персоналу з найвищим рівнем кваліфікації у загальній чисельності персоналу
Фінансова результативність	Зміна рівня витрат на одиниці товарної продукції
	Співвідношення рівня цін реалізації готової продукції на зовнішньому та національному ринках відповідно
	Рентабельність виробництва експортної продукції
	Рентабельність операційної діяльності
Результативність маркетингово-збутової діяльності	Темпи росту витрат на збут
	Темпи росту оплати праці персоналу, задіяного в маркетингово-збутовій діяльності

Аналіз таблиці показує, що різні автори відносять до цієї системи як якісні, так і кількісні показники. На основі всього комплексу показників будується функція від оцінки якісних та кількісних показників. Функцій існує дуже багато, та провести дослідження всієї системи неможливо, таким чином, необхідно виявити найбільш використані в практиці показники.

Проводимо редукцію за допомогою програмного забезпечення Statistica6.0.

Після проведення редукції було сформовано систему локальних показників, яка наведена на рисунку.



Умовні позначення:

Kкїл1 – темпи зростання частки підприємства на зарубіжному ринку; Kкїл2 – темпи зростання частки експортної продукції у загальних обсягах виробництва; Kкїл3 – темпи зростання обсягів реалізації продукції підприємства; Kкїл4 – темпи зростання продуктивності праці персоналу; Kкїл5 – зміна рівня витрат на одиниці товарної продукції; Kкїл6 – співвідношення рівня цін реалізації продукції на зовнішньому та національному ринках відповідно; Kкїл7 – рентабельність виробництва експортної продукції; Kкїл8 – темпи змін ритмічності виробництва; Kкїл9 – темпи змін фондів віддачі;

Kяк1 – підвищення науково-технічного рівня підприємства; Kяк2 – рівень інтеграції процесів керування; Kяк3 – підвищення кваліфікації менеджерів; Kяк4 – підвищення рівня обґрунтованності рішень; Kяк5 – формування організаційної культури; Kяк6 – керованість системи; Kяк7 – задоволення працюючих; Kяк8 – завоювання суспільного визнання; Kяк9 – посилення відповідальності підприємств.

Рис. Система локальних показників



Таким чином, на основі запропонованої системи локальних показників побудовано комплексний показник ефективності ЗЕД:

Комплексний показник ефективності =  $\alpha \times K_{\text{кіл}} + \alpha \times K_{\text{як}}$ ,  
де  $\alpha$  – суб'єктивний показник, який вибирається залежно від мети визначення ефективності.

Отже, запропонована методика визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності, здійснюваної вітчизняними підприємствами, свідчить про те, що вона може досить обґрунтовано використовуватися на практиці, бо є простою та прийнятною для оцінки ефективності будь-якої операції, що здійснює підприємство як у сфері зовнішньоекономічної, так і у сфері іншої діяльності – маркетингової, фінансової або господарської.

Наук. керівн. Котиш О. М.

**Література:** 1. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua). 2. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності / Кононенко О. – 3-тє вид., переробл. і доп. – Х. : Фактор, 2005. – 156 с. 3. Крейнина М. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле / Крейнина М. Н. – М. : АО "ДИС", 1994. – 255 с. 4. Ковалев А. И. Анализ финансового состояния предприятия / Ковалев А. И., Привалов В. П. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2001. – 256 с. 5. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : монографія / Кизим М. О., Забродський В. А., Зінченко В. А. та ін. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2003. – 144 с. 6. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента / Бланк И. А. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 512 с. 7. Корнієнко С. Платіжний баланс України: основні тенденції та їх економічне значення / Корнієнко С., Рябокінь М. // Вісник НБУ. – 2005. – № 12. – С. 28–33. 8. Стеченко Д. М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика : навч. посібн. / Стеченко Д. М. – 2-ге вид. – К. : Вікар, 2002. – С. 46–53.

---

**Крокус К. В.**

УДК 658.84

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## СУТНІСТЬ І ЗМІСТ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотація. Розглянуто сутність і поняття маркетингової комунікаційної політики та її місце в маркетинговому комплексі підприємства.*

*Анотация. Рассмотрены сущность и понятие маркетинговой коммуникационной политики, а также ее место в маркетинговом комплексе предприятия.*

*Annotation. The nature and concept of marketing communication policy and its place in marketing complex of an enterprise are considered.*

*Ключові слова: комунікація, політика, маркетинг, комунікаційна політика, маркетингова комунікаційна політика.*

В умовах насиченої ринкової економіки недостатньо розробити новий якісний товар, встановити на нього оптимальну ціну і вибрати ефективні канали розподілу. Дедалі більшого значення набуває одна із складових комплексу маркетингу – маркетингова комунікація.

Метою даної статті є розгляд і вивчення комунікаційної політики та її місце в маркетинговому комплексі підприємства.

Актуальність теми зумовлена тим, що посилення конкуренції на світовому ринку спонукає підприємства витрачати багато зусиль і коштів на просування товарів та розроблення принципово нових їх зразків з урахуванням потреб споживачів. Сучасний ринок характеризується дедалі більшим насиченням ринкового простору інформацією, зростанням її значущості й цінності. Ефективні маркетингові комунікації покликані не тільки надати споживачеві необхідні знання щодо характеристик і якості товарів і послуг, умов укладання угод, особливостей конкурентної позиції, а й виклика-

---

© Крокус К. В., 2012



ти прихильність споживачів, створити атмосферу емоційного взаєморозуміння, доброзичливості і довіри між виробником і споживачами, суспільством.

За останні роки науково-технічний прогрес сприяв значному розвитку маркетингових комунікацій завдяки засобам масової інформації. Людство дедалі ширше використовує радіо, телебачення, Інтернет, телефонний зв'язок тощо для передавання інформації. Завдяки цьому маркетингові комунікації стають ефективнішими, зрозумілими як для окремої людини, так і для суспільства загалом.

Теоретичну й методичну основу дослідження з питань маркетингової комунікаційної політики на підприємствах, управління комунікаційними процесами, визначення місця комунікацій у системі управління підприємством становлять роботи закордонних і вітчизняних авторів, таких як Герасимчук В. Г., С. Моріарті, Дж. Бернет, Ф. Котлер, Ламбен Ж.-Ж., Лук'янець Т. І., Р. Б. Ноздрева, Цигічко Л. І., Норіцина Н. І., Приймак Т. О. та ін. [1 – 6].

У світі нараховується достатньо велика кількість визначень терміна "комунікаційна політика".

Ф. Котлер дає таке визначення комунікаційній політиці: "Комунікаційна політика – це система, що забезпечує передачу інформації про товар або саму компанію її діючим і потенційним споживачам з метою просування товару на ринок або створення позитивного іміджу компанії і її товарів" [2].

Ноздрева Р. Б. підкреслює, що комунікаційна політика – сукупність заходів щодо встановлення, підтримки й розвитку зв'язків зі споживачами для збільшення збуту товарів і послуг, що ґрунтується на використанні психологічних моделей комунікативності [4].

Алексунін В. А. вважає, що комунікаційна політика – це застосування таких інструментів маркетингу, які можуть бути використані як носії направленої (орієнтованої) на ринок інформації [1].

Таким чином, комунікаційна політика – це цілеспрямована діяльність організації з регулювання руху інформаційних повідомлень і потоків, що здійснює планування і взаємодію з усіма суб'єктами маркетингової системи на основі обґрунтованої стратегії використання комплексу комунікативних засобів.

Далі розглянемо визначення терміна "маркетинг". У сучасній економічній літературі зустрічається безліч тлумачень поняття "маркетинг".

Дж. Траут вважає, що маркетинг – це кіно, у якому головним героєм виступає товар.

Відомий маркетинголог Ламбен Ж.-Ж. під маркетингом розуміє: "Маркетинг – це реклама, стимулювання збуту і нав'язування товару покупцеві, іншими словами, комплекс досить агресивних інструментів збуту, що використовуються для проникнення на існуючі ринки" [3].

Ф. Котлер вважає, що маркетинг – це соціальний процес, спрямований на задоволення потреб і бажань індивідів і груп шляхом створення і пропозиції володіючих цінністю товарів і послуг та вільного обміну ними [2].

Маркетинг – це управлінська діяльність, що вивчає всі види діяльності, пов'язані із спрямуванням потоку товарів і послуг від виробника через систему реалізації (у визначених умовах) до кінцевого споживача [6].

Маркетинг – це ринкова концепція управління виробничо-збутовою і науково-технічною діяльністю фірм і підприємств, спрямована на вивчення підприємницького середовища, ринку, конкретних запитів споживачів і орієнтацію на них вироблених товарів і послуг [4].

Отже, узагальнюючи наведені та інші трактування маркетингу, можна дати досить повне визначення: "Маркетинг – це творча управлінська діяльність, спрямована на задоволення потреб споживачів та отримання бажаного результату для підприємства на основі врахування ринкових умов функціонування суб'єктів та можливостей самого підприємства щодо розроблення нової продукції, організації виробництва, забезпечення ефективного товароруку від виробника до кінцевого споживача" [5].

Після розгляду термінів "комунікаційна політика" та "маркетинг" можна визначитися з терміном "маркетингова комунікаційна політика" (рисунок).

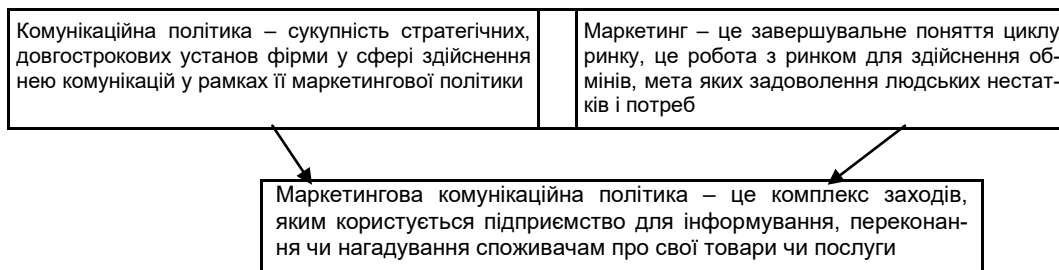


Рис. Схема визначення терміна "маркетингова комунікаційна політика"

Останніми роками одночасно зі зростанням ролі маркетингу збільшилася роль маркетингових комунікацій. Підприємства різного роду діяльності, від роздрібних торговців до великих товаровиробників, а також безприбуткові організації (навчальні, лікувальні та ін.) вимушені постійно пристосовувати свою діяльність до вимог споживачів, намагаючись реалізувати декілька цілей:

- 1) сформувати попит;



- 2) стимулювати збут;
- 3) проінформувати споживачів про свою діяльність, продукт чи послугу;
- 4) переконати покупця віддати перевагу саме цим товарам, послугам;
- 5) примушувати покупця діяти – купляти зараз, а не відкладати на майбутнє.

З метою забезпечення підприємства необхідною інформацією про макро- та мікросередовище розробляють комплексний маркетинг (marketing-mix). Marketing-mix – комплекс практичних заходів впливу на ринок, пристосування діяльності компанії до ринкових ситуацій, швидкого та гнучкого реагування на її зміни. Головна мета розроблення компанією комплексного маркетингу – забезпечити їй стійкі конкурентні переваги задля завоювання стабільних позицій на ринку. Сутність комплексного маркетингу полягає в оперативному реагуванні на зміни становища на ринку. Такої оперативності можна досягти, виконавши глибокий економічний аналіз і комерційні розрахунки з використанням сучасних економіко-математичних методів. Велику роль у розробці комплексного маркетингу відіграють практичний досвід та інтуїція маркетолога [6].

Комунікаційна політика є одним із найважливіших елементів комплексу маркетингу, який дозволяє визначити цільову аудиторію, розробити стратегію просування товарів на ринках, надати інформацію споживачам у вигляді реклами про товар або послугу, що в кінцевому результаті, при правильному використанні комунікаційної політики, призводить до отримання максимального прибутку.

*Наук. керівн. Холодний Г. О.*

**Література:** 1. Алексунин В. А. Маркетинг : учебное пособие. – М. : Дашков и Ко, 2008. – 200 с. 2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Котлер Ф. ; пер. с англ. ; общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пеньковой. – М. : Прогресс, 1996. – 702 с. 3. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ламбен Ж.-Ж. ; пер. с французского. – СПб. : Наука, 1996 – 590 с. 4. Ноздрева Р. Б. Маркетинг: как побеждать на рынке / Ноздрева Р. Б., Крылова Г. Д. – М. : Финансы и статистика, 2002. – С. 178–180. 5. Приймак Т. О. Маркетингові комунікації в системі управління підприємством / Приймак Т. О. – К. : Експерт, 2001. – 387 с. 6. Приймак Т. О. Маркетингові комунікації / Приймак Т. О. – К. : Ельга; Ніка-Центр, 2003. – 300 с.

---

**Дудка А. І.**

УДК 339.138 (075.8)

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотація. Наведено критичний аналіз визначень поняття "маркетингова товарна політика підприємства" різних авторів, а також уточнено визначення, отримане автором у результаті дослідження.*

*Аннотация. Приведен критический анализ определенных понятия "маркетинговая товарная политика предприятия" различных авторов, а также уточнено определение, полученное автором в результате исследования.*

*Annotation. A critical analysis of "marketing product policy of the company" definitions by various authors is considered, and the definition, obtained by the author, as a result of the study is specified.*

*Ключові слова: маркетинг, товар, політика.*

Маркетингова товарна політика – одна з найбільш істотних і складних сфер маркетингової діяльності підприємства, що вимагає глибоких знань, досконалого пророблення при її формуванні і наступній адаптації до сучасних умов розвитку вітчизняної економіки.

Плюралізм думок щодо сутності, призначення та тлумачення маркетингової товарної політики підприємства зумовлює доцільність аналізу найбільш поширених поглядів (таблиця).

Тому головною метою статті полягає в аналізі існуючих визначень поняття "маркетингова товарна політика підприємства", які були досліджені різними авторами, для уточнення визначення цього терміна.

---

© Дудка А. І., 2012

**Визначення поняття "маркетингова товарна політика підприємства"  
різними авторами**

Визначення	Автор (джерело)
<b>1. Як складова частина маркетингової діяльності підприємства</b>	
Складова маркетингової діяльності підприємства, що спрямована на розвиток асортименту, створення нових товарів, виключення з виробничої програми товарів, що втратили споживчий попит, поліпшення упаковки товару, розробку помітної назви та виразного товарного знаку	[1]
Маркетингова діяльність, що пов'язана з плануванням та здійсненням сукупності заходів та стратегій з формування конкурентних переваг та створення таких характеристик товару (послуги), які постійно роблять його цінним для споживача та тим самим задовольняють ту чи іншу його потребу, забезпечуючи відповідно прибуток фірмі	Олексіїв А. А. [2]
<b>2. Як курс дій підприємства</b>	
Певний курс дій підприємства відносно товарів та послуг, що виробляються ним	Ф. Котлер [3]
Певний курс дій товаровиробника або наявність заздалегідь обміркованих принципів поведінки. Мета – забезпечити послідовність рішень та мір з формування асортименту та його управління; знаходження для товарів оптимальних товарних ніш (сегментів); підтримки конкурентоспроможності товарів на необхідному ринку; розробки та здійснення стратегії упаковки, маркування, обслуговування товарів	[4, с. 137]
Програма дій відносно до товару, яка визначається виходячи з технологічних можливостей виробництва, думки покупців з приводу очікуваних переваг від даного товару, наявності на ринку аналогічних товарів	Ареф'єва Є. Н. [5]
<b>3. Як сукупність заходів підприємства</b>	
Загальні орієнтири, яких слід дотримуватися при прийнятті продуктивних рішень для досягнення поставлених цілей	Басовський Л. С. [6]
Сукупність заходів та стратегій, що орієнтовані на постановку та досягнення підприємницьких цілей	Ерішвілі Н. Д. [7]

Найповніше, на думку автора, розкриває поняття "маркетингова товарна політика" підхід, який розглядає її як складову частину маркетингової діяльності підприємства, тому що маркетингова товарна політика є невід'ємною частиною маркетингу та не може розглядатися окремо, зміст якої полягає в ухваленні і реалізації обґрунтованих управлінських рішень відносно розробки та вдосконалення товарної номенклатури, щоб відповідне товарне виробництво було для підприємства максимально ефективним.

В аспекті товарної політики використання концепції маркетингу виявляється в матеріалізації об'єктивно існуючих потреб ринку шляхом розробки і виробництва свідомо необхідного ринку товару. Конкретизація ролі і значення маркетингової політики підприємства наочно представлена на рис. 1.

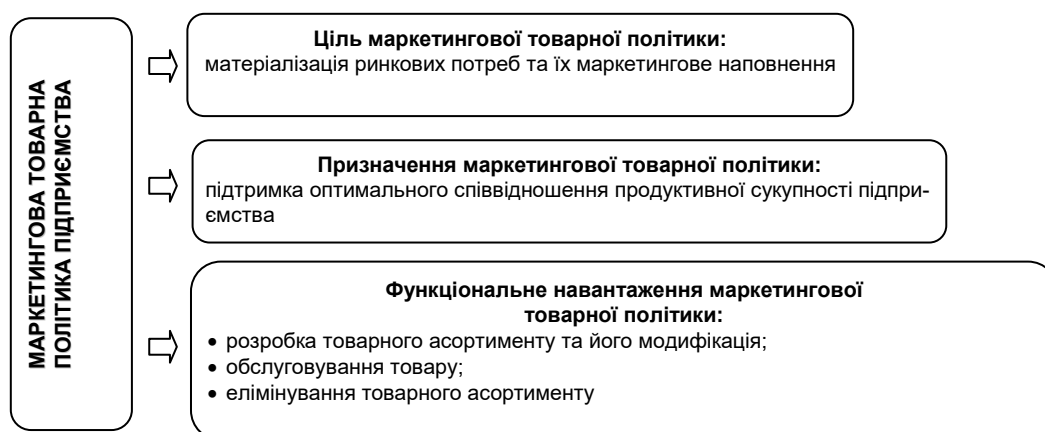


Рис. 1. Сутнісно-логічна характеристика маркетингової товарної політики [8]

На рис. 2 наведені результати морфологічного аналізу категоріального апарату маркетингової товарної політики підприємства, що полегшує формулювання висновків про її сутність. Очевидно, що сутність маркетингової політики полягає у визначенні та розвитку оптимальної структури товарної пропозиції підприємства з урахуванням його поточних і довгострокових цілей.

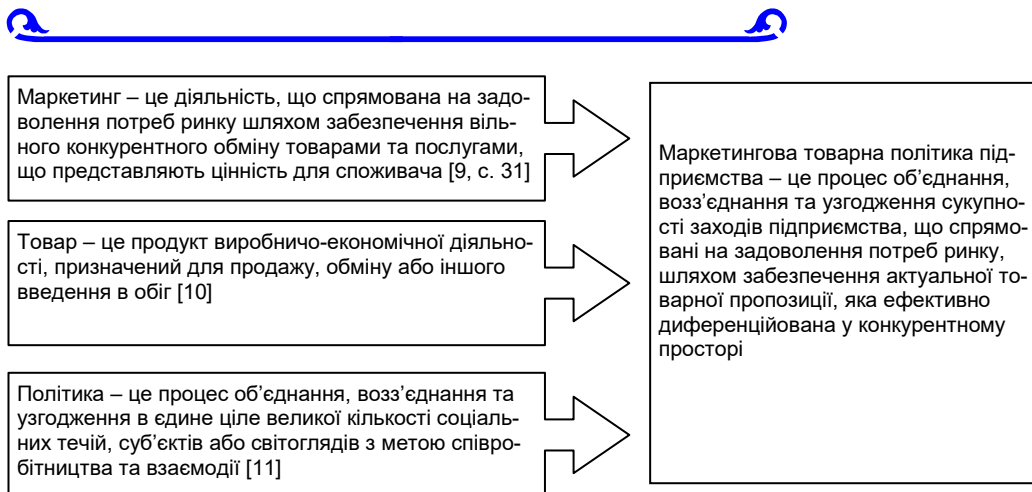


Рис. 2. Схема морфологічного аналізу поняття "маркетингова товарна політика підприємства"

Таким чином, було уточнено поняття "маркетингова товарна політика підприємства" та визначено напрями подальшого дослідження прийняття ґрунтовних управлінських рішень в аспекті маркетингової діяльності підприємства, а саме формування оптимального товарного асортименту підприємства на основі здійснення експерименту.

Наук. керівн. Борисенко М. А.

**Література:** 1. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М. : Сов. энциклопедия, 1985. – 1600 с. 2. Алексеев А. А. Маркетинговые исследования рынка услуг : учебн. пособ. / Алексеев А. А. – СПб. : Изд. СПбГУЭФ, 1998. – 87 с. 3. Котлер Ф. Основы маркетинга / Котлер Ф. ; пер. с англ. ; общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пеньковой. – М. : Прогресс, 1996. – 704 с. 4. Маркетинг : учебник для вузов / под ред. А. Н. Романова. – М. : Банки и биржи, ЮНТИ, 1996. – 534 с. 5. Фирсенко С. С. Товарная политика предприятия : учебн. пособ. / С. С. Фирсенко, Е. В. Щербенко. – Красноярск : Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – 2008. – 278 с. 6. Басовский Л. Е. Маркетинг : курс лекций / Басовский Л. Е. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 219 с. 7. Маркетинг : конспект лекций // Либрусек. – Режим доступа : <http://lib.rus.ec/b/165947/read>. 8. Холодний Г. О. Організаційно-економічний механізм реалізації товарної інноваційної політики : монографія / Холодний Г. О., Борисенко М. А. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 196 с. 9. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Котлер Ф. – СПб. : Питер, 2009. – 800 с. 10. О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках : Закон РФ. 11. Глоссарий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [svrussia.com/-l-r/2010-12-16-16-15-17.html](http://svrussia.com/-l-r/2010-12-16-16-15-17.html).

**Костенко Д. С.**

УДК 81-65.519

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## СУТНІСТЬ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотация. Розкрито сутність маркетингової політики комунікацій, розглянуто цілі та роль, подано основні функції та засоби маркетингової політики комунікацій підприємства.*

*Анотация. Раскрыта сущность маркетинговой политики коммуникаций, рассмотрены цели и роль, поданы основные функции и средства маркетинговой политики коммуникаций предприятия.*

*Annotation. The essence of marketing communications policy is revealed the objectives and role, the main features and tools of enterprise communications marketing policy are considered.*

*Ключові слова: маркетинг, комунікації, маркетингова політика комунікацій, реклама, персональний продаж, зв'язки з громадськістю, стимулювання збуту, прямий маркетинг.*

© Костенко Д. С., 2012



Перехід України до ринкових відносин потребує спеціалістів з маркетингу, які мають бути обізнані з питаннями маркетингової політики комунікацій: рекламування товарів і послуг, стимулювання продажу, створення іміджу підприємства та організаційних особливостей проведення персонального продажу товарів. Комплексний підхід до вирішення проблем маркетингових комунікацій сприяє досягненню успіху будь-якого напрямку діяльності як у виробництві, так і у сфері обігу матеріальних засобів.

Сучасний маркетинг вимагає набагато більшого, ніж створити товар, що задовольняє потреби клієнта, призначити на нього оптимальну ціну і забезпечити його доступність для цільових споживачів. Підприємства повинні здійснювати комунікацію зі своїми клієнтами. При цьому у змісті комунікацій не повинно бути нічого випадкового, інакше у підприємства зменшиться прибуток через великі витрати на здійснення комунікацій.

Поняття "маркетинг" походить від англійського *market* (ринок, торгівля, продаж) і означає соціальний процес, спрямований на задоволення потреб і бажань людей і організацій шляхом забезпечення вільного конкурентного обміну товарами і послугами, що представляють цінність для покупця [1, с. 15].

Зміни, що відбулися в економіці в останнє десятиліття, змушують підприємницькі структури шукати нові шляхи підвищення рівня конкурентоспроможності. Здійснюючи свою діяльність в умовах стрімкого розвитку нових технологій, істотного збільшення ролі інформації у всіх сферах суспільного життя, якісного та кількісного зростання конкурентного середовища, підприємець змушений забезпечити систему ефективних комунікацій свого бізнесу із зовнішнім середовищем. Зниження значимості для споживача цінового фактора внаслідок стабілізації соціально-економічної ситуації в країні і збільшення кількості товарів і послуг різних виробників, схожих за своїми якісними характеристиками, визначають найважливішу роль маркетингових комунікацій у діяльності підприємницьких структур у сучасних ринкових умовах. Найважливішим інструментом збереження і зміцнення ринкових позицій підприємств є здійснення ними ефективною маркетинговою комунікаційною політики.

Суттєвий внесок у дослідження комунікаційних процесів зробили відомі вітчизняні науковці, такі як Багієв Г. Л., Голубков Є. П., Голубкова Є. Н., Груздева Г. В., Зав'ялова П. С., Крилов І. В., Прімак Т. А., Еріашвілі Н. Д., та іноземні – Дж. Берент, Ф. Котлер, Т. Левіт, Р. Мертон, М. Портер, В. Руделіус, П. Сміт, Дж. Траут, М. Фішбейн та ін.

Комунікацією називається як форма зв'язку, так і повідомлення інформації однією особою іншій або ряду осіб [2, с. 276].

Маркетингові комунікації, їх формування та розвиток є основним елементом комунікаційної політики підприємства.

Маркетингові комунікації – діяльність підприємства, спрямована на інформування, переконання і нагадування цільовій аудиторії про свої товари, стимулювання їх збуту, створення позитивного іміджу фірми у суспільстві та налагоджування тісних взаємовигідних партнерських відносин між підприємством і громадськістю, а також оцінювання ринкової ситуації через зворотний інформаційний потік з метою адаптації цілей фірми до ситуації, яка склалася [3, с. 57].

Отже, маркетингова політика комунікацій – це комплекс заходів, яким користується підприємство для інформування, переконання чи нагадування споживачам про свої товари або послуги.

Можна виділити такі функції системи маркетингових комунікацій [4, с. 225]:  
інформаційна (інформування про характеристики, властивості товару, місця придбання, ціни, форми продажу);

переконуюча (переконання у покупці товару, його високій якості, перевагах перед товарами конкурентів);

стимулююча (активізація покупців, усіх учасників каналів збуту);

забезпечуюча (забезпечення руху комунікацій, повідомлень, зворотного зв'язку, обслуговування покупців, надання необхідної інформації);

контрольна (контроль громадської думки, позиції фірми та її конкурентів, стан ринку);

формуюча (формування сприятливої атмосфери, іміджу, престижності, доступності товару);  
дослідницька (дослідження й аналіз різних елементів системи маркетингових комунікацій та наслідків дій).

Комунікація передбачає наявність таких елементів: джерело (відправник), повідомлення, канал комунікації, отримувач, кодування, декодування, зворотний зв'язок, перешкоди [5, с. 476].

Джерелом комунікації (відправником) може бути організація чи окрема особа, що володіє інформацією, призначеною для передачі. Інформація, яку відправник хоче передати отримувачу, – це повідомлення. Воно передається каналом комунікації, яким можуть бути продавець, ЗМІ чи інструменти публіситі. Отримувачі (адресати) – це споживачі, які читають, чують чи бачать передане повідомлення.

Кодування й декодування відіграють у комунікації дуже важливу роль. Кодування – це процес перетворення відправником певної ідеї на сукупність символів і образів. Декодування – зворотний процес: отримувач перетворює набір символів та образів, із яких складається повідомлення, на певну ідею. Декодування отримувач здійснює відповідно до свого рівня знань, досвіду, поглядів, переконань і цінностей.

Варто зазначити, що процес комунікацій не завжди буває успішним. Збої виникають з різних причин. Це може статися через невідале кодування інформації відправником, невдало обраний канал комунікації, неправильне тлумачення отримувачем переданих йому символів, затримку і спотворення інформації під час передачі тощо. Для кращої передачі звернення відправник і отримувач повинні мати спільне поле пізнання – схожий досвід, традиції, рівень знань.



Зворотний зв'язок – це потік комунікацій, спрямований від отримувача до відправника, який показує, чи правильно було декодовано і сприйнято повідомлення.

Перешкоди – це зовнішні чинники, які можуть перешкоджати ефективній комунікації, спотворюючи надіслане повідомлення чи інформацію, що надходить каналами зворотного зв'язку. Перешкодою може стати звичайна друкарська помилка, що змінює зміст газетної реклами, або використання слів та ілюстрацій, які не придатні для донесення суті рекламного звернення.

Комплекс просування – це сукупність засобів, які компанія застосовує для комунікації зі споживачами [5, с. 479]. До них належать: реклама, стимулювання збуту, персональний продаж, зв'язки з громадськістю. Три з них (реклама, стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю) – засоби масового впливу, бо вони орієнтовані на численні групи потенційних споживачів. На відміну від них, персональний продаж передбачає індивідуальне спілкування продавця з потенційним споживачем. Це спілкування може здійснюватись безпосередньо віч-на-віч, поштою, телефоном чи за допомогою інтерактивних електронних засобів зв'язку. Для комунікації зі споживачем компанія може використовувати один або кілька складників комплексу просування.

Реклама – це будь-яка платна форма неособистого представлення організації, товару чи ідеї від імені конкретного замовника [5, с. 479].

Персональний продаж – це представлення товару одному чи декільком потенційним клієнтам, здійснюване в процесі безпосереднього спілкування, метою якого є продаж і встановлення тривалих взаємин з даними клієнтами, а також одержання інформації для фірми [7, с. 216].

Зв'язки з громадськістю – це безособове, не оплачуване спонсорами стимулювання попиту шляхом поширення відомостей про товар або фірму в засобах масової інформації [6, с. 21].

Стимулювання збуту – це короткострокові заходи, спрямовані на заохочення споживачів до купівлі продукту чи послуги [5, с. 481].

Формування комплексу маркетингових комунікацій здійснюється на основі плану маркетингу підприємства. Послідовність формування комплексу маркетингових комунікацій така: виявлення цільової аудиторії; визначення ступеня купівельної готовності аудиторії; визначення бажаної відповідної реакції цільової аудиторії; складання звертання до цільової аудиторії; формування комплексу маркетингових комунікацій фірми; розробка бюджету комплексу маркетингових комунікацій; втілювання в життя комплексу маркетингових комунікацій; збирання інформації, що надходить по каналах зворотного зв'язку; корегування комплексу маркетингових комунікацій [7, с. 186].

На структуру комплексу маркетингових комунікацій також впливають: тип товару, етап життєвого циклу товару, ступінь купівельної готовності потенційного клієнта, стратегія просування, особливості комплексу маркетингових комунікацій конкурентів, фінансові можливості фірми.

Структура комплексу просування значною мірою визначається етапом життєвого циклу, на якому перебуває товар. Так, на етапі впровадження застосовують усі складники комунікацій. На етапі зростання найбільш поширена реклама. Стимулювання збуту допомагає зберегти прихильність споживачів на етапі зрілості. На етапі спаду кошти на заходи просування різко скорочуються.

Здійснюючи свою діяльність в умовах стрімкого розвитку нових технологій, істотного збільшення ролі інформації у всіх сферах суспільного життя, якісного та кількісного зростання конкурентного середовища, підприємств змушений забезпечити систему ефективних комунікацій свого бізнесу з зовнішнім середовищем. Сьогодні дедалі більше компаній приймає концепцію інтегрованих маркетингових комунікацій. Відповідно до цієї концепції компанія ретельно продумує і координує роботу своїх численних каналів комунікацій з метою вироблення чіткої, послідовної й переконливої яви про компанію та її товари.

Дуже важливо, щоб засоби комунікації з цільовим ринком, обрані під час планування кампанії із просування, мали об'єднаний характер, були охоплені однією головною ідеєю й забезпечували ефективний, послідовний, цілеспрямований вплив на аудиторію.

Таким чином, з розвитком ринкових відносин в Україні підвищується роль маркетингових комунікацій. Ефективні комунікації зі споживачами є ключовими факторами успіху будь-якої організації. Маркетингова політика комунікацій є важливим елементом, що дозволяє визначати цільову аудиторію, розробляти стратегію просування товарів на ринках, надавати інформацію споживачам у вигляді реклами товару, підтримувати відносини з постійними клієнтами і знаходити нових, що в кінцевому результаті, при правильному використанні комунікаційної політики, призводить до отримання максимального прибутку.

*Наук. керівн. Рубан В. В.*

**Література:** 1. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориєнтований на ринок / Ж.-Ж. Ламбен ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2004. – 80 с. 2. Семеняк І. В. Общій курс маркетинга : учебн. пособ. / І. В. Семеняк. – Х. : Кн. реклам. агентство "РА", 2000. – 344 с. 3. Примак Т. О. Маркетингові комунікації на сучасному ринку : навч. посібн. / Примак Т. О. – К. : МАУП, 2003. – 200 с. 4. Борисенко М. А. Промисловий маркетинг : навч. посібн. / М. А. Борисенко, О. В. Гроть, В. М. Щетинін. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 292 с. 5. Маркетинг : підручник / В. Руделіус, О. М. Азарян, Н. О. Бабенко та ін. ; ред.-упор. О. І. Сидоренко, Л. С. Макарова. – 4-те вид. – К. : Навчально-методичний центр "Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні", 2009. – 648 с. 6. Прохорова Т. П. Маркетингова політика комунікацій : учебн. пособ. / Прохорова Т. П., Гроть А. В. – Х. : ИД "ИНЖЕК", 2005. – 224 с. 7. Бутенко Н. В. Маркетинг : підручник / Бутенко Н. В. – К. : Атіка, 2008. – 300 с.

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ПОНЯТТЯ ЦІНИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА МАШИНИ Й ОБЛАДНАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

*Анотація. Проаналізовано поняття ціни та особливості ціноутворення на машини й обладнання виробничого призначення.*

*Аннотация. Проанализированы понятие цены и особенности ценообразования на машины и оборудование производственного назначения.*

*Annotation. The concept of price and peculiarities of durable equipment pricing are analysed.*

*Ключові слова: ціна, ціноутворення, класифікація товарів виробничого призначення, особливості ціноутворення на машини та обладнання виробничого призначення.*

Однією з найскладніших проблем економічної науки є дослідження питання ціни та ціноутворення на машини та обладнання виробничого призначення. Актуальність ціноутворення полягає в тому, що з розвитком суспільного виробництва й ускладненням економічних зв'язків значення цього питання в управлінні підприємствами підвищується в умовах ринку.

Питання ціни та ціноутворення на машини виробничого призначення розглядалися у роботах таких вчених, як: Ф. Котлер, Ламбен Ж.-Ж., Єрухимович І. Л., Дурович А. П. і Майкл Р. Байє та ін. Дослідження ціни та ціноутворення на машини та обладнання виробничого призначення не припиняються та досі тривають.

Метою роботи є дослідження поняття ціни та особливостей ціноутворення на машини та обладнання виробничого призначення в сучасних умовах.

Спочатку всі товари на будь-якому ринку виступають як споживча вартість і як мінова вартість. Взагалі їх можна позначити як товари лише тоді, коли вони мають цю подвійну природу – натуральну речову форму й мінову, або витратну, форму. У цьому полягає не тільки подвійна природа праці й товару, але й подвійна природа ціни. Це дві сторони єдиного відтворювального процесу, подвійна основа виробництва й споживання, двох суперечливих інтересів виробника й споживача товарів, прояв двох основних законів – економії праці й закону споживчої вартості. Перший закон діє на боці виробника, а другий – на боці споживача. Тільки в діалектичній єдності цих законів, у результаті взаємодії інтересів виробника і споживача, вартості й споживчої вартості формується органічна основа ціни. Іншими словами, в основі ціни конкретного товару лежить діалектична єдність вартості (витрат праці) і споживчої вартості (результатів праці). Крім цих двох головних ціноутворюючих факторів, на ціну впливають інші фактори, що створюють додаткові відхилення ціни від своєї основи: закон попиту та пропозиції, інфляція, структурні зміни ринку тощо, тобто ціна конкретного товару – це грошове вираження впливу системи ціноутворюючих факторів, що діють у теперішній час [1, с. 630].

Ціна є однією із складових маркетингової стратегії підприємства, оскільки виконує облікову, розподільну, стимулюючу, регулюючу функції. Виражаючи вартість товарів у грошах, ціна опосередкує виручку від їх реалізації, визначає комерційну ефективність підприємства, встановлює певні стосунки між підприємством і покупцями, є найсильнішою зброєю у боротьбі з конкурентами на ринку. Правильно вибрана цінова стратегія робить довготривалий і вирішальний вплив на конкурентоспроможність як товарів, так і виробничо-збутової діяльності організації [2, с. 233]. Ціна – дуже тонкий інструмент ринку, і з нею потрібно поводитися з обережністю. Непродумані рішення можуть швидко позначитися на фінансових результатах або жорстко проявитися після деякого часу. Не слід спокушатися випадково отриманими вигодами.

З погляду маркетингу визначення ціни товару полягає в наступному: "Ціна товару є оцінкою споживчої вартості з точки зору того, хто його робить або обмінює" [3, с. 134].

Для машин та обладнання виробничого призначення (далі – засобів виробництва) дійсні загальні закономірності ціноутворення, однак тут цей процес має ряд особливостей. Основні розходження між ринками промислових і споживчих товарів і пов'язані з ними питання ціноутворення такі.



Усі товари промислових ринків призначено для виробництва інших товарів і послуг, тому попит на них є похідним.

З погляду особливостей ціноутворення всі засоби виробництва можна розділити на два класи: товари однократного придбання (машини, будівлі, споруди, обладнання тощо) і товари багаторазового придбання (сировина, матеріали й комплектуючі). При встановленні ціни важливо правильно врахувати значення будь-якого конкретного промислового товару для виробництва готового продукту чи послуги. Залежно від значення в забезпеченні діяльності підприємства-покупця засобів виробництва вони розділяються на три групи: 1) товари, на основі яких безпосередньо виготовляється кінцева продукція (сировина, матеріали та комплектуючі); 2) товари, призначені для забезпечення умов виробничої діяльності (допоміжні матеріали); 3) товари, що купуються для формування основного капіталу (машини й обладнання) [4, с. 351–359].

Чим менше значення засобів виробництва у створенні готового продукту, тим менше значення має ціна на них, тому що вплив їх ціни на витрати виробника готової продукції буде незначним.

Крім того, на ціноутворення впливає й диференціація продукції. Зниження цін продавцем однорідних, стандартизованих товарів, які відіграють незначну роль для великого замовника, майже не вплине на загальний попит на даний товар. Можливо, цей продавець заволодіє на якийсь час всім попитом на даний продукт, проте, оскільки цей продукт однорідний, з часом просто відбудеться загальне скорочення цін по всій галузі без збільшення попиту на даний засіб виробництва. У випадку, коли в промисловості існує яка-небудь диференціація товарів, індивідуальний продавець може постійно збільшувати обсяг своїх продажів за допомогою як регулювання цін, так і диференціації товару, навіть якщо загальний попит на даний товар або послугу не буде збільшений (збільшення обсягу продажів одного продавця призведе до зменшення обсягу продажів інших продавців).

Також існує особливість, що впливає на встановлення цін на засоби виробництва, – розрив у часі продажу й використання товару. Оскільки використання промислового товару часто відбувається через якийсь час після здійснення покупки, то відношення покупця до ціни на продукт у цей момент залежить від його уявлення про майбутню ціну.

Так само особливістю ринку промислових товарів є те, що найчастіше ці товари купуються у великій кількості. Через це на них часто роблять значні знижки, які впливають на торговельні угоди.

Важливою відмінністю ринку промислових товарів є й обмежена кількість потенційних покупців. Внаслідок цього кожний покупець промислових товарів має велике значення для продавця.

Крім того, деякі засоби виробництва купуються дуже рідко й вимагають великої суми грошей. У таких випадках встановлення цін при будь-якому індивідуальному продажі відіграє важливу роль. Отже, особливість засобів виробництва полягає в тому, що вони часто виробляються за замовленням індивідуального споживача. Внаслідок цього ціна виготовлених на замовлення товарів встановлюється спеціально для одного замовника, тобто проблема досягнення "правильної" ціни на ринку промислових товарів вирішується простіше, ніж на ринку споживчих товарів [5, с. 435].

Для засобів виробництва характерний високий ступінь коливань в обсязі продажів на всіх стадіях економічного циклу. Незважаючи на значні коливання обсягів продажу, ціни на засоби виробництва коливаються не такою мірою.

Відмінною рисою ціноутворення на ринку промислових товарів є пропозиція ціни. Багато покупців засобів виробництва, у число яких входять підприємства-виробники товарів, які є посередниками (дилерами) в збуті, і урядові заклади, часто вимагають, щоб потенційні постачальники до укладання торговельної угоди висунули їм свої конкурентні позиції.

Маркетингова складова безпосередньо формує ціну товару, а також ціну машин і обладнання виробничого призначення.

Канали розподілу товарів виробничого призначення переважно короткі, покупців небагато, і це полегшує контроль виробників над цінами й управління ними при проміжних продажах [1, с. 657].

Також варто підкреслити ту обставину, що машини виробничого призначення використовуються протягом тривалого часу, і тому для покупців велике значення має не тільки ціна товару, але й витрати за весь період експлуатації машини.

Крім того, на процес формування цін продукції виробничого призначення сильно впливає той факт, що її корисність для покупців можна чітко визначити й виразити через кількісні параметри. Причому ці параметри ретельно досліджуються як фахівцями із закупівель (аж до проведення формалізованих розрахунків і порівнянь), так і фахівцями із ціноутворення підприємств-виробників (для формування цін на свою продукцію на основі точного зіставлення з параметрами продукції) [6, с. 256].

Таким чином, на підставі перерахованих вище особливостей можна зробити такий висновок. Товари народного споживання найчастіше можуть мати ціну, нижчу за собівартість (наприклад, для товарів, які підприємство змушене випускати, тому що вони є супутніми до високоприбуткових товарів), або ціну, що набагато перевищує споживчу вартість даного товару (наприклад, престижні товари). Навпаки, ринкові ціни машин виробничого призначення в переважній більшості випадків будуть знаходитися в межах витратами на їх виробництво та реалізацію (нижня межа ціни) і їх корисністю, або споживчою вартістю (верхня межа ціни). Однак у виняткових випадках можливе зниження ціни на машини аж до питомих змінних витрат, що є абсолютною нижньою межею ціни. Причому ці граничні значення ціни для машин і обладнання можна й необхідно розраховувати з достатньою точністю й вірогідністю, використовуючи математичний апарат.



Встановлення остаточної оптимальної ціни пов'язане з проведенням конкретної цінової політики підприємства відповідно до переслідуваних ним цілей. Однак незалежно від того, яку стратегію вибирає підприємство, необхідно завжди врахувати те, що:

занадто низька ціна не дасть можливості підприємству покривати витрати й одержувати прибуток;

занадто висока ціна може також не дати підприємству можливості покривати витрати й одержувати прибуток внаслідок відсутності попиту та недостатнього обсягу збуту.

Тому для розробки ефективної цінової політики визначенню остаточної ціни повинен передувати етап встановлення верхнього (прийняттого для споживача) і нижнього (прийняттого для виробника) граничного значення ціни.

Визначення граничних цін необхідно включати в процес визначення ціни як комплексний окремий етап, який є вихідною точкою для встановлення кінцевої ціни. Пропонується така послідовність етапів при встановленні ціни на нові машини та обладнання виробничого призначення на основі оцінки їхньої цінності для споживачів, яка у загальному вигляді зображена на рисунку.

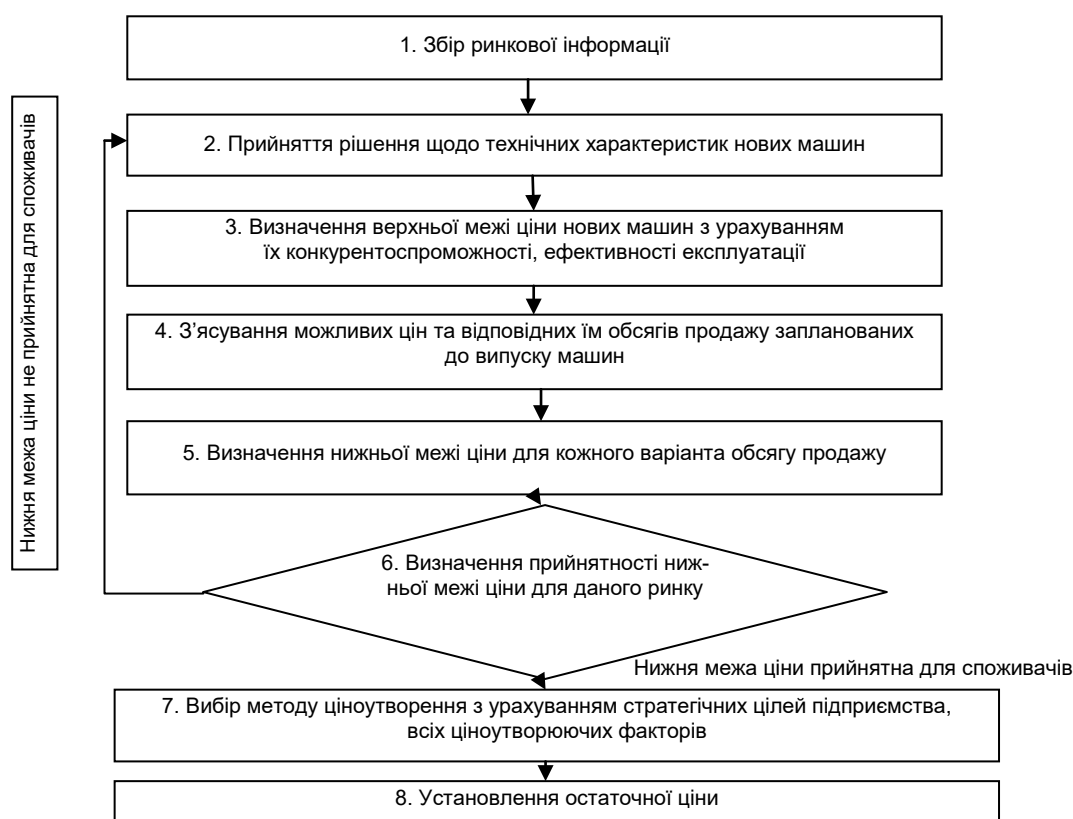


Рис. Пропонована послідовність кроків при встановленні цін на машини на основі оцінки їх ефективності для споживачів [3, с. 90]

Таким чином, можна зробити висновок, що така послідовність етапів встановлення ціни дозволить підприємству вже на етапі проектування управляти ціною залежно від параметрів засобів виробництва. Так, наприклад, якщо дослідження показують, що на певному ринку проєктований засіб виробництва не буде прийнятий через занадто високу ціну, може бути доцільним змінити параметри засобу виробництва, встановити їх не на світовому рівні, а на такому, щоб витрати на виготовлення засобу виробництва не перевищили платоспроможний попит ринку, тобто підприємство зможе пропонувати кожному конкретному ринковій засоби виробництва саме з такими параметрами і за такими цінами, які можуть бути прийняті цим ринком.

Машини та обладнання здебільшого реалізуються на ринках диференційованої олігополії. У таких умовах обґрунтоване встановлення цін на машини й обладнання має дуже велике значення для підприємства-виробника. Це обумовлено тим, що від ціни залежить обсяг продажів, фінансовий результат від реалізації продукції і її рентабельність.

Ефективна діяльність підприємства залежить від раціонального комбінування різних інструментів маркетингу в рамках товарної й цінової політики, політики розподілу й комунікацій (просування), але в умовах жорсткої конкуренції найбільше від ринково обґрунтованого рівня ціни. Від засобів виробництва залежить якість продукції, що виготовляється даним підприємством.



Обґрунтовано встановлений рівень ціни впливає на ціну продукції, що випускається. Це пояснюється тим, що вартість засобів виробництва переноситься на вартість продукції, що випускається з урахуванням амортизаційних відрахувань.

*Наук. керівн. Рожко В. І.*

**Література:** 1. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ламбен Ж.-Ж. ; пер. с англ. ; под ред. В. Б. Колчанова. – СПб. : Питер, 2005. – 800 с. 2. Дурович А. П. Маркетинг в предпринимательской деятельности / Дурович А. П. – Мн. : НПЖ "Финансы, учет, аудит", 1997. – С. 598. 3. Єрухимович І. Л. Ціноутворення : навч.-метод. посібн. / Єрухимович І. Л. – К. : МАУП, 1998. – 520 с. 4. Котлер Ф. Маркетинг / Котлер Ф. ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с. 5. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг / Ламбен Ж.-Ж. ; пер. с франц. – СПб. : Наука, 1996. – 588 с. 6. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент (анализ, планирование, внедрение, контроль) / Котлер Ф. ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 1999. – 460 с. 7. Збутова діяльність промислових підприємств: теорія та напрямки розвитку : монографія / П. А. Орлов, Г. О. Холодний, М. А. Борисенко та ін. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 232 с. (Укр. мов.). 8. Майкл Р. Байе. Управленческая экономика и стратегия бизнеса : учебное пособие для вузов / Майкл Р. Байе. ; пер. с англ. ; под ред. А. М. Никитина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – С. 688.

---

**Наседкіна Ю. М.**

УДК 005.2:658.8

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ НА ОСНОВІ МАРКЕТИНГУ: СУТНІСТЬ, НЕОБХІДНІСТЬ, ЦІЛІ ТА ЗАВДАННЯ**

*Анотация. Розглянуто поняття "збут" і "збутова діяльність", а також сутність, необхідність, основні цілі та завдання управління збутом.*

*Аннотация. Рассмотрены понятия "сбыт" и "сбытовая деятельность", а также сущность, необходимость, основные цели и задачи управления сбытом.*

*Annotation. The notions of sales and sales activity, the essence, necessity and basic objectives and task of sales management are considered.*

*Ключові слова: маркетинг, збут, збутова діяльність, управління збутом, маркетингові комунікації, стимулювання збуту, особистий продаж, публіситі, реклама.*

Діяльність підприємства у сфері маркетингових досліджень, створення товару та визначення ціни на нього логічно продовжується у сфері організації його збуту. Вироблені товари потрібно продавати. Тільки реалізація дає фінансовий результат, без отримання якого підприємство не може існувати.

Сучасні умови становлення ринкових відносин характеризуються загостренням боротьби за ринки збуту, зниженням купівельної спроможності населення, падінням результативності діяльності підприємств тощо. За такої ситуації практично кожне торговельне підприємство ставить у центр своєї уваги проблему посилення конкурентних переваг у галузі збутової діяльності. У сучасних умовах використання маркетингового підходу до організації збутової діяльності є об'єктивно необхідною передумовою забезпечення конкурентних переваг торговельного підприємства. Тому пошук механізму та методів підвищення ефективності збутової діяльності та посилення її маркетингової орієнтації є надзвичайно актуальним.

Отже, для розкриття теми статті слід, по-перше, з'ясувати загальноекономічну сутність поняття "збут"; по-друге, визначити необхідність управління збутом на основі маркетингу.

Збутові системи як об'єкт управління розглядаються у роботах таких зарубіжних вчених, як: Р. Дж. Болт, Д. Еванс, Р. Ентоні, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Прауде В. Р. та інших. Проблема вдосконалення збутової діяльності висвітлена у працях вітчизняних авторів: Артеменко Т. В., Богатової Д. Ю., Гірченко Т. Д., Горячевої Р. А., Дубовик О. В., Лукіної В. П., Лобанової Р. А., Нікітіної С. А., Смірнові В. Т., Тяпухіної А. П., Чорнової А. В. та ін. [1 – 5].

Насамперед розглянемо, що собою становить збут як економічна категорія. Збутова діяльність (збут) в економічній літературі розглядається в широкому та вузькому сенсах. У широкому розумінні це поняття означає процес, що охоплює: транспортування, складування, підтримання певного рівня запасів, доробку, просування до оптових і роздрібних торговельних ланок, передпродажну підготовку, упакування, власне продаж товарів, післяпродажне обслуговування [3]. Інакше

---

© Наседкіна Ю. М., 2012



кажучи, це система всіх заходів, що вживаються після виходу продукції за межі підприємств-виробників. У вузькому розумінні збут ототожнюється з поняттям "продаж", або "реалізація". У такому разі збут (продаж) сприймають як особисте спілкування продавця та покупця, що спрямоване на отримання прибутку та потребує знань, навичок і певного рівня торгової компетенції.

Таким чином, збутова діяльність є цілісним процесом, а продаж – це один з його елементів. На думку автора, для однозначності трактування понять доцільно, коли йдеться про збут в широкому розумінні, вживати поняття "збутова діяльність", а у вузькому – обмежуватися терміном "збут".

Необхідність управління збутом зумовлена багатоплановою значущістю його в діяльності будь-якого підприємства:

у сфері збуту остаточно визначається результат усіх зусиль підприємства, спрямованих на розвиток підприємства та отримання максимального прибутку;

приспосовуючи збутову мережу до попиту покупців, створюючи їм максимальні вигоди до, під час і після придбання товарів, виробник має значно більше шансів перемогти в конкурентній боротьбі; збутова мережа начебто продовжує процес виробництва, беручи на себе доробку товару та його підготовку до продажу (сортування, фасування, упакування);

під час продажу ефективніше виявляються та вивчаються потреби споживачів [1].

Однак система управління, що діяла в недалекому минулому, загалом перестала відповідати умовам господарювання, що змінилися, та новим завданням розвитку економіки. Цю систему не можна вдосконалити шляхом зміни окремих елементів, а слід кардинально перетворити у сукупності всі її основні складові. Така кардинальна зміна системи управління можлива лише на закладах маркетингу.

Організація процесу управління збутом на підприємстві насамперед потребує визначення цілей управління, що мають відповідати вимогам об'єктивних законів розвитку суспільства та визначення з урахуванням реальних можливостей кожного конкретного підприємства.

Управління збутовою діяльністю на підприємствах має на меті ефективне та планомірне використання всіх економічних, організаційних і соціальних можливостей для досягнення кінцевих цілей функціонування цього підприємства.

Відомий англійський фахівець з проблем менеджменту та маркетингу Гордон Дж. Болт підкреслює, що цілі щодо управління збутом на підприємстві можна поділити на три великі групи: обов'язкові, тобто такі, без яких жодне рішення не може вважатися допустимим; бажані, досягнення яких сприяє підвищенню якості та адекватності рішення; вірогідні, досягнення яких у комплексі з двома першими створює умови для того, щоб запобігти виникненню в майбутньому відповідної проблеми або остаточно уникнути її [2].

На сучасному етапі розвитку економіки України основними цілями підприємств щодо управління збутом є:

задоволення платоспроможного попиту різних категорій населення;

забезпечення зростання обсягів продажу;

оптимізація витрат обігу за рахунок наявних можливостей підприємства та невикористаних резервів його розвитку;

отримання необхідної величини прибутку за рахунок проведення більш раціональної збутової політики [5].

Залежно від цілей можна визначити такі основні завдання управління збутом в умовах маркетингової орієнтації діяльності підприємств:

1. Своєчасне збирання та обробка інформації про становище зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

2. Розробка довгострокових, середньострокових та поточних програм збутової діяльності.

3. Активний вплив на контрольовані фактори, які сприяють розвитку підприємства.

4. Прогнозування ємкості ринку.

5. Аналіз слабких та сильних сторін діяльності підприємства у сфері збуту.

6. Прийняття управлінських рішень на основі даних про кон'юнктуру та потреби ринку.

7. Забезпечення ефективного управління збутом шляхом удосконалення організації, обліку, аналізу та контролю збутової діяльності [4].

Досягнення поставлених цілей у процесі управління збутом значною мірою залежить від маркетингових комунікацій (системи підтримання збуту), елементами якої є стимулювання збуту, особистий продаж, публіситі, реклама.

Отже, сучасні умови підвищеного динамізму середовища функціонування торговельних підприємств, посилення боротьби за ринки збуту з усією гостротою ставлять у центр уваги практично кожного підприємства проблему підвищення ефективності управління збутовою діяльністю.

Управління збутовою діяльністю на підприємствах має на меті ефективне та планомірне використання всіх економічних, організаційних і соціальних можливостей для досягнення кінцевих цілей функціонування підприємства.

*Наук. керівн. Бихова О. М.*

---

**Література:** 1. Балабанова Л. В. Маркетинговий менеджмент : навч. посібн. / Балабанова Л. В. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2010. – 354 с. 2. Болт Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом / Болт Г. Дж. – М. : МТ-Пресс, 2001. – 268 с. 3. Маслово Т. Д. Маркетинг : учебник для вузов / Маслово Т. Д., Божук С. Г., Ковалик Л. Н. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Питер, 2008. – 384 с. 4. Осипов В. І. Економіка підприємства : підручник для студ. вищих навчальних закладів / Осипов В. І. – Одеса : Маяк, 2010. – 724 с. 5. Петруня Ю. Є. Маркетинг : навч. посібн. / Петруня Ю. Є. – К. : Знання, 2009. – 325 с.



Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ У СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ КОМУНІКАТИВНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотація. Проаналізовано особливості маркетингу в соціальних медіа, визначено функції Інтернет-маркетингу у соціальних медіа та надано рекомендації щодо здійснення ефективного Інтернет-маркетингу в соціальних медіа.*

*Аннотация. Проанализированы особенности маркетинга в социальных медиа, определены функции Интернет-маркетинга в социальных медиа и предложены рекомендации по осуществлению эффективного Интернет-маркетинга в социальных медиа.*

*Annotation. The features of social media marketing, the functions of online marketing in social media are analyzed and recommendations as for effective Internet marketing in social media are proposed.*

*Ключові слова: соціальні сервіси, соціальні медіа, Інтернет-маркетинг, соціальна відповідальність бізнесу, маркетингова комунікаційна політика.*

Однією з головних тенденцій сучасного розвитку сервісів мережі Інтернет є стрімке зростання популярності соціальних медіа. Велику частку займають користувачі, які використовують соціальні медіа для задоволення комерційних потреб, а саме організації комунікативного процесу на основі використання соціальних сервісів – social media marketing.

Цей сервіс часто сприймається як новий вид маркетингової комунікативної діяльності, що передбачає можливість комерціалізації соціальних сервісів. Однак специфіка сучасного Інтернет-середовища як певної антропотехнічної системи, що визначає віртуальний простір життєдіяльності людей, майже унеможливує будь-які спроби чистої комерціалізації цінностей мережевої спільноти. Актуальність проблеми полягає у необхідності ґрунтовної формалізації категорії Інтернет-маркетингу та ролі соціальних сервісів у формуванні ефективної комунікативної політики суб'єктів господарювання.

Поширення і розвиток інформаційно-телекомунікаційних технологій вивели на новий якісний рівень процес здійснення комунікацій та організацію цільових комунікаційних потоків. Незалежно від статусу Інтернет-користувача (чи то звичайна людина, чи суб'єкт господарювання) вся Інтернет-діяльність зводиться виключно до обміну інформацією за допомогою спеціальних Інтернет-сервісів.

Інтернет-середовище поширює можливості маркетингового впливу на споживачів, адже дозволяє певним чином скеровувати інформаційні потоки. Означені канали передачі даних слід використовувати не лише для транспортування традиційних інструментів маркетингу, а й для оперативного зворотного зв'язку. Отже, суб'єкти маркетингового впливу отримали додаткову можливість ефективної співпраці та діалогу із клієнтом на основі максимального використання ресурсів оперативного зворотного зв'язку.

Питання маркетингу в мережі Інтернет досліджувалися у роботах Р. Вілсона, Б. Гейтса, Д. Козьє, Дж. Келха, Балабанова І. Т., Царьова В. В., Т. Бокарева, Ф. Віріна та багатьох інших. Останнім часом особливої актуальності набувають питання організації ефективного комунікативного процесу суб'єктів господарювання із цільовими Інтернет-користувачами на основі використання соціальних сервісів, так званого social media marketing. Головне призначення даного комунікативного інструмента полягає у просуванні комерційних інтересів компанії (товарів, марки чи будь-якого іншого засобу капіталізації) шляхом залучення у такий процес існуючої на соціальному мережевому сервісі аудиторії користувачів.

Соціальні сервіси Інтернету (Веб 2.0) спрямовані на полегшення спілкування, співробітництва та обміну контентом у мережах контактів на базі соціального віртуального простору.

За даними дослідницької компанії InMind, із 25 найбільш популярних сайтів, які відвідували українці в лютому 2011 року, більшість відносяться саме до соціальних медіа (соціальні мережі, хостинги файлів та блоги) [1].

За середньодобовою часткою відвідувань серед соціальних мереж лідируючу позицію займає сайт Vkontakte, який посідає 2 місце (58,35 %), Facebook та Однокласники знаходяться на 5 та 6 місцях з показниками 28,4 % та 25,4 % відповідно. За охопленням користувачів соціальних мереж лідируючі позиції займають електронна пошта від Mail.ru (84,99 %), соціальна мережа Vkontakte.ru (84,41 %) та хостинг медіа-файлів Youtube (69,84 %) [1].



Тенденцію зростаючої популярності соціальних медіа усвідомило безліч іноземних компаній, які завдяки новим технологіям комунікації вже використовують social media marketing. Наприклад, всесвітньо відомі компанії The Coca-Cola company, PepsiCo та Dell, що увійшли у щорічний рейтинг найбільших американських корпорацій Fortune 1000 [2], спілкуються зі своїми споживачами саме через соціальні медіа. Південнокорейська компанія Hyundai Motor Company, що спеціалізується на випуску легковиків, міжнародний лідер у галузі аудиту, оподаткування і права, консультативного супроводу транзакцій і консультування з питань ведення бізнесу Ernst & Young та міжнародна організація "Червоний хрест" також успішно використовують соціальні медіа у бізнес-цілях.

Основою їхнього успіху у соціальних медіа постало те, що застосування користувальницького контенту як елемента корпоративних маркетингових комунікацій відбувалося згідно з концепцією соціально відповідального маркетингу, тобто по суті було проявом соціальних ініціатив бізнесу, таких як проекти корпоративної соціальної відповідальності. Приклад Hyundai Motor Company є одним з найкращих підтверджень цього.

З 1998 року Hyundai Motor Company та мережа її дилерів підтримує боротьбу з онкологічними захворюваннями у дітей у межах повномасштабної програми – "Надія на колесах" [3]. Ця програма спрямована на підвищення рівня знань та кваліфікації лікарів і медичного персоналу, проведення різноманітних досліджень та привернення уваги до проблеми дитячої онкології. "Надія на колесах" практично ніде не афішується, але частиною новин компанія ділиться з шанувальниками в соціальних медіа [4]. Проекти соціальної відповідальності бізнесу найменше потребують розголошу через традиційні медіа, адже це може виглядати як спроба "зіграти на почуттях" споживачів. Отож, повідомлення про такі проекти доцільно передавати тільки відданим послідовникам і прихильникам бренда, зокрема у соціальних мережах. При цьому підкреслювати соціальні ініціативи бізнесу з приводу вирішення певних проблем суспільства. Це приверне увагу громадськості і відповідно сформує повагу споживачів.

Компанія "ДЦ Україна", що володіє мережею магазинів та аптек Watsons, – лідер українського ринку роздрібною торгівлі формату Drogerie, один із лідерів серед українських компаній, що використовують соціальні медіа у власній комунікативній діяльності. Завдяки багатьом конкурсам та благодійним акціям, що змінюються майже щотижня, сторінка "Watsons Україна" у Facebook на сьогодні нараховує 11 800 прихильників.

Сторінка львівського нічного клубу Metro Club Lviv зібрала 34 800 користувачів завдяки тому, що натиски на кнопку Like обмінюються на соціальну допомогу. Наприклад, можна спостерігати такий запис: "За кожного небайдужого, хто відмітить цю сторінку, Metro Club перерахує дитячому будинку 1 грн" [1].

Філософія успішної підприємницької діяльності у ринкових умовах передбачає єдину розумну мету для виробників – задоволення потреб споживачів саме тому, що це найкращий спосіб досягнення власних цілей – прибутковості та розвитку виробництва [5]. При цьому основні принципи ринкової економіки мають бути адаптовані під вимоги суспільства, адже вони передбачають формування орієнтури маркетингових дій у соціальних медіа, де будь-яке порушення інтересів віртуального суспільства призводить до неможливості провадження комунікативної політики. Таким чином, відбувається подвійний фільтр соціальної відповідальності операцій, здійснюваних Інтернет-маркетингом. З одного боку, це існуючий у мережевих суспільствах інтерес до соціальних ініціатив бізнесу, а з іншого – обмеження щодо переслідування комерційних інтересів відповідністю аксіосфері (сфері цінностей) такого мережевого суспільства.

Визначимо сутність основних принципів провадження ефективного Інтернет-маркетингу. Дотримання принципу орієнтації на конкурентів передбачає визначення та пояснення сильних та слабких сторін конкурентів, прогнозування їхньої комунікативної політики. Принцип гнучкості та раціональності забезпечує можливість удосконалення комунікативної політики за рахунок накопичення, зміни, доповнення і використання інформаційної бази знань та мережевого досвіду суб'єкта господарювання, а також виходячи із сукупності заданих обмежень та наявних можливостей. Принцип міжфункціональної маркетингової координації та інтеграції зумовлює створення системи, що забезпечує функціональну консолідацію діяльності суб'єкта господарювання щодо слідування принципам мережевого суспільства. Інакше кажучи, визначає взаємодію і погодженість функціональних напрямів комунікативної діяльності суб'єкта для досягнення мети на загальній інформаційній основі. Принцип динамічності визначає динамічний характер аналізу й оцінки змін у суспільних процесах, бо процеси формування і розвитку конкурентних переваг суб'єкта мають протікати безупинно. Принцип системності, комплексності та підприємницької ініціативи досягається шляхом оперативного впровадження інноваційних форм комунікацій, що зумовлює формування і розвиток конкурентних переваг суб'єкта господарювання. Принцип адаптивності зумовлює здатність до виконання комунікативних функцій відповідно до змін внутрішнього і зовнішнього середовища суб'єкта господарювання [6].

Викладене дозволяє сформулювати основні функції Інтернет-маркетингу у соціальних медіа як каналу комунікації підприємства, а саме: намагатися створити певне суб'єктивне сприйняття високої цінності суб'єкта господарювання у представників мережевого суспільства; здійснювати аудит маркетингової діяльності суб'єкта на основі інформації, що має систематично збиратися у соціальних медіа; мотивувати ринковий попит за допомогою широкої комунікативної кампанії.

Визначені особливості надають можливість сформулювати основні рекомендації щодо здійснення ефективного Інтернет-маркетингу в соціальних медіа.

Доцільним є визначення списку правил спілкування компанії із послідовниками із мережевого суспільства. Це мають бути права та обов'язки співробітників компанії, які використовують соціальні медіа, коли виступають її офіційними представниками у соціальних медіа та під час неформального



спілкування згадують діяльність компанії. Адже, коли зловживає довірою або чинить невідповідально один співробітник, може постраждати репутація всієї компанії та її неможливо буде відновити.

Окрім цього, кожна компанія, що представлена в соціальному Інтернет-просторі повинна мати не лише власний фірмовий стиль, а й неповторний стиль спілкування. Соціальні платформи дають простір для фантазії – бренд може змінювати інтонацію чи забарвлення залежно від типу соціальних медіа, але стиль повинен залишатися єдиним.

Компанія повинна дотримуватися балансу щодо організації комунікативних потоків комерційного та некомерційного характеру на соціальних сторінках. Рекомендується дотримуватися принципу Парето – 80 / 20 (80 % повідомлень некомерційного характеру та 20 % – комерційного).

Необхідно відзначити, що, незважаючи на єдину комунікативну мету суб'єкта господарювання, форми комунікативних повідомлень мають відрізнятися для кожного з видів соціальних медіа.

Одним із головних обов'язків суб'єктів Інтернет-маркетингу під час використання соціального медіа-простору є постійне оновлення медіа-контенту та забезпечення його унікальності.

*Наук. керівн. Притиченко Т. І.*

**Література:** 1. Інтернет-бізнес в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ain.ua/2011/03-/18/44889>. 2. Money.cnn.com. [Electronic resource]. – Access mode : [http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2011/full\\_list/](http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2011/full_list/). 3. Новости медицины [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.news-medical.net/news/20100619/113/Russian.aspx>. 4. Офіційний сайт проекту "Надія на колесах". – Режим доступу : <http://www.Hyundai Motor Company hopeonwheels.org>. 5. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг / Ламбен Ж.-Ж. – СПб. : Наука, 1996. – 586 с. 6. Борисенко М. А. Промисловий маркетинг / Борисенко М. А., Гронь О. В., Щетинін В. М. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 319 с.

---

**Рябуха В. О.**

УДК 658.8.012.12

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ КАНАЛІВ ЗБУТУ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Анотація. Визначено напрями розвитку системи розподілу торгівельних підприємств та методи врегулювання конфліктів у каналах збуту.*

*Аннотация. Определены направления развития системы распределения торговых предприятий и методы урегулирования конфликтов в каналах сбыта.*

*Annotation. The directions of developing trading companies distribution system, conflict settlement in trade channels are determined.*

*Ключові слова: канал збуту, торгівельне підприємство, товарорух, система розподілу продукції.*

Торгівельна діяльність – важлива ланка господарчого комплексу, що дає істотний внесок у національний та внутрішній валовий продукт країни та, зв'язуючи виробництво з покупцем, впливає на попит й подальший розвиток економіки. Формування каналів збуту надзвичайно важливе для торгівельних підприємств, бо надає можливість приймати правильні рішення щодо їх стратегічної поведінки в умовах динамічних змін ринкового середовища, що актуалізує науково-прикладні пошуки.

Питання каналів збуту опрацьовували вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: Абрамова Г. П., Андрієва О. Д., Гаркавенко С. С., Герасимчук В. Г., Ф. Котлер, Нагапетьянц Н. А., Неруш Ю. М. та ін. Але питанню організації каналів збуту торгівельного підприємства не приділялось достатньо уваги.

Метою статті є виявлення резервів для удосконалення каналів збуту торгівельних підприємств, сучасні здобутки яких сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних торговців на внутрішньому та світовому ринках.

Торгівельне підприємство залежно від збутової політики встановлює довжину каналу збуту, його ширину, інтенсивність товароруху та систему управління каналами збуту. Вибір останніх здійснюється на основі даних маркетингу за такими критеріями: здатність торговця брати участь у досягненні стратегічних комерційних цілей постачальника; позиція та частка торговця на цільових ринках;

---

© Рябуха В. О., 2012

здатність торговельного персоналу презентувати конкурентні переваги товару постачальника; репутація торговця на ринку (наявні зриви поставок, демпінг, порушення контрактних зобов'язань); умотивованість посередника на підтримку тривалих і плідних відносин, його залежність від конкурентів, наявність у нього планів після придбання відповідного досвіду вступити у гру як конкурент, а не партнер; можливість впливати на взаємини з посередником, можливість контролю над ним.

При визначенні довжини і ширини каналу збуту належить урахувати такі фактори, як: споживачі (їх кількість, концентрацію, частоту здійснення покупок, розмір середньої покупки); товар (його вартість, технічну складність, термін зберігання); конкуренти (їх кількість, асортимент товарів, методи збуту продукції); цілі і ресурси компанії (престижні ціни, пов'язані з ексклюзивним розподілом і вузьким каналом) [1, с.48].

Збутова мережа може бути визначена як структура, сформована партнерами, які беруть участь у процесі ринкового обміну, з метою надання товарів і послуг у розпорядження індивідуальних споживачів або індустріальних користувачів [2, с. 46]. Цими партнерами є виробники, посередники й кінцеві користувачі.

Будь-який збутовий канал виконує певний набір функцій, необхідних для здійснення обміну. Функції торговельного підприємства щодо каналів збуту переважно такі: вивчення результатів сегментації ринку й планування реклами; укладення договорів зі споживачами або посередниками; облік і контроль виконання договорів; розробка плану відвантаження товарів клієнтам; визначення каналів збуту; організація прийому, зберігання, упакування, сортування й відвантаження товарів клієнтам; інформаційне, ресурсне й технічне забезпечення збуту товарів; стимулювання збуту; встановлення зворотного зв'язку зі споживачами та його регулювання. Виконання розглянутих функцій веде до виникнення комерційних потоків розподілу між учасниками процесу обміну, спрямованих у взаємно протилежних напрямках, це – потік прав власності, замовлень, інформації, фактичний та фінансовий потік.

У світовій практиці розрізняють такі три стратегії охоплення ринку: 1) стратегія інтенсивного збуту шляхом використання максимально можливого числа торговельних магазинів і складів; 2) стратегія виборчого збуту для товарів попереднього вибору; 3) ексклюзивний розподіл і франшиза – охоплення ринку тільки через одного торговця (фірму) [3].

Серед питань організації збуту є аналіз збутових витрат, визначення торговельних націнок, розробка заходів щодо підвищення рентабельності робіт зі збуту товарів і діяльності фірми загалом. При аналізі збуту приймаються до уваги витрати на: транспорт, формування асортименту, зберігання, ділові контакти, маркетингову інформацію, управління продажами та інші.

Перш ніж організувати управління каналами збуту, необхідно провести аудит існуючої системи каналів й визначити, наскільки використовувана стратегія розподілу адекватна цільовій аудиторії й категорії актуального товару (товари широкого вжитку, предмети розкоші, товари для промисловості тощо). Аудит системи каналів розподілу містить у собі три етапи: оцінку стратегії розподілу, визначення оптимальної довжини каналів; оцінку типу системи каналів розподілу; оцінку безпосередніх учасників каналу.

Останнім часом системи розподілу найактивніше розвиваються у двох напрямках. По-перше, це організація вертикальних маркетингових систем (ВМС); по-друге, це розвиток прямого маркетингу.

Вертикальні маркетингові системи становлять інтегровані мережі виробників і посередників, професійне керування якими спрямовано на досягнення максимальної ефективності каналу загалом. Чим більше зрілий ринок, тим характерніше для нього ВМС. Діяльність учасників каналу узгоджена й інтегрована в єдину систему, конфлікти досить рідкі. За рахунок виключення дублювання функцій зникають збитки каналу загалом, а досвід і компетенції кожного з учасників каналу використовуються максимально. Діяльністю каналу звичайно управляє один з його учасників – великий виробник, оптовик або мережа роздрібних магазинів.

Прямий маркетинг – продаж продукції без залучення посередників. Продаж без залучення торговельного персоналу – це телемаркетинг, замовлення за каталогами, поштові замовлення, Інтернет-продаж, ТВ-магазин. Цей тип характерний для товарів широкого вжитку. Тут посередники відсутні. Персоналу, що безпосередньо займається продажами товару, немає. Доставка здійснюється поштою або за допомогою кур'єрських служб.

У процесі мотивації каналів збуту використовуються два види факторів: стимулюючі (знижки й бонуси) і партнерські. Останні спрямовані на формування довгострокових взаємовигідних відносин: спільне планування діяльності каналу, спеціальні умови співробітництва, маркетингову підтримку, навчання торговельного персоналу тощо. На думку автора, крім спільного планування діяльності каналу, для торговельного бізнесу найбільш ефективні науково-практичні конференції і з'їзди з навчання торговців, а також надання методичних рекомендацій з розміщення і викладення продукції в магазинах.

Злагоджена робота каналу багато в чому залежить від відносин між його учасниками. Найбільш часто зустрічається вертикальний конфлікт – це конфлікт між учасниками різного рівня. Торговці можуть бути не задоволені умовами, запропонованими постачальником. Горизонтальний конфлікт – це конфлікт, що виникає між компаніями одного рівня. Одні торговці вважають, що інші користуються в постачальника незаслуженими преференціями. Багатоканальний конфлікт переважно виникає, якщо постачальник працює з оптом і роздробом по однакових або цінах, що незначно відрізняються.

Найбільш діючі такі механізми врегулювання конфліктів: спільна розробка й затвердження членами каналу списку завдань, пріоритетних для всіх членів каналу (наприклад, зниження витрат при переміщенні товару всередині каналу, збільшення швидкості доставки, домовленість про фік-



совану роздрібну ціну тощо); обмін співробітниками між учасниками каналу для підвищення взаєморозуміння; спільне членство в торгівельних та інших асоціаціях.

Оцінка роботи торговців здебільшого прямо пов'язана з їхнім мотивуванням. Особливо добре це видно на прикладі бонусної системи: за результатами оцінки діяльності посередника йому нараховується винагорода. Крім того, за підсумками оцінки можуть корегуватися й умови договору в той або інший бік.

Очевидно, що робота з організації управління каналами збуту – процес досить складний, однак систематичний підхід до неї дозволяє значно покращити положення компанії на ринку, поліпшити розповсюдження товару на цільових ринках, забезпечити належне позиціонування, досягти багатьох інших успіхів.

Ефективність каналу розподілу здебільшого залежить від взаємодії виробника та торгівельного підприємства (посередника). Оскільки торгівельне підприємство контактує з покупцями цільового ринку, то, об'єднавши зусилля з метою отримання переваг над конкурентами, виробник і посередник мають можливість досягти синергій стратегій торговця й постачальника та налагодити найефективніший збутовий канал. З метою визначення ефективності каналів розподілу рекомендовано здійснювати аналіз їх діяльності за такими показниками: здатність оперативно розподіляти товар; коефіцієнт виконання замовлень (відношення кількості оперативно виконаних замовлень до відкладених); підтримка товарних запасів; особливості асортименту продукції посередника; методи реалізації товару; кваліфікація торгового персоналу; кредитоспроможність [4, с. 97].

Будь-який збутовий канал виконує певний набір функцій, необхідних для здійснення обміну: вивчення результатів сегментації ринку та планування реклами; укладання договорів із споживачами чи посередниками; облік та контроль виконання договорів; розробка плану відвантаження товарів клієнтам; визначення каналів збуту; організація прийому, зберігання, пакування, сортування та відвантаження товарів клієнтам; інформаційне, ресурсне та технічне забезпечення збуту товарів; стимулювання збуту; встановлення зворотного зв'язку із споживачами та фінансування витрат з функціонування каналів товароруку, збутових операцій. Таким чином, наявність каналу збуту торгівельного підприємства передбачає розподіл функцій та потоків між учасниками обміну.

Високий рівень витрат постійно спонукає підприємства до пошуку більш досконалих методів збуту. При цьому очевидно, що функції збуту можна передати, проте їх не можна виключити. З погляду торгівельного підприємства передача вказаних функцій каналам збуту виправдана такою мірою, у якій ці канали завдяки своїй спеціалізації здатні виконувати їх ефективно та з меншими витратами, ніж самостійно підприємством.

Питання організації каналів збуту торгівельного підприємства й досить потребує уваги вчених.

*Наук. керівн. Іванова Р. Х.*

**Література:** 1. Андреева О. Д. Технология бизнеса: маркетинг : учебн. пособ. / Андреева О. Д. – М. : Дело, 2000. – 224 с. 2. Абрамова Г. П. Маркетинг: вопросы и ответы / Абрамова Г. П. – М. : Агропромиздат, 1991. 3. Гаркавенко С. С. Маркетинг / Гаркавенко С. С. – К. : Лібра, 1996. – 98 с. 4. Организация и стимулирование сбыта товара / Интернет-портал для управленцев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/marketing/mark030-4.html>. 5. Герасимчук В. Г. Маркетинг. Теория і практика / Герасимчук В. Г. – К. : Вища школа, 1994. – 328 с. 6. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Котлер Ф. – СПб. : Питер Ком, 1999. 7. Нагапетьянц Н. А. Прикладной маркетинг : учебн. пособ. / Нагапетьянц Н. А. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 272 с.

---

**Сиволоб А. О.**

УДК 004.738.1:658.8

Студент 3 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ЗВАЖЕНІ ДІЇ ПРИ ПРОЕКТУВАННІ САЙТА ЯК ЗАПОРУКА УСПІШНОГО ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ ДЛЯ КОМПАНІЇ**

*Анотація. Розглянуто роль Інтернет-ресурсів як одного з інструментів маркетингу, проаналізовано залежність між промоакціями та прибутковістю сайту чи компанії. На основі методу множинної регресії визначено види промоакцій, що більшою мірою впливають на зростання кількості користувачів того чи іншого ресурсу.*

*Аннотация. Рассмотрена роль Интернет-ресурсов как одного из инструментов маркетинга, проанализирована зависимость между промоакциями и прибыльностью сайта или компании. На основе метода множественной регрессии определены виды промоакций, которые в большей мере оказывают влияние на увеличение количества пользователей того или иного ресурса.*

---

© Сиволоб А. О., 2012



*Annotation. The role of Internet resources as one of the marketing instrument is considered, the dependence between promoactions, and profitability of site or a company is analysed. On the basis of multiple regression method the types of promoaction influencing the expansion in the number of certain resource user are determined.*

*Ключові слова: Інтернет-маркетинг, регресійний аналіз, e-commerce, промоакція.*

Важливість Інтернету дедалі більшає. Він поступово стає одним із основних засобів комунікацій та спілкування між людьми як у бізнесі, так і в побуті. Для користувачів він став ресурсом, спроможним надати робоче місце, а величезна кількість інформативних сайтів дають змогу ознайомитись, у буквальному розумінні слова, з усім, що нас оточує. Для компаній роль Інтернету також постійно зростає, адже завдяки застосуванню мережевих інформаційних технологій багато товаровиробників мають змогу не лише знизити витрати на просування і збут своєї продукції, але й розширити існуючі та освоїти нові ринки збуту, підвищити ефективність і адресність взаємодії зі споживачами та іншими економічними контрагентами.

Вагомий внесок у дослідження питань Інтернет-маркетингу внесли як вітчизняні вчені Павленко А. Ф., Войчак А. В. [1], Примак Т. О. [2], Пилипчук В. П. [3] та інші, так і зарубіжні дослідники: М. Райбман, Панкрухін А. П., Дж. Еванс та ін. Незважаючи на велику кількість наукових праць і досліджень з даної тематики, доводиться констатувати, що майже відсутні праці, що розкривають суть, доводять важливість використання промоакцій онлайнними торговими компаніями, порталами та визначають головні принципи поведінки із споживачем. Тому існує ціла низка актуальних проблем у цій сфері, яка потребує подальшого дослідження та вирішення, що й зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Метою статті є визначення на основі методу множинної регресії основних незалежних змінних (видів промоакцій), що більшою мірою впливають на користувача ресурсу.

Об'єктом дослідження виступає процес використання Інтернет-маркетингу у діяльності підприємства.

Предметом дослідження виступають теоретико-прикладні аспекти діяльності компаній при проектуванні сайта та інструменти маркетингу, що більшою мірою впливають на зростання кількості користувачів того чи іншого ресурсу.

У роботі на перспективу керівник компанії за рахунок сайта може заробити собі позитивну репутацію, адже майбутні клієнти вже з дитинства є користувачами Інтернету і тому дедалі швидше зростає кількість потенційних споживачів, що обиратимуть Інтернет як канал купівлі продукції чи користування послугами.

Звісно, що дизайн сайта – це перше, з чим ознайомиться потенційний клієнт, і якщо проект сайта виконаний не на належному рівні, то користувача, як доводить практика, цей ресурс втрачає. Варіативність у межах Інтернету дуже велика, тому споживач просто знайде потрібний йому ресурс із належно побудованою, характерною та приємною структурою та оформленням. Але простого залучення клієнтів недостатньо задля успішного продажу товарів та надання послуг. Важливу роль також відіграє політика надання так званих бонусів покупцям у вигляді проведення промоакцій.

За даними звітності The e-tailing group inc. [4], у якій наведено популярність тих чи інших промоакцій, автором було запропоновано провести регресійний аналіз для визначення основних акцій з поданого в опитуваннях переліку (дані брались у динаміці за 2006 – 2011 рр.).

Розрахунки проводились за допомогою побудови математичної моделі на основі методу множинної регресії. Регресійний аналіз – статистичний метод дослідження залежності між залежною змінною  $Y$  і декількома незалежними змінними  $X_1, X_2, \dots, X_r$ . Метою цього методу є побудова математичної моделі з найбільшим числом факторів (з визначенням впливу кожного з факторів на залежну величину (окремо) та їх сукупного впливу на модельований показник) [5].

Однією з умов даного аналізу є те, що кількість факторних значень повинна бути меншою, або дорівнювати  $N-1$ , де  $N$  виступає кількістю звітних періодів, за якими проводиться аналіз, тобто  $N = 6$ , що й визначає кількість факторів для розрахунку – 4.

Методика вибору факторів базувалась на кількісній характеристиці, тобто визначались фактори з найбільшою питомою вагою серед інших, або ж фактори, котрі протягом 6 звітних періодів мали тенденцію до активного зростання по відношенню до базового періоду (2006 рік).

Сама модель має такий вигляд:

$$\hat{Y} = b_0 + b_1 \times X_1 + b_2 \times X_2 + b_3 \times X_3,$$

де  $b_0$  – вільний член рівняння;

$b_1, b_2, b_3$  – бета-коефіцієнти рівняння;

$X_1, X_2, X_3$  – визначені фактори.

Щоб довести доцільність обраного математичного методу, був проведений аналіз на адекватність даної моделі за допомогою графічної інтерпретації нормального закону розподілу. Для визначення адекватності моделі були проаналізовані дані опитування 2006 – 2011 років [4]. Одним із головних пунктів перевірки моделі на адекватність є побудова гістограми залишків та лінії нормального закону розподілу [6] (рис. 1).

Аналізуючи отримані результати за цей період, слід дійти висновку, що відхилення значної частини вихідних даних від середнього значення показника є незначним, що підтверджує наявність нормального закону розподілу.

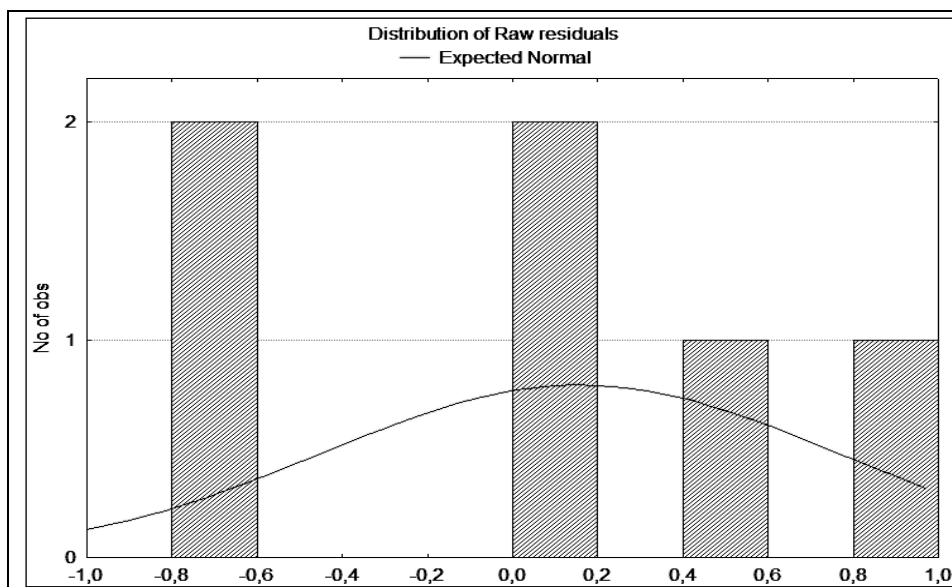


Рис. 1. Гістограма залишків та лінія нормального закону розподілу

Незалежними змінними при перевірці моделі на адекватність (побудова моделі проводилась за допомогою додатка STATISTICA 6.0) були визначені такі статті з опитування, як: години розпродажів, знижки, знижки при покупці кількох речей та видання купонів на знижки. Побудувавши кореляційно-регресійну модель між визначеними факторами, отримали такі базові коефіцієнти (рис. 2):

коефіцієнт множинної кореляції – 0,99984;  
 коефіцієнт детермінації – 0,99969.

Коефіцієнт детермінації свідчить про щільність зв'язків між незалежними змінними (чим щільніший зв'язок, тим коефіцієнт адекватності більший). Згідно з результатами побудови економіко-математичної моделі (рис. 2), коефіцієнт детермінації склав 99,96 %, що за шкалою Чеддока свідчить про дуже щільний зв'язок. Адекватність даної моделі була підтверджена. Таким чином, було доведено доцільність вибору цієї моделі.

		Regression Summary for Dependent Variable: Загальний проц					
		R= ,99984977 R <sup>2</sup> = ,99969957 Adjusted R <sup>2</sup> = ,99849785					
		F(4, 1)=831,89 p<,02600 Std.Error of estimate: 1,4849					
N=6		Beta	Std.Err. of Beta	B	Std.Err. of B	t(1)	p-level
<b>Intercept</b>				180,4187	10,10983	17,84586	0,035636
Години розпродажів		0,704934	0,035470	2,2651	0,11397	19,87412	0,032006
Знижки		-0,099536	0,049166	-0,6230	0,30774	-2,02447	0,292082
Знижки при покупці кількох речей		0,135318	0,028609	2,2957	0,48536	4,72994	0,132640
Купони		0,514682	0,043746	6,3097	0,53631	11,76514	0,053981

Рис. 2. Результати побудови економіко-математичної моделі на основі методу множинної регресії

За даними результатів побудованої моделі були визначені бета-коефіцієнти для всіх обраних показників. Бета-коефіцієнт показує, на скільки середньоквадратичних відхилень зміниться в середньому результат, якщо відповідний фактор зміниться на одне середньоквадратичне відхилення за незмінного середнього рівня інших факторів. Виходячи зі значень бета-коефіцієнтів рівняння у стандартизованих змінних, найбільше на вибір покупців впливають такі показники, як:

запровадження годин розпродажів – 0,7049;  
 видання купонів на купівлю зі знижкою – 0,5146;  
 знижки при покупці кількох речей – 0,1353;  
 звичайні сезонні знижки – 0,09953.

Кожна компанія має право обирати із цієї варіації акцій ті, які допоможуть якнайшвидше вирішити усі завдання підприємства та досягти головної мети.

Тож відповідний дизайн та використання промоакцій є, з погляду теорії, вирішальним у здобутті компанією належної ланки у світі e-commerce.

Але на практиці буває все інакше. Тому було проаналізовано низку корпорацій та компаній з погляду прибутковості та відповідності до визначених теоретичних факторів, котрі впливають на прибутковість компанії. На рис. 3 наведено перелік розглянутих об'єктів [7].

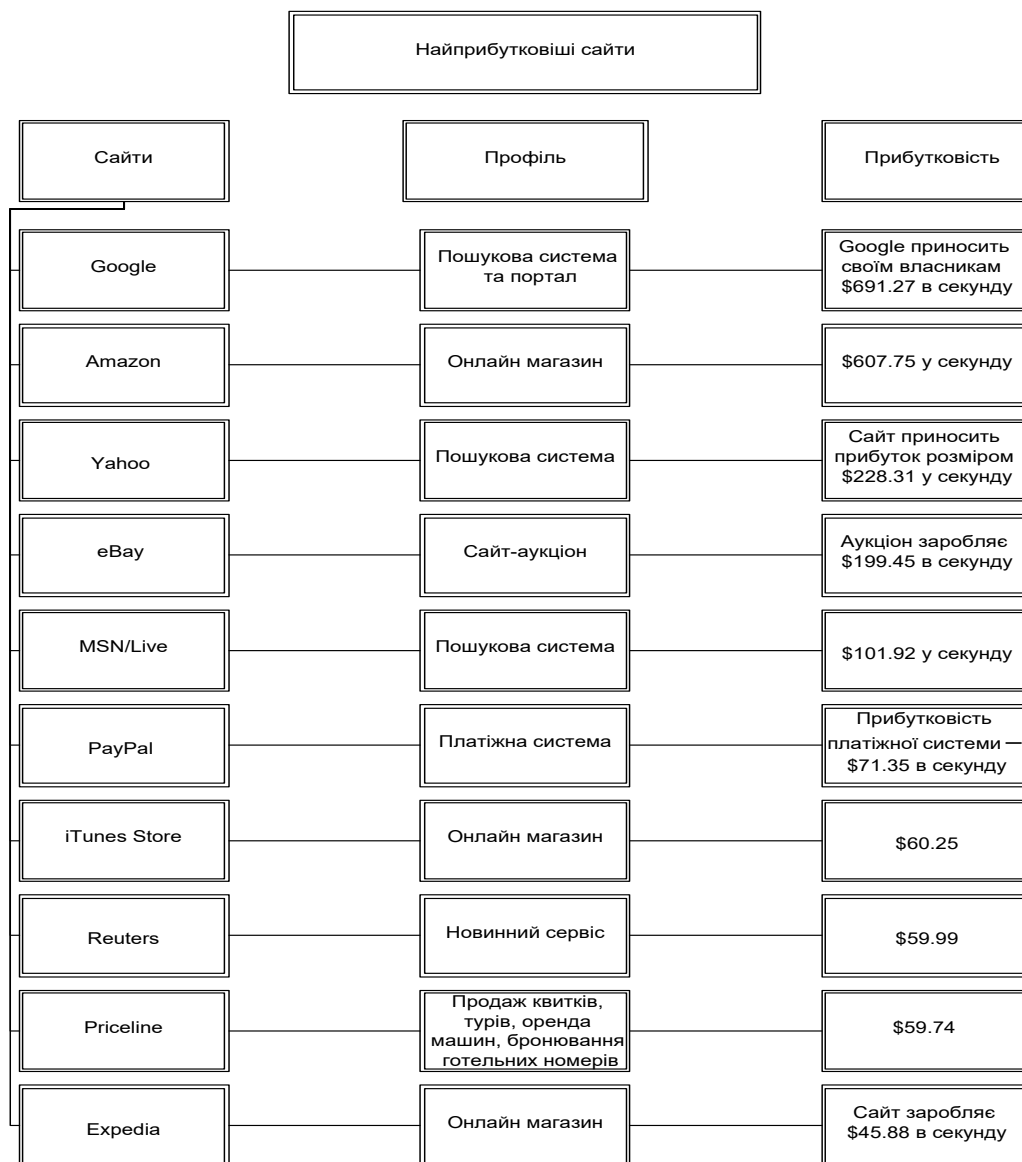


Рис. 3. Перелік найприбутковіших сайтів корпорацій та компаній світу

Виходячи з даних прибутковості та загального аналізу кожного із запропонованих сайтів, слід дійти висновку, що теоретичні засади, визначені у цій статті, повністю виправдовують проведений аналіз, адже сайти відповідають усім запропонованим критеріям. Навіть наявна розгалуженість у сфері застосування сайту не впливає на показники успішності. Це, у свою чергу, повинно звертати увагу молодих проектувальників або власників компаній на визначені у статті положення та надавати передумови для дій згідно з даними рекомендаціями.

Наук. керівн. Селезньова К. В.

**Література:** 1. Павленко А. Ф. Маркетинг / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2003. – 246 с. 2. Примак Т. О. Маркетингові комунікації : навч. посібн. / Т. О. Примак. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2003. – 604 с. 3. Пилипчук В. П. Інтернет-маркетинг : навч. посібн. / В. П. Пилипчук, І. Л. Литовченко. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 184 с. 4. E-tailing group: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.e-tailing.com/>. 5. Draper N. R. Applied regression analysis / Draper N. R., Smith H. – NY : Wiley, 1966. – 407 р. 6. Халафян А. А. Statistica 6 Статистический анализ данных : учебное издание / Халафян А. А. – К. : Бином-Пресс, 2007. – 508 с. 7. Alexa the Web Information Company [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.alexa.com/>.



Магістр 1 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **МОДЕЛІ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ: СВІТОВИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД**

*Анотація. Розглянуто сутність та механізм функціонування основних моделей іпотечного кредитування у розвинених країнах та адаптовано цей досвід стосовно України.*

*Аннотация. Рассмотрены сущность и механизм функционирования основных моделей ипотечного кредитования в развитых странах и адаптирован этот опыт в отношении Украины.*

*Annotation. The essence and mechanism of functioning the basic models of mortgage lending in the developed countries are considered and this experience is adapted to Ukraine.*

*Ключові слова: іпотека, іпотечний ринок, іпотечний кредит, моделі іпотечного кредитування.*

У розвинених країнах іпотечне кредитування давно вже стало класичним інструментом на фінансовому ринку, що дозволяє сьогодні говорити про існування різних моделей розвитку іпотеки.

Для України механізм іпотеки є відносно новим видом кредитування, однак необхідність його подальшого розвитку не викликає сумнівів. Становлення національної моделі іпотечного кредитування потребує вивчення та узагальнення зарубіжного досвіду в цій сфері. Тому тема роботи є актуальною на сучасному етапі розвитку нашої країни.

Іпотечний ринок – це сукупність соціально-економічних відносин щодо купівлі-продажу іпотеки, пов'язаних із використанням нерухомого майна для забезпечення грошових або майнових зобов'язань позичальником та приведенням у рух тимчасово вільних грошових коштів, що враховують особливості переміщення довгострокових фінансових ресурсів; надає можливість спрощення їх управління, аналізу та вивчення [1].

Згідно з найбільш поширеним у науковій літературі визначенням, іпотека – це передача позичальником кредитором права на нерухомість як забезпечення позики.

Інститут іпотеки дозволяє залучати і трансформувати фінансові ресурси в реальний сектор економіки через сферу нерухомості, будівництва, промисловості, будівельних матеріалів і інші кластери, створюючи фіктивний капітал на базі цінного папера. Свого часу розвинені країни використовували свої програми іпотечного кредитування як поштовховий інструмент у подоланні економічної депресії і подальшого розвитку через запуск фінансових ринків.

Свій внесок у дослідження питань функціонування іпотечного ринку зробили такі вітчизняні вчені, як В. Базилевич, М. Дем'яненко, О. Євтух, В. Кравченко, Т. Ковальчук, І. Лютий, В. Паливода, П. Саблук, В. Савич та ін.

Метою статті є розгляд сутності та механізму функціонування основних моделей організації іпотечного ринку розвинених країн та адаптованості світового досвіду до України.

Одним із важливих кроків на шляху до становлення національного ринку іпотечного кредитування в Україні є вивчення та аналіз іноземної практики створення та розвитку такого ринку. Проаналізувавши наукову літературу на тему іпотечного кредитування, слід зазначити, що в економічно розвинутих країнах, де іпотека існує не одне десятиліття, поширені три моделі організації іпотечних ринків, які розрізняються саме за механізмами ресурсного забезпечення іпотечних кредитів: збалансовано-автономна (німецька), розширено-відкрита (американська) та скорочено-відкрита.

"Збалансовано-автономною" називають німецьку іпотечну систему заощаджень (цільова модель) [2]. Основною відмінною ознакою моделі збалансованої автономії є позичково-ощадний принцип її функціонування. Кредитуванню клієнтів у подібній системі передують період накопичення заощаджень у банку. Формування кредитних ресурсів відбувається не на відкритому ринку капіталів, а за рахунок цільових вкладів громадян, які прагнуть у майбутньому отримати кредит. Замкнутість є основною характеристикою цієї системи.

Банки, що використовують цю схему, мають можливість видавати кредити за ставками, нижчими за ринкові, виплачуючи за заощаджувальними внесками відсотки нижче ринкових. Низькі ставки за користування кредитом банки можуть гарантувати через те, що вони працюють поза ринком капіталу і не залежать від коливань його відсоткової ставки [3].

Ця модель досить поширена у світі. Зазвичай її застосовують у країнах, у яких відбуваються економічні перетворення або виникла криза на фінансовому ринку. Її застосовують Франція, Велика Британія, США, Канада, Австралія, Австрія, Чехія, Словаччина, Угорщина, Казахстан та ін.

Упровадження класичної німецької моделі можливе лише в тих країнах, де інфляція не перевищує 12 % на рік [4].



"Розширено-відкрита" модель є найбільш розвинутою моделлю ринку іпотечного кредитування і представлена у таких країнах, як США, Канада, Швеція, Данія та ін. "Розширено-відкритою" вважають модель, у якій основні кредитні ресурси в іпотечну систему надходять із спеціально організованого для цієї мети розвинутого вторинного ринку цінних паперів, спеціально створеного для забезпечення ринку іпотечного кредитування довгостроковими кредитними ресурсами шляхом випуску іпотечних цінних паперів, гарантованих заставними на нерухомість [2]. Іпотечні компанії не залучають внески, початковий капітал акумулюється за рахунок внесків населення, додаткові кошти надходять через термінові позики від фінансових інститутів. Вони видають іпотечні кредити і обслуговують їх. Надавши кредит, іпотечний фінансовий інститут продає її третій особі – інвестору – безпосередньо або шляхом випуску цінних паперів, забезпечених пулом іпотечних кредитів. Отримані кошти іпотечна компанія знову пускає в обіг, видаючи нові позики.

Реалізація цієї моделі потребує розширеної інфраструктури іпотечного та фондового ринків, а також планомірного сприяння держави і, як мінімум, при її частковому контролі за емісією цінних паперів, що обертаються на вторинному ринку.

Найбільш простою і одночасно найменш досконалою моделлю іпотечного кредитування слід вважати модель, яку умовно можна назвати "скорочено-відкритою". Скорочено-відкрита модель діє в межах первинного ринку заставних: банки отримують від клієнтів заставні листи і використовують їх як забезпечення частини залучених зовнішніх фінансових ресурсів [5].

Сукупна заявка всіх клієнтів банку на іпотечні позики може бути забезпечена банком з вільних джерел, у тому числі за рахунок власних капіталів, коштів клієнтів, що знаходяться на депозитах, міжбанківських позик та ін. [4].

Ця модель іпотечного кредитування є відносно простою. Оскільки в ній не задіяний вторинний ринок заставних, вона не потребує розвинутого ринку цінних паперів. З цієї причини вона може застосовуватись у країнах, що розвиваються, та країнах зі стабільною економікою, але не повністю сформованою інфраструктурою фінансового ринку.

Відмінною особливістю цієї моделі є пряма залежність відсоткових ставок іпотечних кредитів від загального стану кредитно-фінансового ринку країни. Ця залежність суттєво впливає на масштаб і активність банків в іпотечному кредитуванні в окремі сприятливі та несприятливі періоди [6]. "Скорочено-відкриту" модель можуть застосовувати як спеціалізовані, так і універсальні банки, що мають відділи іпотечного кредитування [7].

Завдяки тій же відносній простоті й універсальності ця модель вдало використовується у таких розвинутих країнах, як Велика Британія, Франція, Іспанія, Ізраїль [5].

Щодо України, то низький рівень капіталізації вітчизняної банківської системи та формування структури пасивів банків за рахунок короткострокових депозитів спонукають до запровадження дворівневої моделі.

Адаптуючи до нашої країни зарубіжний досвід організації ринку іпотечного кредитування до України, слід зауважити, що перш за все успішне створення національного ринку іпотечного кредитування в умовах низької платоспроможності населення потребує ефективної підтримки держави. Зокрема, треба вжити таких заходів, як: застосування державного контролю за діяльністю учасників іпотечного ринку; вироблення концепції розвитку національної системи іпотечного кредитування; запровадження системи державної реєстрації права власності та обтяжень на нерухоме майно; надання державної підтримки у вигляді премій, субсидій, компенсації відсоткових ставок та ін. Зазначені дії з боку держави є необхідними для становлення в Україні стабільного ринку іпотечного кредитування.

Узагальнення світового досвіду іпотеки в частині моделей організації іпотечного ринку дало змогу виявити три найпоширеніші моделі іпотеки: "збалансовано-автономну", "розширено-відкриту" та "скорочено-відкриту" – і з'ясувати механізм їх функціонування.

Формування ринку іпотечного кредитування в Україні значною мірою характеризується безсистемністю. На сьогодні зроблено вже багато: розроблено і прийнято низку важливих законів щодо організації ринку, функціонування фондів операцій з нерухомістю і випуску іпотечних цінних паперів, створено Державну іпотечну установу, здійснюються емісії іпотечних облігацій.

Невирішеними в Україні досі залишаються такі важливі питання формування ринку іпотечного кредитування, як затвердження концепції розвитку національної системи іпотечного кредитування та захист прав кредиторів щодо реалізації заставленого майна.

*Наук. керівн. Єфремова Л. В.*

---

**Література:** 1. Лютий І. О. Іпотека : навчальний посібник / І. О. Лютий, В. І. Савич, О. М. Калівошко. – Івано-Франківськ : ПВНЗ "Галицька академія", 2009. – 612 с. 2. Сердюк А. В. Аналіз моделей іпотечного кредитування та їх придатності до використання у вітчизняних економічних умовах / Сердюк А. В. // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2008. – № 1. – С. 67–72. 3. Глущенко С. В. Інвестиційні послуги банків: зарубіжна практика та українські реалії / Глущенко С. В. // Фінанси України – 2007. – № 5. – С. 96–104. 4. Твердохліб О. В. Моделі іпотечного кредитування: зарубіжна та вітчизняна практика [Електронний ресурс] / Твердохліб О. В. – Режим доступу : rusnauka.com. 5. Моделі іпотечного ринку в країнах з ринковою економікою та практика їх реалізації в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : big-library.com.ua. 6. Ярошенко О. І. Моделювання іпотечного кредитування [Електронний ресурс] / Ярошенко О. І. – Режим доступу : disser.org.ua. 7. Соколовський Є. А. Концептуальні засади управління іпотечним кредитуванням у контексті зміни світової кон'юнктури ринку [Електронний ресурс] / Соколовський Є. А. – Режим доступу : ena.lp.edu.ua. 8. Довдиенко І. В. Іпотека. Управление. Организация. Оценка / Довдиенко І. В. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 464 с.



Магістр 1 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ РЕМОНТУ АВТОТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ І ЗБИТКІВ ВІД ЇХ ПОШКОДЖЕННЯ**

*Анотація. Розглянуто проблеми оцінки вартості ремонту автотранспортних засобів і запропоновано методику оцінки вартості ремонту автотранспортних засобів з урахуванням збитку від їх пошкодження.*

*Аннотация. Рассмотрены проблемы оценки стоимости ремонта автотранспортных средств и предложена методика оценки стоимости ремонта автотранспортных средств с учётом убытков от их повреждения.*

*Annotation. The problems of estimated cost of repairs of vehicles are considered. The methods of estimating the cost of repair of vehicles with account of losses due to damage are proposed.*

*Ключові слова: автотранспортні засоби, ремонт, оцінка, збитки, пошкодження, вартість, ринок.*

У даний час активно розвивається оціночна діяльність – один із найважливіших інститутів сучасної ринкової економіки та правової держави. Вона необхідна для формування нормальних економіко-правових відносин у суспільстві, а також забезпечення легітимного і цивілізованого економічного обороту об'єктів прав власності. У автотранспортному комплексі України, основним видом активів якого є автотранспортні засоби, потреба у їх вартісній оцінці постійно зростає у зв'язку зі стабільним підвищенням рівня автомобілізації в країні. Необхідно звернути увагу на проблеми оцінки вартості пошкоджених автотранспортних засобів, вартості їх ремонту (відновлення) і відшкодування втрат від їх пошкодження. Основні причини пошкодження автотранспортних засобів – дорожньо-транспортні пригоди (зіткнення з іншим транспортним засобом, наїзд на рухомі або нерухомі об'єкти, перекидання тощо), великі виробничі аварії, стихійні лиха (буря, шторм, ураган, злива, град, рясний снігопад, землетрус, сель, обвал, каменепад, зсув, паводок, повінь тощо), провал під лід, вибух, удар блискавки, а також викрадення, навмисне або ненавмисне (з необережності) пошкодження автотранспортного засобу.

Значний внесок у розробку теоретичних і методичних питань оцінки вартості ремонту автотранспортних засобів зробили українські та зарубіжні вчені: Адріанов Ю. В., Васін П. М., Назаров О. С., Третьяков Е. А. та інші, однак на сьогодні оцінка потребує подальшого вивчення і вдосконалення.

Мета дослідження – виявити й оцінити можливі проблеми щодо оцінки вартості ремонту автотранспортних засобів та збитку від їх пошкодження.

Завданнями дослідження є розгляд проблем оцінки вартості ремонту автотранспортних засобів і збитку від їх пошкодження, а також запропонування нововведень щодо вдосконалення організації їх оцінки.

Об'єктом дослідження є вартість ремонту автотранспортних засобів та збитку від їх пошкодження.

Предметом дослідження є оцінювання вартості ремонту автотранспортних засобів і збитку від їх пошкодження.

Оцінка збитків від пошкодження автотранспортного засобу визначається на дату пошкодження або на більш пізню дату. Оцінка збитків на дату пошкодження може проводитися для пред'явлення майнового позову відповідно до цивільного законодавства, призначення міри покарання згідно з кримінальним законодавством, формування інформаційної бази за величиною збитку від дорожньо-транспортних пригод на регіональному рівні, для визначення розміру страхового відшкодування, а також з іншими цілями. Оцінка збитків від пошкодження автотранспортного засобу на більш пізню дату, ніж дата ушкодження, визначається у випадках, встановлених процесуальними процедурами цивільного, кримінального та митного законодавства, а також при необхідності врахування додаткових ушкоджень автотранспортного засобу, отриманих у результаті транспортування, зберігання або з інших причин у період між датою ушкодження і датою оцінки. У загальному випадку оцінка збитку від пошкодження автотранспортного засобу на дату оцінки розраховується за формулою [1]:

$$C_{\text{ущ}} = \begin{cases} C_{\text{ущ}} \text{ при } C_{\text{ущ}} \leq C_p, \\ C_p \text{ при } C_{\text{ущ}} > C_p, \end{cases} \quad (1)$$

де  $C_{\text{ущ}}$  – розмір шкоди, встановлений у результаті оцінки пошкодженого автотранспортного засобу, на дату оцінки в місці оцінки, грн;

$C_p$  – ринкова вартість автотранспортного засобу в непошкодженому стані на дату оцінки в місці оцінки, грн.

У зв'язку з тим що ринок пошкоджених автотранспортних засобів фактично відсутній, величина уцінки автотранспортного засобу як розмір збитку практично не використовується. Тому розмір шкоди визначається переважно методами витратного підходу і включає всі витрати, необхідні для відновлення пошкодженого автотранспортного засобу до технічного стану, у якому воно знаходилося безпосередньо перед ушкодженням, і величину втрати товарної вартості, обумовленої зниженням якості автотранспортного засобу в результаті проведення робіт по його відновленню. У цьому випадку оцінка збитку від пошкодження автотранспортного засобу на дату оцінки розраховується за формулою [1]:

$$C_{\text{ущ}} = \sum_{i=1}^n [C_i^p + C_i^m + C_i^{зч} (1 - \frac{L_i}{100}) - C_i^{зчр}] + C_{\text{утс}}, \quad (2)$$

де  $n$  – кількість найменувань (видів) робіт, проведення яких необхідне для відновлення пошкодженого автотранспортного засобу до технічного стану, одиниці;

$C_i^p$  – вартість проведення  $i$ -го найменування (виду) робіт, необхідного для відновлення пошкодженого автотранспортного засобу, на дату оцінки в місці оцінки, грн;

$C_i^m$  – вартість матеріалів, використовуваних при  $i$ -му виді робіт з відновлення пошкодженого автотранспортного засобу, на дату оцінки в місці оцінки, грн;

$C_i^{зч}$  – вартість у новому стані пошкоджених елементів (запасних частин) автотранспортного засобу, що підлягають заміні при  $i$ -му виді відновлювальних робіт, на дату оцінки в місці оцінки, грн;

$L_i$  – фізичний знос пошкоджених елементів (запасних частин), що підлягають заміні при  $i$ -му виді робіт з відновлення пошкодженого автотранспортного засобу, на дату оцінки, %;

$C_i^{зчр}$  – вартість, за якою можуть бути реалізовані пошкоджені елементи автотранспортного засобу (за винятком витрат на реалізацію), що підлягають заміні при  $i$ -му виді відновлювальних робіт, на дату оцінки в місці оцінки, грн;

$C_{\text{утс}}$  – величина втрати товарної вартості на дату оцінки в місці оцінки, грн.

Оцінка вартості пошкоджених елементів (запасних частин) автотранспортного засобу в новому стані, що підлягають заміні при  $i$ -му виді робіт з відновлення пошкодженого автотранспортного засобу, проводиться прямим методом за результатами вибіркового спостереження на дату оцінки в межах товарного ринку запасних частин в місці оцінки автотранспортного засобу. Оцінка вартості, за якою можуть бути реалізовані пошкоджені елементи автотранспортного засобу (за винятком витрат на реалізацію), що підлягають заміні при  $i$ -му виді робіт з відновлення пошкодженого автотранспортного засобу, визначається прямим методом на дату оцінки з урахуванням їх технічного стану та можливості відновлення стану товарного ринку запасних частин даної номенклатури та вимог організацій, які купують ремонтний фонд у місці оцінки. Розрахунок оцінки втрати товарної вартості відновленого після пошкодження автотранспортного засобу проводиться відповідно до таких принципів, положень та методів [2]. Необхідність урахування розміру втрати товарної вартості автотранспортного засобу при оцінці збитку від його пошкодження обумовлена тим, що проведення окремих видів ремонтних впливів по його відновленню після ушкодження супроводжується незворотнім погіршенням зовнішнього (товарного) виду, функціональних та експлуатаційних характеристик, зниженням його безвідмовності і довговічності. До вказаних видів ремонтних впливів відносяться такі.

По-перше, це роботи з усунення перекосів несучих елементів конструкції автотранспортного засобу, що формують каркас кузова, кабіни, платформи, коляски. Перекосами є ушкодження, що призводять до істотної зміни геометричних параметрів каркаса кузова, кабіни, салону, платформи, коляски, прорізів дверей, капота, кришки багажника, вітрового і заднього скла, лонжеронів тощо.

По-друге, це роботи з ремонту пошкоджених елементів кузова та оперення і по заміні пошкоджених незнімних елементів за допомогою зварювання. Ремонт елементів кузова та оперення виробляється переважно правкою пошкодженої частини механічним впливом (рихтуванням, витяжкою) або її заміною ремонтної вставкою з наданням їй форми відновлюваного елемента. Кузов і оперення легкового автомобіля включають такі основні елементи: корпус, капот, кришка багажника (двері задка), бічні двері, крила, деталі декоративного оформлення (панель облицювання радіатора, передній і задній бампери, декоративні накладки тощо). Основними елементами кузова та оперення вантажного автомобіля є рама, кабіна, двері кабіни, панель облицювання радіатора, капот, крила, підніжки, бортова платформа (підстава, борти, каркас тенту) або платформа ковшеподібного типу та надрамник для самоскида [3].

Втрата товарної вартості автотранспортного засобу враховується при визначенні збитків тільки при одночасному виконанні таких умов:

а) під час огляду пошкодженого автотранспортного засобу виявлено необхідність виконання одного з видів ремонтних впливів (робіт), при цьому кожний вид ремонтного впливу, якому підда-



ються пошкоджені конструктивні елементи, враховується, якщо не було слідів (ознак) більш ранніх (попередніх) пошкоджень або корозії, а також обмежень;

б) якщо фізичний знос автотранспортного засобу на дату оцінки становить не більше 40 %;

в) якщо автотранспортний засіб раніше повністю не перефарбовували [4].

Отже, розглянуто загальні положення, принципи і методи, на основі яких пропонується проводити оцінку вартості пошкоджених автотранспортних засобів, вартості їх ремонту (відновлення) і відшкодування втрат від їх пошкодження.

Ці проблеми не є достатньо вирішеними, потребують подальшого теоретичного і методологічного вивчення, більш детального аналізу оцінки вартості ремонту з урахуванням збитків автотранспортних засобів.

*Наук. керівн. Гіль С. Є.*

**Література:** 1. Адрианов Ю. В. Оценка автотранспортных средств / Адрианов Ю. В. – М. : Дело, 2003. – 448 с. 2. Адрианов Ю. В. Оценка стоимости передвижного состава транспорта : учебное пособие / Адрианов Ю. В. – М. : Международная академия оценки и консалтинга, 2003. – 244 с. 3. Васин П. Н. Экспертиза транспортных средств для целей страхования и страховых выплат : учебное пособие / Васин П. Н. Новосибирск : СИБАГС, 2004. – 152 с. 4. Васин П. Н. Правовое обеспечение формирования, оборота и оценки стоимости имущества : учебное пособие / Васин П. Н. – Новосибирск : СИБАГС, 2004. – 152 с. 5. Назаров О. С. Оценка рыночной стоимости машин и оборудования : учебное пособие / Назаров О. С., Третьяков Е. А. – М. : Международная академия оценки и консалтинга, 2002. – 134 с.

---

**Рябухін А. А.**

УДК 658.14/.17

Магістр 1 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотація. Розкрито підходи до тлумачення оцінки, досліджено види оцінки зобов'язань. Запропоновано підходи до оцінки окремих видів поточних зобов'язань.*

*Аннотация. Раскрыты подходы к толкованию оценки, исследованы виды текущих обязательств. Предложены подходы к оценке отдельных видов текущих обязательств.*

*Annotation. The approaches to interpretation of estimation are revealed, the types of estimating the current liabilities are explored. The approaches to estimation of certain types of current liabilities are offered.*

*Ключові слова: оцінка, зобов'язання, поточні зобов'язання, методи, підходи, бухгалтерський облік.*

Процес управління фінансово-господарською діяльністю підприємства неминуче пов'язаний з оцінкою. Під оцінкою часто розуміють вартісне вимірювання об'єктів бухгалтерського обліку, зокрема господарських засобів, джерел їх утворення та результатів діяльності. Одним із найменш досліджених є питання оцінки поточних зобов'язань. Проблема оцінки поточних зобов'язань набуває актуальності у зв'язку з фінансовою кризою та зростаючою проблемою неплатежів. Саме тому вивчення зарубіжного та вітчизняного досвіду оцінки зобов'язань є необхідним для запровадження на практиці.

За останні роки зросла кількість публікацій, присвячених обліку зобов'язань. У своїх працях на питання оцінки зобов'язань звертали увагу Бутинець Ф. Ф., Малюга Н. М., Ловінська Л. Г., Соколов Я. В., Козлова М. О. та інші. Однак у працях науковців розглядаються загальні положення оцінки зобов'язань, а методики оцінки поточних зобов'язань у бухгалтерському обліку не розроблено.

Метою статті є дослідження видів оцінки поточних зобов'язань у міжнародній та вітчизняній практиці обліку та розробка рекомендацій щодо оцінки окремих видів поточних зобов'язань.

Основними завданнями статті є: визначення суті поняття "оцінка"; дослідження видів оцінки поточних зобов'язань у міжнародній практиці; визначення умов оцінки поточних зобов'язань у вітчизняній практиці обліку; розробка рекомендацій щодо оцінки поточних зобов'язань у бухгалтерському обліку.

---

© Рябухін А. А., 2012



Об'єкт дослідження – поточні зобов'язання на підприємстві.

Предметом дослідження є проблеми, які виникають при оцінці поточних зобов'язань на підприємстві.

Оцінка в бухгалтерському обліку необхідна в процесі господарювання при надходженні і вибутті активів; при виникненні прав і зобов'язань; при здійсненні таких операцій, як: купівля-продаж, оренда майна, застава, страхування, інвестування, переоцінка основних засобів, виділення часток у статутному капіталі при створенні підприємства та в процесі діяльності, об'єднанні підприємств, встановленні ціни акцій, ліквідації підприємства, встановленні ціни розміщених емітованих акцій, виконанні права успадкування; виконанні судового вироку тощо. Від правильності оцінки об'єктів бухгалтерського обліку залежить достовірність інформації, відображеної у фінансовій звітності, та прийняття на її основі ефективних управлінських рішень.

Активи та зобов'язання утворюють основу бухгалтерського балансу. Залишки активів та зобов'язань на кінець звітного періоду відображаються в балансі і показують їх наявність на звітну дату. Фактично всі наявні цінності та власний і залучений капітал, за рахунок якого вони утворені, зафіксовані в балансі. З цієї причини вибуття активів та погашення зобов'язань протягом звітного періоду розглядаються як списання їх з балансу. Тому логічним є той факт, що вибуття об'єктів в обліку оцінюються так, як вони відображені в балансі. Водночас сучасна система бухгалтерського обліку передбачає диференційований підхід до оцінки об'єктів для відображення операцій їх вибуття, хоча принцип відповідності вартості списання і вартості визнання в балансі в більшості випадків зберігається [1, с. 110].

Кожен об'єкт бухгалтерського обліку незалежно від того, на якій стадії кругообігу капіталу він перебуває, завжди оцінюється в бухгалтерському обліку за історичною чи поточною вартістю. Обрання того чи іншого способу оцінювання залежить від базової оцінки, специфічних особливостей об'єкта оцінки (об'єкта обліку) та виду господарської операції.

Поняття "оцінка" в Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [1] та П(С)БО використовується у тлумаченнях принципу бухгалтерського обліку, сутності активів, зобов'язань, доходів і витрат, змісту облікової політики, а також фігурує у формулюванні принципів бухгалтерського обліку.

Підхід до тлумачення оцінки як до процесу вимірювання вартості об'єктів бухгалтерського обліку і як до процесу створення якісних характеристик облікової інформації втілено у трьох принципах підготовки фінансової звітності, сформульованих у Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" та в П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності". Це принципи безперервності діяльності, історичної (фактичної) собівартості та обачності.

Отже, найчастіше трактують оцінку як елемент методу бухгалтерського обліку. Завдяки цьому вона має зв'язок з усіма його складовими і забезпечує дотримання таких вимог до балансу, як правдивість і реальність.

На рисунку представлена класифікація видів оцінки зобов'язань. З рисунка видно, що зобов'язання у міжнародній практиці оцінюються за однією з чотирьох видів вартості: історичною, поточною, вартістю реалізації та теперішньою. Однак найчастіше основою оцінки, яку приймають суб'єкти господарювання для складання фінансових звітів, є історична собівартість. Вона здебільшого комбінується з іншими видами оцінки.

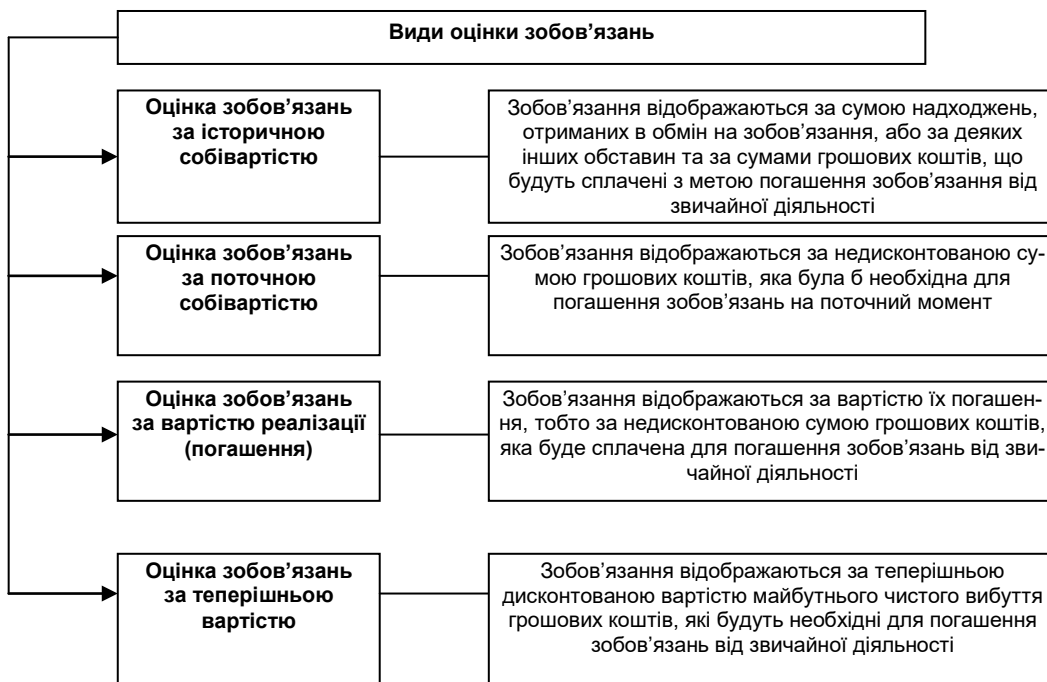


Рис. Види оцінки зобов'язань



Наприклад, запаси у міжнародній практиці переважно відображаються за найнижчою з двох оцінок – собівартістю або чистою вартістю реалізації, а пенсійні зобов'язання відображаються за їхньою теперішньою вартістю. Більше того, деякі суб'єкти господарювання використовують як основну поточну собівартість у відповідь на нездатність облікової моделі історичної собівартості відображати вплив зміни цін на немонетарні активи [1, с. 25].

Окремі дослідники вважають, що поточна вартість робить облікові дані реалістичнішими, придатнішими для прийняття управлінських рішень. Поточна вартість за методами визначення поділяється на поточну вартість придбання, експертну оцінку, справедливу оцінку. У свою чергу, поточна вартість придбання відрізняється від історичної вартості тим, що враховує чинник інфляції, а також динаміку цін на такі активи [1, с. 87].

Згідно з П(С)БО 11 "Зобов'язання", поточні зобов'язання містять:

короткострокові кредити банків; поточну заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями; короткострокові векселі видані; кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги; поточну заборгованість за розрахунками з одержаних авансів, з бюджетом, з позабюджетних платіжів, зі страхування, з оплати праці та заборгованість за розрахунками з учасниками та із внутрішніх розрахунків; інші поточні зобов'язання.

Розглянемо підходи до оцінки окремих видів поточних зобов'язань.

Короткострокові кредити банків є сумою заборгованості підприємства перед банківськими установами за отриманими позиками. Погашення короткострокової позики передбачається протягом дванадцяти місяців з дати її отримання.

Виникнення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги відображає суму грошових коштів, яку має сплатити підприємство своїм кредиторам у результаті її погашення. В умовах фінансової кризи договори між підприємствами укладаються на нетривалий період та передбачають погашення зобов'язань протягом тижня чи місяця, а фактично перерахування коштів затягується до 6–8 місяців. Такі відносини псує стосунки підприємств з кредиторами, підривають довіру партнерів. Тому, на думку автора, доцільно було б при укладанні договорів в одному з пунктів передбачити коригування суми зобов'язання на індекс інфляції.

Отже, при виникненні зобов'язання підприємство-боржник буде прагнути якнайшвидше його погасити, щоб уникнути зайвих витрат коштів при швидких темпах інфляції. У свою чергу, кредитори будуть упевненіше почувати себе на ринку у зв'язку з швидким поверненням оборотних коштів, які знову можна залучити в обіг. Прийняття такої умови, на думку автора, є вигідним як для покупців, так і для продавців товарів, робіт, послуг.

Сьогодні міжнародна практика не дає остаточної відповіді на питання, чи доцільно оцінювати за справедливою вартістю кредиторську заборгованість і чи має така оцінка враховувати власний кредитний ризик компанії [2, с. 58].

Щодо розрахунків з учасниками, то можна зазначити, що відповідно до П(С)БО 2 "Баланс" поточні зобов'язання за розрахунками з учасниками оцінюються за сумою заборгованості підприємства його учасникам, пов'язаною з розподілом прибутку і формуванням статутного капіталу. Розрахунки з учасниками передбачають погашення заборгованості за нарахованими дивідендами та за іншими виплатами. Виплата дивідендів проводиться шляхом видачі готівкових коштів з каси або перерахуванням на поточний рахунок учасника. Проте трапляються випадки, коли засновники, отримавши дивіденди, прагнуть знову їх вкласти у підприємство з метою інвестування. У цьому випадку, на думку автора, можливі два варіанти вкладення коштів. Так, у першому випадку учасник вносить кошти у касу або на поточний рахунок підприємства, тим самим збільшуючи розмір додаткового капіталу без зміни статутного капіталу. У другому випадку учасник може вносити кошти у вигляді позики для підприємства, тобто збільшення коштів у касі чи на поточному рахунку призведе до зростання зобов'язань підприємства перед учасником, а погашення такої позики здійснюється через зменшення заборгованості перед учасником. Наведені варіанти кредитування підприємства його ж засновниками є вигідними для обох сторін, адже на показник фінансового стану підприємства впливають суми, отримані від учасників у вигляді додаткового капіталу чи зобов'язань. Звичайно, отримання такої позики вигідніше відображати через збільшення капіталу, адже тоді підприємство буде інвестиційно привабливішим.

Оцінка зобов'язань передбачає використання однієї з чотирьох видів вартості: історичної, поточної, вартості реалізації та теперішньої. Згідно з національними стандартами, поточні зобов'язання оцінюються за сумою погашення, тобто за вартістю реалізації. Проте не до всіх видів поточних зобов'язань доцільно застосовувати таку вартість. Зокрема, зобов'язання за короткостроковими позиками можна оцінювати за теперішньою вартістю, заборгованість перед бюджетом – за вартістю реалізації, заборгованість за товари, роботи, послуги – за поточною вартістю.

Але питання методики оцінки поточних зобов'язань та їх відображення в бухгалтерському обліку потребують подальших наукових досліджень.

*Наук. керівн. Горобинська М. В.*

**Література:** 1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996, із змінами та доповненнями. 2. Ловінська Л. Г. Оцінка в бухгалтерському обліку : монографія / Ловінська Л. Г. – К. : КНЕУ, 2006. – 256 с. 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 "Зобов'язання", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20, із змінами і доповненнями. 4. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – 7-ме вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП "Рута", 2006. – 832 с. 5. Козлова М. О. Оцінка зобов'язань в бухгалтерському обліку / Козлова М. О. // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2003. – № 4(26). – С. 121. 6. Малюга Н. М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи / Малюга Н. М. – Житомир : ЖІТІ, 1998. – 384 с.

## РОЛЬ ОСВІТИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ ВИРОБНИЧОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

*Анотація. Розглянуто сутність поняття "освіта", екстенсивний та інтенсивний підхід, особливості та принципи освіти дорослих, роль освіти у забезпеченні розвитку людських ресурсів виробничої організації.*

*Аннотация. Рассмотрены сущность понятия "образование", экстенсивный и интенсивный подход, особенности и принципы образования взрослых, роль образования в обеспечении развития человеческих ресурсов производственной организации.*

*Annotation. The essence of concept "education", extensive and intensive approach, features and principles of education of adults, the role of education in providing the development of human resources of industrial organization are considered.*

*Ключові слова: освіта, людські ресурси, навчання, знання, виробнича організація.*

Розвиток людських ресурсів має подвійну систему джерел і подвійний ефект. З одного боку, сам працівник турбується за розвиток своїх здібностей. Однак його бажання та можливості не завжди співпадають з потребами організації, яка надає йому робоче місце. З іншого боку, виробнича організація має потребу розвивати здібності своїх працівників, однак результативність такого розвитку для організації залежить від їх толерантності. У зв'язку з цим виникає нагальна потреба визначитися з умовами таких способів розвитку людських ресурсів, які б надавали можливість задовольняти потреби як власника робочої сили, так і власника робочого місця, на якому ця робоча сила може бути використана з найбільшою ефективністю.

Перетворення висококваліфікованих творчих підлеглих на інтелектуальних капіталістів робить їх зовнішнім середовищем для керівників. Практика ринкової економіки показала, що ефектне реагування на зовнішні непередбачувані зміни в господарюванні забезпечує стратегічне управління. Отже, зі зміною статусу творчого працівника впорядкування його активності можливе за умови переходу керівників від прямого впорядкування активності такого підлеглого адміністративними та економічними методами до непрямого впливу на поведінку через цінності культури, лідерство, соціально-психологічні та освітньо-виховні засоби.

Сьогодні не матеріальний і фінансовий капітал, а тільки людські ресурси створюють індивідуальність виробничої організації. Індивідуальність людських ресурсів неможливо скопіювати конкурентам, а тому перемогу в змаганні з конкурентами можна отримати, в першу чергу розвиваючи людські ресурси, формуючи свій інтелектуальний капітал. Важливу роль у розвитку людських ресурсів відіграє освіта. Знання – це ресурс, який набуває критичного значення в епоху інформатизації та інтелектуалізації економіки. Вони невіддільні від носія – людини. Об'єктивно життєвий цикл знань прискорено зменшується, а його носій втрачає свою конкурентоспроможність і цінність власного інтелектуального капіталу, якщо не обирає шлях перманентної освіти протягом життя. Виробнича організація в умовах нового суспільства – суспільства знань – може забезпечити свою життєздатність тільки за умови прискореного нарощування нематеріальних активів. Для цього вона від механічної моделі повинна перейти до поведінкової моделі, організації, яка вчиться і навчається.

На жаль, можна констатувати, що керівники підприємств поки що не надають відповідної уваги освіті, частково і через відсутність відповідних науково-методичних обґрунтувань, незважаючи на те що вже багато авторів вивчають цю проблему (серед них такі відомі вчені, як Р. Акофф, П. Друкер, Е. Брукінг, У. Букович, Р. Уільямс, А. Гапоненко, Т. Орлова, В. Заболотний, Н. Протасова, Д. Дорія та ін.).

Освіта – це не тільки носій цивілізації, але й чинник виробництва. Вона мала та буде мати суттєву роль у житті людини. Завдяки пізнавальному процесу відбувається революційний переворот у свідомості людини, і тільки інтенсифікація освітнього процесу забезпечить перехід від нижчого щабля цивілізації до найвищого. Колектив авторів монографії "Вплив євроінтеграційних процесів у сфері освітніх послуг на формування персоналу підприємств" дає таке тлумачення змісту цього поняття в контексті його функцій:

цілеспрямований процес виховання та навчання в інтересах людини, суспільства, держави, який супроводжується констатацією досягнення громадянином, що навчається, встановлених державою освітніх рівнів;



соціальний інститут, що виконує функції підготовки та включення індивіда у різноманітні сфери життєдіяльності суспільства, залучення його до культури цього суспільства;

результат засвоєння систематизованих знань, умінь і навичок; необхідна умова – підготовка людини до життя та праці [1].

Розвиток людських ресурсів підприємства через освіту поєднує екстенсивний та інтенсивний підхід. Екстенсивний підхід передбачає відбір необхідної кількості людей, що володіють потрібними знаннями, вміннями та навичками, й об'єднання їх у потрібний час у потрібному місці для виконання функцій організації. Але основним предметом розвитку людських ресурсів через освіту доцільніше обирати інтенсивний шлях розвитку професійно-кваліфікаційного потенціалу наявного персоналу (індивідуального або колективного), тобто перманентний розвиток через освіту їхніх здібностей.

В організаціях здебільшого говорять не про розвиток персоналу через освіту, а про його навчання. Проте робота зі словниками показує чітке розходження тлумачення цих термінів. Сутність цього розходження частково полягає в особливостях взаємодії між тим, хто вчить, і тим, кого навчають. У сфері розвитку людських ресурсів через освіту з позицій того, хто вчить, доцільніше вивчати процес навчання, у той час як з позицій тих, хто навчається, здобуває знання не тільки під керівництвом інструктора, але й самостійно, доцільно вживати термін "освіта".

Місце і роль поняття "розвиток людських ресурсів" можна проілюструвати, порівнявши його з визначеннями таких усталених родових понять, як "освіта", "навчання" та "придбання знань":

освіта традиційно розглядається як найбільш структурований процес сприйняття наставлень з метою інтелектуального та морального розвитку особистості [2];

навчання – більш-менш систематичні зусилля, спрямовані на засвоєння людьми, яких навчають, необхідних знань і навичок шляхом інструктування й практичних вправ [3];

придбання знань – це процес, який стосується людини, що вчиться; він передбачає не тільки нагромадження знань і досвіду за допомогою викладача, а й через самостійне вивчення проблем предметної області, нескінченний процес розвитку відповідальної за свою долю особистості [4].

Розвиток людських ресурсів – це термін, який у цьому дослідженні використовується для опису інтегрованого та цілісного, свідомого й активного підходу до вдосконалювання пов'язаних з робочою діяльністю знань і поведінки з використанням широкого спектра навчальних методів і стратегій. Зазначені стратегії і методи переважно мають за кінцеву мету допомогти індивідам, групам і компаніям повною мірою реалізувати свій потенціал за рахунок розкриття індивідуальних можливостей і підвищення ефективності роботи в конкретних умовах. Можна зробити висновок, що розвиток передбачає навчання мистецтву, використання нових можливостей і дій у навколишньому світі, пошук шляхів взаємодії з ним. У процесі розвитку існуючі варіанти вибору не заперечуються, а навпаки, до них додаються нові, тобто освіта, навчання і розвиток – поняття, тісно пов'язані між собою. Причому розвиток є тією кінцевою метою, яка об'єднує і того, хто вчить, і того, хто вчиться. У Словнику російської мови стверджується, що розвитком є "процес закономірної зміни, переходу з одного стану в інший, більш досконалий, "від простого до складного". Можна вважати доцільним орієнтуватися саме на цей смисл поняття "розвиток" на рівні "загальне". Він переконує, що розвиток, по-перше, це безперервний і одночасно складний процес, по-друге, він неминучий. Розвиток освіти дозволяє інтегрувати старі та нові погляди, причому існуючі варіанти вмінь не відкидаються, а накопичуються.

Людина як особистість і економічний ресурс розвивалася й розвивається в процесі праці, що має колективну, соціальну форму. Пізнаючи світ і себе, вона використовує у своїй роботі усе більш складні джерела забезпечення її ефективності й, з одного боку, розвиває свої здатності перетворення навколишнього світу, з іншого – створює передумови задоволення своїх зростаючих потреб. Ускладнення трудової діяльності людини збагачує, соціалізує і психологізує її природну сутність, усе далі веде її від світу тварин. У соціальному плані праця обумовила формування таких особливих якостей людини, як: мова, мислення, спілкування, ціннісні орієнтації, світогляд тощо. У психологічному плані вона мала своїм наслідком подвійне перетворення інстинктів: з одного боку, їхнє гальмування, підпорядкування контролю розуму, з іншого – їхнє перетворення в новий, якісний стан пізнавальної діяльності – інтуїцію [5]. Чим інтенсивніше наповнюється виробничої організації непередбачуваними ситуаціями, тим більше вимагається від її персоналу, особливо управлінського, знань, якими збагачується інтуїція, підсвідомість людини.

Соціально-психологічний контекст розвитку людини обумовив насичення праці творчістю, ускладнення її колективних форм, зміну моделей виробничих організацій і одночасно моделей людини, на яких можуть бути побудовані організації та їх освітні процеси. У літературі пропонуються різні переліки моделей людини, однак їх автори поки не приділяють належної уваги їх операціоналізації і діагностиці. Наявність же інформації про склад реальних і бажаних характеристик моделі людини, які формують її поведінку в організації, її бажання вчитися, створює можливості для розробки відповідних механізмів більш ефективного її розвитку через освіту та використання її робочої сили.

Другою якісною характеристикою нового типу працівників у новій економіці слід вважати їх інноваційність. Термін "інновації" відносно до економіки вперше почав використовувати Й. Шумпетер. У своїй роботі "Теорія економічного розвитку" він представив інновації як впровадження новацій в економіку. Інакше кажучи, інновації – це "місток" між яким-небудь нововведенням (відкриттям, винаходом тощо) і кінцевим результатом праці.

Інноваційний процес загалом – складна послідовність і глибоко взаємозв'язана система дій різних сил і чинників. Чинників багато, але найголовнішим джерелом (суб'єктом) інноваційності в



економіці, поза сумнівом, у всіх її формах є людина, яка володіє потенціалом інноваційності як своєю особливою якістю. Інновативність людини-працівника полягає у її здатності сприймати, розуміти, знаходити нову інформацію, нові знання й уміти впроваджувати (знаходити і використовувати) новації в економіці. Для нової економіки, яка відрізняється новим технологічним і організаційно-економічним способом створення благ, інноваційність стає її атрибутом, внутрішньою особливістю. Ось чому інновативність людини-працівника слід визнати другою важливою рисою нової людини в новій економіці.

Третьою відмінною рисою нової людини, обумовленою особливостями нової економіки, а також новими соціокультурними умовами, є її здібність до партнерства. Під партнерством взагалі розуміється такий вид організації розподілу власності, при якому всі її члени беруть участь як рівні компаньйони. На мікрорівні економіки партнерством називають форму підприємництва, при якій два, три (декілька) суб'єкти спільно володіють активами підприємства. Але економічні партнерські взаємини мають особливості, що обумовлюють три специфічні напрями партнерства: партнерські відносини в самій економіці на її мікро- та макрорівнях; партнерські взаємини економіки та соціуму (суспільства); партнерські взаємодії економіки та природи. За цих умов не логічний, а емоційний інтелект стає важливою складовою інтелекту людини. От чому третьою відмінною рисою нової людини є її здібність до партнерства.

Четвертою ознакою нової людини в новій економіці, крім інтелектуальності, інновативності, здібності до партнерства в його трьох основних напрямках, слід назвати освітню мобільність.

Під освітньою мобільністю розуміється здібність людини до безперервної освіти, безперервного навчання та перенавчання. Без цієї здатності працівник в інтелектуально-інформаційній економіці не має шансів на отримання відповідного робочого місця.

В освітній мобільності працівника в новій економіці будуть зацікавлені і підприємства, компанії, що змусить їх створювати особливу систему мотивації освітньої активності працівників, а це сприятиме розвитку цієї якості їх персоналу [6–10].

Для визначення необхідності розвитку людських ресурсів виробничої організації необхідно виявити існуючі проблеми у цій сфері та розробити заходи щодо їх вирішення. На особливу увагу заслуговують рекомендації, які стосуються особливостей організації освіти дорослих. Адже у виробничій організації працюють люди різного віку, а динаміка скорочення життєвого циклу знань вимагає посиленої уваги до розвитку їх потенціалу відповідно до вимог середовища для інтелектуалізації капіталу. Для розв'язання цього завдання доцільно скористатися думкою О. Кендюхова, який у статті "Гносеологія інтелектуального капіталу" дає йому таке визначення: "Інтелектуальний капітал – це знання, які є в організації і можуть використовуватися для одержання різних переваг перед конкурентами". Р. Салмон, посилаючись на Р. Тофлера, пише, що знання того, як організувати знання, є вирішальною конкурентною перевагою сучасного бізнесу.

Головна причина актуалізації освіти дорослих полягає в тому, що вона значною мірою буде сприяти формуванню в Україні суспільства знань. Також розвиток освіти дорослих залежить від опанування тими, хто її організує, методиками і технологіями андрагогіки – особливого наукового напрямку, який конкретно вивчає закони та закономірності освіти дорослих. В узагальненому виді особливості та принципи освітніх процесів у виробничій організації на основі положень андрагогіки представлено в таблиці.

Таблиця

### Особливості та принципи освіти дорослих

Проблеми суспільства, які розв'язує андрагогіка	
Об'єктивні тенденції	Шляхи подолання
1	2
Старіння населення, відсутність мобільності дорослих у пошуках нової сфери самореалізації	Освіта дає змогу розв'язати проблеми соціальної напруженості в суспільстві через зміну розвитку сфер самореалізації людини, які відповідають сучасним вимогам суспільства
Зростання вимог до компетентності, якої потребують сучасні робочі місця; до професійної додаються інформаційна, соціальна	Сучасна освіта створює потенціал збільшення переліку різновидів компетентностей
Розвиток тенденцій зміни робочих місць працівниками, які володіють унікальними знаннями та навичками, створює проблему їх пристосування до організаційної культури	Гуманізація освіти розв'язує проблему пристосування дорослих до нового соціокультурного середовища
Темпи зростання знань, скорочення їх життєвого циклу сприяють зменшенню можливостей знаходити та використовувати необхідну інформацію для прийняття ефективних рішень	Освіта сприяє скороченню невідповідності темпів зростання знань і старіння населення

1	2
Особливості андрагогічної технології	
Орієнтація освіти на підвищення кваліфікації за рахунок отримання готових знань	Орієнтації освіти з підвищення кваліфікації на формування знань, як отримувати нові знання самостійно
Спосіб оволодіння людиною культурними цінностями – професійними, естетичними, політичними, екологічними тощо	Спосіб оволодіння дорослою людиною новими культурними цінностями – професійними, естетичними, політичними, екологічними тощо
Провідна роль у наданні освітніх послуг належить тому, хто навчає	Провідна роль у власній освіті належить споживачу освітніх послуг
Освіта недостатньо враховує індивідуальні особливості того, хто навчається	Освіта дорослих враховує потреби й індивідуальні особливості того, хто навчається, максимально відповідає його власним освітнім потребам і стимулює зростання цих потреб
Об'єктивні тенденції	Шляхи подолання
У традиційній освіті використовуються зовнішні стимули, орієнтація на стандартні потреби організацій	У процесі навчання використовується природне прагнення людини до саморозвитку, самовдосконалення
Навчальний процес реалізується як передача знань від того, хто навчає, до того, хто вчиться	Освітній процес передбачає залучення до освітнього процесу споживача освітніх послуг
Освіта надається без урахування життєвого досвіду тих, хто навчається	Інтенсифікація освітнього процесу та його прагматизм забезпечується використанням життєвого досвіду дорослої людини
Освіта є джерелом формування досвіду	Освіта збагачує, розвиває досвід людини
Освіта формує світогляд людини	Освіта забезпечує розвиток світогляду дорослої людини
Освіта надає можливість використання з часом набутих знань для розв'язання особистої життєвої проблеми	Освіта надає можливість споживачу швидкого використання набутих знань на практиці
У результаті навчання людина отримує навички вирішення стандартних проблем і шляхів їх розв'язання	У результаті навчання людина повинна отримувати навички формулювання проблем і пошуку незвичайних шляхів їх розв'язання

Підводячи підсумки, можна вважати, що андрагогіка об'єднує знання про специфіку навчання дорослої людини з урахуванням її віку, освітніх і життєвих потреб, наявних і прихованих здібностей та можливостей, індивідуальних особливостей і досвіду, психіки та фізіології.

Ця наука вивчає форми, методи та засоби організації освіти дорослих з метою полегшення їхнього навчання, задоволення освітніх потреб, підвищення оперативності отриманої освіти під час вирішення життєвих проблем, досягнення індивідуальних цілей, самореалізації особистості.

*Наук. керівн. Сатушева К. В.*

**Література:** 1. Кендюхов О. Гносеологія інтелектуального капіталу / О. Кендюхов // Економіка України. – 2003. – № 4. – С. 28–33. 2. Кирхлер Э. Психологические теории организации: Психология труда и организационная психология / Э. Кирхлер, К. Майер-Петси, Е. Хофман ; пер. с нем. – Х. : Изд. "Гуманитарный центр", 2005. – Т. 5. – 312 с. 3. Китов А. И. Экономическая психология / А. И. Китов. – М. : Экономика, 1987. – 300 с. 4. Кір'ян В. А. Людський фактор підвищення інноваційного потенціалу підприємств : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: спец. 08.09.01 / В. А. Кір'ян. – К., 2006. – 19 с. 5. Клебанова Т. С. Моделирование экономической динамики : учебн. пособ. / Т. С. Клебанова, Н. А. Дубровина, О. Ю. Полякова. – Х. : ИД "Инжек", 2004. – 244 с. 6. Клок К. Конец менеджмента / К. Клок, Голдсмит Дж. – СПб. : Питер, 2004. – 368 с. 7. Коул Джеральд. Управление персоналом в современных организациях / Джеральд Коул ; пер. с англ. Н. Г. Владимировой. – М. : ООО "Вершина", 2004. – 352 с. 8. Кошулько О. П. Управление людским капиталом на предприятиях пищевой промышленности : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / О. П. Кошулько. – К., 2008. – 20 с. 9. Кудрявцева М. Синергетический подход к вопросам изучения и управления андрагогическими системами / М. Кудрявцева. – М. : Новые знания. – 2004. – № 3. – С. 21–23. 10. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации : учебн. пособ. / Дж. К. Лафта. – М. : Русская деловая литература, 1999. – 320 с.

## ЛЮДСЬКІ РЕСУРСИ ТА ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО УПРАВЛІННЯ

*Анотація. Розглянуто сутність понять "людські ресурси", "управління", основні цілі, завдання та функції управління людськими ресурсами і особливості сучасного управління. Уточнено та сформульовано поняття "людські ресурси організації".*

*Аннотация. Рассмотрены сущность понятий "человеческие ресурсы", "управления", основные цели, задачи и функции управления человеческими ресурсами и особенности современного управления. Уточнено и сформулировано понятие "человеческие ресурсы организации".*

*Annotation. The essence of concepts "human resources", "management", primary purposes, tasks and functions of human resources management and features of modern management is considered. A concept "human resources of organization" is specified and formulated.*

*Ключові слова: людські ресурси, функції управління, виробнича організація.*

У сучасних умовах докорінно змінилася роль людини у виробництві. Людина є не тільки найважливішим елементом виробничого процесу на підприємстві, а й головним стратегічним ресурсом компанії в конкурентній боротьбі. Якби не були прекрасні ідеї, новітні технології, найсприятливіші зовнішні умови, без добре підготованого персоналу вискоєфективної роботи домогтися неможливо. У зв'язку з цим управління персоналом зазнало радикальних змін. Усталюється новий погляд на робочу силу як на один із ключових ресурсів економіки, як на "людський капітал". Під ним розуміється форма вираження продуктивних сил людини, що входить у систему соціально орієнтованої змішаної економіки як провідний фактор виробництва. Під впливом об'єктивних і суб'єктивних обмежень цей новий вид капіталу формує потенціал людини, тобто сукупність того, що людина може використовувати для досягнення цілей і задоволення потреб.

Люди в цей час розглядаються вже не як кадри, а як людські ресурси, їхня цінність як фактор успіху весь час зростає. У результаті поступово стала формуватися система управління людськими ресурсами, що заміняє систему управління кадрами. Вона покликана зіграти головну роль у забезпеченні умов конкурентоспроможності і довгострокового розвитку організації [1]. Ця система заснована на концепції людських ресурсів, що визнає необхідність капіталовкладень у формування і розвиток людських ресурсів. На відміну від концепції управління персоналом, ця концепція виправдовує економічну доцільність витрат, пов'язаних із залученням якіснішої робочої сили, її безперервним навчанням, підтримкою в працездатному стані і навіть створенням умов для повнішого виявлення можливостей і здібностей, закладених в особистості, з подальшим їх розвитком. Вкладення в людські ресурси стають довгостроковим фактором конкурентоспроможності та виживання фірми. У зв'язку з цим затрати, пов'язані з персоналом, розглядаються вже не як прикрі втрати, а як інвестиції в людський капітал – основне джерело прибутку [2]. Таким чином, під управлінням персоналом розуміється система взаємозалежних організаційно-економічних та соціальних заходів для створення умов щодо нормального функціонування, розвитку й ефективного використання потенціалу робочої сили на рівні організації. Обов'язковою умовою при цьому повинне бути органічне поєднання управління персоналом з концепцією розвитку організації.

Проблематику людських ресурсів досліджували такі відомі вчені, як: Ф. Тейлор, А. Маслоу, Д. Макгрегор, В. Оучі, Крамаренко В. І., Щокін Г. В. та ін.

Класичний підхід до управління персоналом одержав назву – управління кадрами. Він характеризується орієнтацією на авторитарний стиль керівництва людьми; прагненням до мінімізації витрат на залучення, підвищення кваліфікації кадрів, розв'язання соціальних питань; використанням



переважно грошових стимулів; індивідуальною організацією праці та її твердою регламентацією; зосередженістю кадрових служб виключно на роботі; документами, що не виходять за рамки фіксації процесів наймання, переміщення і звільнення, планування потреби в кадрах відповідно до завдань виробничих планів [3].

Усе управління персоналом у таких умовах зосереджується у відділі кадрів і спрямоване на те, щоб забезпечити наявність потрібних людей у потрібний час у потрібних місцях і звільнити організацію від непотрібної робочої сили. Водночас управління людьми становить самостійну функцію, здійснювану безпосередньо лінійними керівниками незалежно від кадрових служб. Однак, як уже відзначалося, існує стійка тенденція руху від управління кадрами до управління людськими ресурсами, при цьому вона характеризується такими змінами в діяльності кадрових служб:

переходом від відбору і розміщення кадрів до участі у формуванні стратегії бізнесу й організаційних змін;

наданням допомоги лінійному керівництву;

професіоналізацією сфери управління персоналом і скороченням у ній ролі технічних виконавців;

участю у формуванні і реалізації політики соціального партнерства;

орієнтацією на розвиток людських ресурсів у тісному зв'язку з цілями організації, із забезпеченням її кваліфікованими, всебічно розвинутими й освіченими працівниками.

Управління людськими ресурсами – головна функція будь-якої організації. У рамках концепції управління людськими ресурсами персонал порівнюється з основним капіталом; витрати на нього розглядаються як довгострокові інвестиції; кадрове планування переплітається з виробничим, і працівники стають об'єктом корпоративної стратегії. Активно впроваджується групова організація праці, у зв'язку з чим робиться акцент на створення команди, на розвиток здібностей людей і формування корпоративної культури. Кадрові служби вирішують організаційні й аналітичні питання, а також надають підтримку лінійним керівникам з метою полегшити адаптацію працівників у компанії. У концепції людських відносин стверджується, що людина сьогодні прагне, по-перше, до способу існування в соціальному зв'язку з іншими людьми, по-друге, до економічної функції, що потрібна групі й цінується нею. Таким чином, управління людськими ресурсами спрямоване на розв'язання принципово нових, довгострокових завдань, на підвищення економічної та соціальної ефективності роботи організації, підтримку її балансу із зовнішнім середовищем.

Людські ресурси – найбільш складний об'єкт управління в організації, оскільки, на відміну від речових факторів виробництва, є живим, має можливість самостійно приймати рішення, діяти, критично оцінювати пред'явлені до нього вимоги, має суб'єктивні інтереси тощо.

Людські ресурси є "мотором" будь-якої організації. Часто керівники основну увагу приділяють фінансовим, виробничим питанням, проблемам матеріально-технічного забезпечення чи збуту готової продукції, не приділяючи при цьому достатньої уваги людям, які забезпечують роботу організації в усіх напрямках. Ці помилки занадто дорого обходяться. Без потрібних людей жодна організація не зможе досягти своєї мети і вижити [4 – 8].

Людські ресурси є найбільш складним об'єктом управління, оскільки люди наділені інтелектом. Вони постійно розвивають взаємовідносини, засновані на довготривалій основі. У сучасних умовах цінність людських ресурсів постійно зростає, що призвело до формування системи управління людськими ресурсами.

В управлінні організацією далеко не останнє місце посідають людський фактор, психологічні особливості колективу, особисті потреби та інтереси певних його членів. Мистецтво керівництва полягає в тому, щоб знайти саме такі підходи і методи, які забезпечили б бажаний перебіг подій на підприємстві і спонукали його працівників до кращої праці. У таких умовах управління людськими ресурсами є важливою складовою менеджменту, що сприяє підвищенню ефективності діяльності організації.

Управління людськими ресурсами – це цілеспрямована діяльність керівного складу організації, а також керівників і спеціалістів підрозділів системи управління, яка включає розробку концепції, стратегій кадрової політики, принципів і методів управління людськими ресурсами. Це системний, планомірно організований вплив через мережу взаємопов'язаних організаційних, економічних і соціальних заходів, спрямованих на створення умов нормального розвитку і використання потенціалу робочої сили на рівні підприємства. Планування, формування, перерозподіл і раціональне використання людських ресурсів є основним змістом управління персоналом [9 – 11].

Концепція управління людськими ресурсами – це система теоретично-методологічних поглядів на розуміння та визначення суті, змісту, цілей, завдань, критеріїв, принципів і методів управління персоналом, а також організаційно-практичних підходів до формування механізму її реалізації в конкретних умовах функціонування організації. Вона конкретизується через кадрову політику.

Основні цілі управління людськими ресурсами наведено на рисунку.



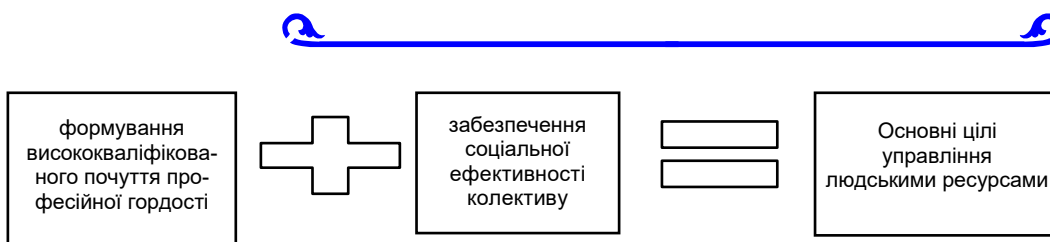


Рис. Основні цілі управління людськими ресурсами

Управління людськими ресурсами як цілісна система виконує такі функції:

- організаційну – планування потреб і джерел комплектування персоналу;
- соціально-економічну – забезпечення комплексу умов і факторів, спрямованих на раціональне закріплення і використання персоналу;
- відтворювальну – забезпечення розвитку персоналу.

Управління людськими ресурсами має відповідати концепції розвитку підприємства, захищати інтереси працівників і забезпечувати дотримання законодавства про працю під час формування, стабілізації й використання персоналу.

Завдання управління людськими ресурсами:

- забезпечення підприємства в потрібній кількості та якості персоналу на поточний період і на перспективу;
- створення рівних можливостей ефективності праці та раціональної зайнятості працівників, стабільного і рівномірного завантаження впродовж робочого періоду;
- задоволення розумних потреб персоналу;
- забезпечення відповідності трудового потенціалу працівника, його психофізіологічних даних вимогам робочого місця;
- максимально можливе виконання різних операцій на робочому місці.

Із розвитком нових культурних і соціальних цінностей, зі зростанням забезпеченості працівників виникла нова проблема – невдоволеність через вузьку спеціалізацію, яка є причиною втоми, втрати зацікавленості, що, у свою чергу, призводить до прогулів, плинності кадрів.

Щоб вирішити цю проблему, необхідно змінити систему організації праці. Для цього можна використати два методи розширення обсягу і збагачення змісту праці.

Обсяг робіт вважають широким, якщо працівник виконує багато різних операцій і повторює їх рідко; і навпаки, якщо працівник виконує одноманітні, постійно повторювані операції, він має вузький обсяг роботи.

Змістовність роботи полягає у впливі, який робітник може безпосередньо чинити на свій об'єкт, зокрема самостійність у плануванні і виконанні праці, визначенні власного ритму, участь у прийнятті рішень.

Отже, управління людськими ресурсами є важливою складовою управління організацією. Складність її полягає в тому, що люди за своїм характером відрізняються від інших ресурсів і потребують особливих підходів і методів управління. Специфіка людських ресурсів виражається в тому, що, по-перше, люди наділені інтелектом, їхня реакція на управління є емоційною, продуманою, а не механічною, а це означає, що процес взаємовідносин є двостороннім; по-друге, люди постійно вдосконалюються і розвиваються; по-третє, відносини ґрунтуються на довготерміновій основі; по-четверте, люди приходять в організацію усвідомлено, з певними цілями і мотивами.

Вкладення в людські ресурси стають довгостроковим фактором конкурентоспроможності і виживання фірми. У зв'язку з цим витрати, пов'язані з персоналом, розглядають не як прикриті втрати, а як інвестиції в людський капітал, основне джерело прибутку. Отже, управління персоналом – це система взаємозалежних організаційно-економічних і соціальних заходів з метою створення умов для нормального функціонування, розвитку й ефективного використання потенціалу робочої сили на рівні організації. Обов'язковою умовою має бути органічне поєднання управління персоналом із концепцією розвитку організації.

Наук. керівн. Сатушева К. В.

**Література:** 1. Аугустинавичюте А. Дуальная природа человека / А. Аугустинавичюте // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. – 2004. – № 7–11. 2. Бажин И. И. Управление различиями / И. И. Бажинин. – Х. : Консум, 2004. – 392 с. 3. Боровинская Д. Н. Новая модель человека / Д. Н. Боровинская // Философия, социология и политология. – 2008. – № 1. – С. 63–66. 4. Гуленко В. В. Менеджмент слаженной команды: Соционика и социоанализ для руководителей. – Новосибирск : РИПЭЛ, 1995. – 192 с. 5. Доронін А. В. Поведінка персоналу виробничої організації. Оцінка, управління, розвиток : монографія / А. В. Доронін. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2008. – 320 с. 6. Доронина М. С. Развитие персонала через деятельностное обучение / М. С. Доронина, А. А. Полубедова // Економіка та держава. – 2011. – № 6. – С. 17–20.



7. Дороніна М. С. Людські ресурси виробничої організації. Діагностика, розвиток : монографія / М. С. Дороніна, К. В. Сатушева ; за заг. ред. докт. екон. наук, професора Дороніної М. С. – Х. : Вид ХНЕУ, 2011. – 232 с. 8. Дороніна М. С. Моделювання системи джерел активізації трудової поведінки персоналу / М. С. Дороніна, К. В. Сатушева, А. О. Полубедова // Економіка. Менеджмент. Підприємництво : збірник наукових праць ; гол. ред. Г. В. Козаченко ; редкол. : І. Р. Бузько та ін. – Луганськ : Вид. СНУ ім. В. Даля. – 2010. – № 22(1). – С. 71–80. 9. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 638 с. 10. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации : отбор и оценка при найме, аттестация : учебное пособие для студентов вузов / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Изд. "Экзамен", 2005. – 416 с. 11. Кинан К. Эффективное управление / К. Кинан. – М. : Эксмо, 2006. – 21 с. 12. Друкер П. Энциклопедия менеджмента / Друкер П. ; пер. с англ. – М. : ИД "Вильямс", 2004. – 432 с. 13. Ястремська О. М. Людські ресурси: пропозиції з удосконалення управління / О. М. Ястремська // Управління розвитком. – 2010. – № 6(82). – С. 52–60.

---

**Хутко С. С.**

УДК 658.155.2

Магістр 1 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **СУТНІСТЬ І ЗМІСТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ**

*Анотація. Уточнено сутність понять "стратегічне управління" і "стратегія", особливості управління; розглянуто сутність, зміст, етапи та завдання стратегічного управління підприємства. Сформульовано переваги та недоліки стратегічного управління.*

*Аннотация. Уточнены сущность понятий "стратегическое управление" и "стратегия", особенности управления; рассмотрены сущность, содержание, этапы и задания стратегического управления предприятия. Сформулированы преимущества и недостатки стратегического управления.*

*Annotation. The essence of concepts "strategic management" and "strategy", management features is determined; the essence, intension, stages and tasks of strategic management of enterprise are considered. The advantages and lacks of strategic management are formulated.*

*Ключові слова: стратегічне управління, стратегія, стратегічне планування.*

Необхідною умовою виживання й ефективного розвитку підприємств в Україні є їх мобільна реакція на зміни зовнішнього середовища.

Слід зазначити, що в умовах розвитку динамічності навколишнього середовища більш пильної уваги вимагає стратегічний аспект управління як підприємством, так і його людськими ресурсами, оскільки саме він створює можливість прогнозувати зміни зовнішнього середовища, вчасно готуватися до адекватного реагування на них через розвиток інноваційної поведінки творчих команд, що сформувалися на основі високорозвиненого потенціалу співробітників.

Розробка стратегії діяльності підприємства є одним із найважливіших чинників, що визначають ефективність діяльності вітчизняного підприємства в ринковому середовищі, його фінансову стабільність та конкурентоспроможність. Особливої нагальності цей чинник набуває в умовах ринкових перетворень національної економіки України, оскільки характер діяльності підприємств та промисловості загалом у наш час визначає їх конкурентні якості не лише на вітчизняному ринку, але й на міжнародному.

Стратегічна важливість функціонування підприємств для держави зумовлює вибір оптимальної стратегії розвитку цих об'єктів, яка визначається показниками економічної ефективності діяльності і розвитку підприємств. Враховуючи велику кількість способів та методів стратегічного управління, які характерні для різних етапів науково-технічного та технологічного розвитку виробництва, вибір методів узгодження внутрішнього та зовнішнього середовищ діяльності підприємств має для кожного окремого підприємства на кожному етапі життєвого циклу велике значення.

---

© Хутко С. С., 2012



Така різноманітність методів управління стратегіями розвитку розкриває широкі можливості для здійснення наукових досліджень у цій сфері. Побудова стратегії розвитку і функціонування підприємства з врахуванням функціональних цілей розвитку вищих рівнів ієрархії на основі ефективного використання природних, фінансових, матеріальних і трудових ресурсів підприємств на сьогодні є особливо актуальною для підприємств кожної галузі.

На сьогодні у вітчизняній та світовій науці значний внесок у вивчення цих питань зроблено такими вченими, як І. Ансофф, І. Благун, А. Воронкова, В. Герасимчук, А. Довгань, В. Іванов, О. Лапко, В. Немцов, Т. Сааті, В. Сомов та ін.

Проте наукові дослідження, присвячені проблемам розробки адекватних часу стратегій розвитку підприємств як складноорганізованих систем із внутрішньою будовою і зовнішніми чинниками, є не повністю досконалими і потребують подальшого доопрацювання.

Що стосується головної мети стратегічного управління, то О. Виханський у своїй роботі "Стратегічне управління" вказує, що стратегічний менеджмент повинен в першу чергу забезпечити фірмі перевагу перед конкурентами. А це означає, що керівництво завжди повинне шукати нові, оригінальні заходи в стратегічному управлінні [1].

При розробці конкретної стратегії управління персоналом підприємства необхідно вирішити комплекс завдань і врахувати при цьому як переваги, так і обмеження стратегічного управління. Так, наприклад, стратегічні плани будь-якого явища чи процесу не можна будувати на результатах аналізу його історії. Як відзначає Р. Салмон у своїй роботі "Майбутнє менеджменту", у світі, який постійно змінюється, навряд чи є сенс екстраполювати на майбутнє тенденції минулого, які визначають сьогоднішній день. У зв'язку з цим необхідно визначитися, які методичні способи і технології можна використати для результативного стратегічного управління розвитком людських ресурсів. Для цього перш за все слід виконати уточнення змісту такого управління, його відмінностей від тактичного та оперативного.

Як показав аналіз існуючих тлумачень, стратегічне управління розуміють як цілеспрямований процес визначення певного напрямку розвитку відповідно до вимог зовнішнього і внутрішнього середовища.

Стратегічне управління базується на устремлінні "від образу майбутнього успіху – до сьогоднішнього". Чіткіше визначення концепції стратегічного управління дав І. Ансофф, порівнюючи його із стратегічним плануванням, у такий спосіб: "Стратегічне планування – це управління по планах, а стратегічний менеджмент – управління за результатами. При цьому вектор зусиль визначається майбутнім" [2].

Виходячи з попереднього аналізу, подаємо своє визначення стратегії: "Стратегія – це система планування і досягнення майбутнього стану шляхом управління персоналом". Цим визначенням, по-перше, знімаються обмеження, пов'язані з розглядом стратегії виключно як довготривалого орієнтиру, по-друге, суперечності між оперативним, тактичним і стратегічним аспектом управління. Уточнення сутності поняття йде від обмеженого, повністю формалізованого об'єму параметрів ситуації для ухвалення рішень до найбільш широкого і найменш передбаченого об'єму параметрів і ступеня складності ситуації, тобто можна стверджувати, що ми мислимо і діємо тим більш стратегічно, чим більше охоплюємо просторово-часовий спектр аналізованих і оцінюваних параметрів ситуації.

Основну роль персоналу в забезпеченні життєдіяльності підприємства через стратегічне управління справедливо підкреслив О. Виханський: "Стратегічне управління – це таке управління організацією, яке опирається на людський потенціал як основу організації, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, гнучко реагує й проводить своєчасні зміни в організації, які відповідають виклику з боку оточення й дозволяють домагатися конкурентних переваг, що в сукупності дає можливість організації виживати в довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому своїх цілей" [1, с. 32]. Ще одна важлива складова стратегічного управління – це орієнтація на перспективу, тобто стратегічне управління в кожен момент фіксує, що організація повинна робити в поточний момент, щоб досягти поставлених цілей у майбутньому, виходячи при цьому з того, що оточення змінюватиметься та умови життя організації змінюватимуться теж.

При стратегічному управлінні ніби здійснюється погляд з майбутнього в сьогоднішній день, визначаються і здійснюються такі дії організації в цей час, які забезпечують їй певне майбутнє, а не виробляється конкретний план поведінки організації в майбутньому. Хоча цей контекст не втрачається з поля зору. Стратегічне управління не варто конкретизувати в кількісних вимірниках. Стратегія – це концептуальна ідея, інколи навіть інтуїтивна, філософія або ідеологія бізнесу і менеджменту. Причому кожний стратег має свою унікальну ідею, завдяки цій унікальності, не підвладна інколи логічним доказам, така ідея і стає конструктивною для унікального випадку чи ситуації. Звичайно, існують рекомендації, правила, інколи навіть логічні схеми аналізу проблем і вибору стратегії, а також здійснення стратегічного планування і практичної реалізації стратегії. Проте загалом практика стратегічного управління – це:

інтуїція і мистецтво вищого керівництва у пошуках визначення шляхів досягнення організацією стратегічних цілей;

високий професіоналізм і творчість службовців, які забезпечують зв'язок організації з середовищем, своєчасне оновлення організації і її продукції, зміну поточних планів;

залучення всіх працівників до вирішення проблем організації, визначення якнайкращих шляхів розв'язання несподіваних нестандартних ситуацій і досягнення мети.

У цьому визначенні справедливо робиться акцент на тому, що стратегічний контекст стосується головним чином і в першу чергу персоналу організації, однак, на погляд автора, у складі персоналу повинні мати пріоритети стратегічного управління не "сині комірці", а "білі", а ще більше –



"золоті". Це – висококваліфіковані фахівці-менеджери, що мають унікальні знання в предметній області, досвід, володіють інтуїтивним мисленням і здатністю прогнозувати події, що саме і забезпечує гарантії виживання в турбулентному середовищі.

При розробці стратегії підприємства необхідно визначитися з рішенням принаймні п'яти завдань [3, с. 205]:

Формулювання стратегічних напрямів розвитку підприємства (цілей і довгострокових перспектив).

Конкретизація напрямків роботи, ресурсів і виконавців по досягненню сформульованих цілей (складання планів і програм).

Організація виконання плану (у часі й забезпеченні ресурсами).

Розробка моніторингу й оцінки виконання планів.

Обґрунтування способів коректування стратегічного управління персоналу, тактичних цілей і ресурсів на основі придбаного досвіду, мінливих умов, нових ідей або нових можливостей.

Стратегічне управління підприємства, як і інші види управління, здійснюється за допомогою реалізації таких загальних функцій – планування, прогнозування, організації, координації, регулювання, мотивації, контролю й аналізу.

При цьому функції прогнозування й планування домінують на початковому етапі стратегічного управління – етапі розробки стратегії, коли в ході вивчення умов середовища функціонування підприємства виявляються тенденції їхніх можливих змін протягом розглянутого періоду, і на цій основі формуються стратегічні плани щодо досягнення поставлених цілей. Інші функції управління (організація, координація, регулювання, мотивація, контроль, аналіз) повною мірою реалізуються в ході виконання стратегії як завершального етапу процесу стратегічного управління.

При впровадженні стратегічного управління підприємства необхідно мати на увазі, що воно має як переваги, так і недоліки [4, с. 12].

Стратегічний підхід до управління персоналом має такі переваги: по-перше, він зосереджує увагу, концентрує ресурси на реалізації ефективного напрямку діяльності. По-друге, саме стратегічний підхід обумовлює появу і розвиток у керівників колективів швидкої і ефективною реакції на несподівані зміни, кризові ситуації у сфері управління. По-третє, на його основі керівники колективів оцінюють різні стратегічні альтернативи і вчасно перерозподіляють ресурси. По-четверте, саме стратегічний підхід формує сприятливе середовище для об'єднання зусиль керівників усіх рівнів управління підприємства.

Як і будь-який процес чи явище, що розвивається, стратегічне управління має слабкі сторони і проблеми. По-перше, воно не може дати точної картини майбутнього, оскільки передбачуване в стратегічному контексті майбутнє – це не результати, а шляхи їхнього досягнення. По-друге, незважаючи на те що існують рекомендації, правила вибору стратегії, здійснення стратегічного планування, практичної реалізації стратегії, скористатися ними для вирішення конкретних завдань або в конкретних ситуаціях неможливо. Сьогодні кожна ситуація, яка вимагає широкого бачення і незвичайних дій, тобто стратегічного підходу, є унікальною, непередбачуваною. Тому результати стратегічного управління персоналом значною мірою залежать від майстерності, інтуїції, професіоналізму менеджера. Гнучкість і результативність стратегічного плану вимагає істотних витрат часу й ресурсів, що може бути компенсовано не тільки високою компетентністю і наявністю відповідного досвіду окремого творчого працівника, а й вмінням працювати в команді. Найкращі стратегічні плани не будуть здійснюватися, якщо не враховуватимуть особливості організаційної культури.

У зв'язку з означенням стратегічне управління персоналом не має універсальної моделі. Тому керівники підприємств, знаючи свої можливості, цілі й бажання, повинні самостійно будувати таку модель і готуватися до вирішення проблем її впровадження.

Як відомо, метою будь-якого стратегічного управління є перехід підприємства з одного якісного стратегічного стану в інший – бажаний або необхідний [5, с. 207]. Цей перехід здійснюється за допомогою проведення стратегічних змін, а стратегія описує те, яким чином ці зміни будуть здійснюватися.

Однак для того, щоб підприємство здійснило свою стратегію, його необхідно підготувати до цього за допомогою проведення необхідних змін, які дозволять "... установити відповідність між обраною стратегією й внутрішньоорганізаційними процесами..." [6, с. 113].

Інструментами формування такої відповідності, на думку О. Виханського, є такі характеристики підприємства, як його структура, система мотивування й стимулювання, норми й правила поведінки, переконання, цінності й вірування, рівень кваліфікації персоналу підприємства, стиль лідерства й підходи до управління.

С. Попов [7, с. 208] доповнює цей перелік змінами в області фінансування й іншого ресурсного забезпечення, а також інформування.

Відповідно до думки М. Армстронга [8, с. 45], стратегічне управління має чотири цілі:

Застосування планування.

Забезпечення логічності й послідовності підходу до проектування систем персоналу й управління ними, заснованого на політиці зайнятості й стратегії використання людських ресурсів, що часто підкріплюється конкретною "філософією".

Установлення відповідності між діяльністю організації, політикою управління персоналом і стратегією бізнесу.

Виховання у менеджерів сприйняття працівників організації як "стратегічного ресурсу" для досягнення "переваги в конкуренції".

Варто мати на увазі, що в процесі стратегічного управління ніщо не є назавжди вирішеним, тому що попередньо плановані дії можуть швидко втрачати сенс через трансформацію зовнішньо-

го середовища, появу нових можливостей або погроз, які здатні вплинути на конкурентоспроможність компанії.

Отже, стратегічне управління – це постійний спіралевидний процес розробки й реалізації стратегічних планів. Його головні етапи і завдання представлені на рисунку.



Рис. Етапи і завдання стратегічного управління підприємства

Кожне з перерахованих на рисунку завдань вимагає постійного аналізу і вибору альтернативного рішення: не втручатися в існуючий стан речей або вносити принципові зміни. Зміна ситуації як ззовні, так і всередині фірми вимагає постійного внесення корективів, тому процес стратегічного менеджменту є не замкнутим циклом, а реалізується по спіралі. Доцільність і економічність постійного втручання в процес функціонування компанії можна поставити під сумнів, уявивши собі його як біг білки в колесі. Проте тут йдеться про дії, які дозволяють компанії поліпшити своє становище, просунути вперед, тоді як зусилля білки не приводять до зміни ситуації [9, с. 114].

У процесі стратегічного управління немає нічого постійного, оскільки попередні дії повинні змінюватися залежно від трансформації зовнішнього середовища, появи нових можливостей або погроз, здатних вплинути на конкурентоспроможність підприємства.

При здійсненні в нашій країні економічних реформ дії організацій та їх керівників не можуть зводитися до простого реагування на зміни, що відбуваються. Все ширше признається необхідність свідомого управління змінами на основі наукової обґрунтованої процедури їх передбачення, регулювання, пристосування до зовнішніх умов, що змінюються [9]. Саме невизначеність чинників зовнішнього середовища і динамічність ринків України обумовлюють на сьогодні значну актуальність використання концепції стратегічного управління.

У загальному розумінні стратегічне управління – це багатоплановий поведінковий процес, направлений на розробку та реалізацію стратегії підприємства з урахуванням змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі.

Як правило, коригування зачіпають окремі аспекти діяльності компанії, не змінюючи загального стратегічного курсу. Але іноді при кардинальній зміні зовнішньої ситуації й виникненні стратегічних несподіванок або при серйозному порушенні функціонування самої організації необхідно вживати радикальних заходів. Не втратити момент внесення корективів, прийняти своєчасні рішення можна при наявності в менеджера не тільки глибоких теоретичних знань і практичних навичок, але й інтуїції, що приходить із досвідом роботи [10].

Сьогодні не всі керівники переконані в необхідності впровадження в практику стратегічного управління підприємствами загалом. Найчастіше свій сумнів вони пояснюють неможливістю забезпечити його надійність через постійно мінливу ситуацію в економіці. Однак, на погляд автора, саме таке сформоване в цей час становище в Україні й повинне активізувати прагнення керівництва підприємств до оволодіння методами прийняття стратегічних рішень. Адже, як показує досвід успішно працюючих закордонних фірм, саме наявність правильної стратегії забезпечує виживання в умовах ринкової невизначеності, що підсилюється.

Наук. керівн. Сатушева К. В.

**Література:** 1. Виханский О. С. Стратегическое управление / Виханский О. С. – М. : Экономист, 2004. – 292 с. 2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Ансофф И. – СПб. : Питерком, 1999. – 416 с. 3. Володькина М. В. Стратегический менеджмент : учебн. пособ. / Володькина М. В. – К. : Знання-Пресс, 2002. – 149 с. 4. Довбня С. Б. Методологічні основи і стратегічні альтернативи реструктуризації промислових підприємств в процесі реформування економіки України : автореф. дис. д-ра ек. наук Нац. металург. акад. України / Довбня С. Б. – Дніпропетровськ, 2003. – 36 с. 5. Головка Т. В. Стратегічний аналіз : навч. метод. посібн.



/ Головки Т. В., Салов С. В. – К. : КНЕУ, 2002. – 198 с. 6. Гавриш О. М. Стратегічне планування інноваційної діяльності підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. к. е. н. / Гавриш О. М. – Х. : ХНЕУ, 2005. – 20 с. 7. Попов С. А. Стратегическое управление: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации". Модуль 4 / Попов С. А. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 344 с. 8. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / Армстронг М. ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 328 с. 9. Зайцев Л. Г. Стратегический менеджмент : учебник / Зайцев Л. Г., Соколова М. И. – М. : Экономист, 2003. – 414 с. 10. Зуб А. Т. Системный стратегический менеджмент: методология и практика / Зуб А. Т., Локтионов М. В. – М. : Генезис, 2001. – 752 с. 11. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія / Пономаренко В. С., Кизим М. О., Тридід О. М. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2003. – 328 с. 12. Портер М. Е. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / Портер М. Е. – К. : Основа, 1998. – 392 с.

---

**Бондаренко К. В.**

УДК 336.64

Магістр 1 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ СТАВКИ ДИСКОНТУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

*Анотація. Викладено проблеми, які виникають при визначенні ставки дисконтування в сучасних умовах.*

*Аннотация. Изложены проблемы, которые возникают при определении ставки дисконтирования в современных условиях.*

*Annotation. The problems that arise when determining the discount rate at present are described.*

*Ключові слова: ставка дисконтування, грошові потоки, "безризикова" ставка.*

У сучасних умовах фактор часу відіграє особливо важливу роль при здійсненні процесу інвестування. Ця роль полягає в забезпеченні необхідною достовірністю розрахунків, пов'язаних з оцінкою величин грошових потоків. Коректне визначення ставки дисконтування має принципово важливе значення, оскільки від неї залежить кінцева величина поточної вартості грошового потоку. Проблема визначення показника дисконтування в науковій літературі має дискусійний характер.

У теорії інвестиційного аналізу завжди приділяється увага розрахунку ставок дисконтування. При цьому в процесі оцінки використовується ряд методик. Дослідженням методик визначення рівня ставки дисконтування присвячено ряд робіт вітчизняних та зарубіжних аналітиків, а саме: Бланка І. О., Р. Брейлі, Бріггема Є. Ф., С. Майерса, Ковальова В. В., Р. Інмана, В. Галасюка, Д. Ряхих, Татарова А. В., Ліпсиц І. В. та ін.

Дисконтування вимагає прогнозів на майбутнє. У математичному підході вони виражаються у ставці дисконтування. Ставка є фундаментальним питанням економічної теорії та практики фінансів і відображає у собі очікування на майбутнє. Окремі аналітики вважають розрахунок ставки дисконтування одним із найскладніших і водночас найбільш актуальних завдань у процесі аналізу інвестиційних проектів, тому метою цієї роботи є опис проблем, які виникають при визначенні ставки дисконтування в сучасних умовах.

На сьогоднішній день проблеми, що виникають при визначенні ставки дисконтування, майже не розглядаються. На погляд автора, це не просто неправильно, але й некоректно: приділяють першочергову увагу вибору методу оцінювання інвестицій, від якого загалом майже нічого не залежить, і практично не звертають увагу на обґрунтування самої ставки дисконтування. Наприклад, чи має велике значення при виборі інвестиційного проекту, яким методом його слід оцінювати: чистою поточною вартістю чи індексом рентабельності. Так, показники різні і по-різному інтерпретуються, але кінцеві результати в аспекті його прийняття або відхилення будуть однакові або дуже близькі. Проте від вибору ставки дисконтування залежить значно більше, адже її зміст не вичерпується суто інвестиційними моделями.

На теперішній час у теорії і практиці фінансово-економічних розрахунків накопичено значний обсяг системних знань щодо тлумачення економічної сутності ставки дисконтування та методики її розрахунку.

---

© Бондаренко К. В., 2012



З формального погляду, ставка дисконтування – це відсоткова ставка, яка використовується для приведення майбутніх надходжень (грошових потоків і прибутку) до теперішньої вартості. Ставка дисконтування виражається у відсотках або частках одиниці. Верхній рівень ставки дисконтування теоретично може бути більшим 100 % (більше 1), а нижній рівень визначається економічними чинниками. З економічного погляду, ставка дисконтування – міра затрат на залучення капіталу для інвестування в конкретний інвестиційний проект [1].

На думку Хрустальова В. В. і Куриленко Т. П., ставка дисконтування – це очікувана інвесторами ставка дохідності на вкладений капітал за наявності альтернативних можливостей його вкладення в об'єкти інвестування з аналогічним рівнем ризику. У зв'язку з цим нижнім рівнем ставки дисконтування є так звана "безризикова" ставка.

По суті, це така ставка відсотка, під яку інвестори могли б дати гроші в борг, якби не було небезпеки повернути їх назад, або під яку вони могли б взяти гроші в борг, якби їх заставне забезпечення було б настільки надійним, що кредитори вважали б шанси на несплату мізерними.

У країнах з розвинутою ринковою економікою як "безризикову" ставку використовують відсоток по цінних паперах, гарантованих урядом США, або поточну ставку дохідності по казначейських векселях і облігаціях. В окремих великих проектах, які передбачають фінансування як за рахунок вітчизняного, так й іноземного капіталу, рівень "безризикової" ставки приймають за ставкою LIBOR (відсоткова ставка, за якою на європейському валютному ринку банки пропонують один одному депозити). Для умов України питання встановлення рівня "безризикової" ставки не може бути визначено однозначно. Однією з основних причин цього є відсутність сформованого ринку капіталу всередині країни [1].

У практиці інвестиційного аналізу існує багато методів розрахунку ставки дисконтування, які базуються на припущенні, що ставка дисконтування повинна включати мінімально гарантований рівень дохідності (незалежний від виду інвестування), темпи інфляції та премію за ризик, проте всі вони виходять з того, що на її рівень впливають такі основні групи чинників:

1) внутрішні фактори, тобто ті, які притаманні тільки конкретному інвестиційному проекту (структура проекту, його новизна, реальний рівень дохідності, ризикованість, джерела фінансування проекту тощо);

2) зовнішні фактори, які не можна ідентифікувати з конкретним інвестиційним проектом (економічні та політичні ризики, інфляція, рівень та ставки дохідності альтернативних інвестицій) [2].

Механізм впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на вибір ставки дисконтування очевидний. Адже чим вищий рівень ризикованості інвестиційного проекту, тим більшим повинен бути дохід від його реалізації, щоб зробити проект привабливим і залучити інвесторів. При цьому варто пам'ятати, що рівень дохідності інвестиційного проекту не має бути нижчим дохідності інших варіантів інвестування (відсоткових ставок на ринку цінних паперів або по депозитах) [3].

У практиці інвестиційних розрахунків не існує єдиного правила вибору чи методики розрахунку ставки дисконтування. У кожному конкретному випадку вибір ставки дисконтування залежить від сукупного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього оточення інвестиційного проекту [4].

У процесі вибору ставки дисконтування при оцінці інвестиційних проектів необхідно брати до уваги переваги та недоліки кожного з сучасних методів, які широко застосовуються в інших країнах, і на їх основі виробити найбільш ефективну методику, яка буде найбільш адаптованою до умов інвестування в нашій країні та реалій української економіки.

При цьому в будь-якому випадку можна говорити про те, що рівень ставки дисконтування суттєво впливає як на прийняття рішень щодо інвестування, так і на оцінку проекту, бізнесу або підприємства загалом.

Використання заниженої ставки дисконтування може призвести до необґрунтованого завищення дисконтованих майбутніх грошових надходжень, внаслідок чого інвестор може обрати неефективний проект і зазнати значних збитків. Використання завищеної ставки дисконтування може зумовити відмову від перспективного напрямку вкладення капіталу, і, як наслідок, інвестор зазнає збитків, пов'язаних з упущеною можливістю одержання доходу.

Проведене дослідження дає можливість розглядати рівень ставки дисконтування таким чином, щоб, з одного боку, максимально враховувати вплив усіх можливих ризиків інвестування, а з іншого – очікувану інвестором норму прибутку на інвестований капітал.

На сьогоднішній день не існує універсального методу, який би враховував всі проблеми, що виникають при розрахунку ставки дисконтування. При виборі коректного рівня ставки дисконтування слід враховувати, з одного боку, основні теоретичні підходи до його визначення, а з іншого – вона має включати мінімально гарантований рівень дохідності, незалежний від виду вкладення, темп інфляції і премію за ризик, яка враховує ступінь ризику конкретного виду інвестування. За умови врахування одночасного впливу всіх трьох факторів рівень ставки дисконтування буде найбільш наближеним до реальних умов реалізації інвестиційного проекту.

*Наук. керівн. Єфремова Л. В.*

**Література:** 1. Проблеми визначення ставки дисконтування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Tmm/2009\\_32/6.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tmm/2009_32/6.pdf). 2. Победина Е. Г. Ставка дисконтирования и капитализации / Победина Е. Г., Драгунов С. В. // Практика оценки. – 2007. – № 9. 3. Проблемы определения ставки дисконтирования для различных направлений деятельности предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99999999\\_West\\_2009\\_2/28.pdf](http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99999999_West_2009_2/28.pdf). 4. Нардин Д. С. Определение ставки дисконтирования при оценке эффективности инвестиционного проекта / Д. С. Нардин, Н. А. Крыгина // Молодой ученый. – 2011. – № 3, Т. 1. – С. 178–180.

Студент 4 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО УПРАВЛІННЯ КОНТРАКТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотація. Проаналізовано методичні підходи щодо управління контрактною діяльністю. Описано стандартні методи оцінки ефективності контрактної діяльності.*

*Аннотация. Проанализированы методические подходы к управлению контрактной деятельностью. Описаны стандартные методы оценки эффективности контрактной деятельности.*

*Annotation. The methodical approaches to management of contractual activity are analyzed. The standard estimation methods of the contractual activity efficiency are described.*

*Ключові слова: контракт, контрактна діяльність, первинні документи, економічний ефект, ефективність зовнішньоекономічних операцій, показники ефекту.*

Наслідком збільшення інтенсивності ведення контрактної діяльності є значні навантаження на підрозділи економічного об'єкта, які відповідають за обґрунтований вибір контрагентів, кількісні та цінові показники, правильне оформлення, облік виконаних робіт і фінансових надходжень, аналіз економічних і фінансових результатів діяльності, розробку нових планів розвитку тощо.

Дослідженням та вивченням питань у галузі управління контрактною діяльністю займалися такі вчені, як: О. Шкурупій, І. Артеменко [1], О. Гетьман, І. Багрова [2].

Концептуальними компонентами при управлінні контрактами є моделі розробки умов і супроводження контрактів, управління дебіторською і кредиторською заборгованостями, що забезпечують досягнення певного стану інформаційного простору контрактної діяльності економічного об'єкта.

Фактичний стан інформаційного простору контрактної діяльності економічного об'єкта, який відображає всі грошові надходження і витрати за контрактами на конкретний момент часу, забезпечує оперативне планування як дохідної, так і видаткової частин бюджетів.

Формування первинних документів і зіставлення їх з умовами контрактів здійснюється на підставі даних, що передаються з блоку моделей управління контрактами в облікові системи.

Функціонування облікових систем, системи бюджетування і використання моделей управління підпорядковано службі контролінгу, що утворюється на економічному об'єкті для формування інформаційного простору контрактної діяльності.

Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності має важливе значення для оцінки поточного економічного стану підприємства, перспектив його розвитку і попередження фінансових втрат. Він є невід'ємною та визначальною частиною загального аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Комплексний аналіз суб'єкта господарювання, який здійснює зовнішньоекономічну діяльність, передбачає: а) дослідження стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства загалом та його підрозділів; б) з'ясування рівня міжнародної конкурентоспроможності товарів, що експортуються; в) виявлення можливих резервів підвищення результативності зовнішньоекономічної діяльності; г) постановку проблеми щодо стратегії і тактики поведінки на зовнішньому ринку та розробку заходів з реалізації поставлених завдань.

Методика аналізу ефективності зовнішньоекономічних операцій насамперед передбачає: а) загальний аналіз дохідності підприємства за рахунок зовнішньоекономічної діяльності; б) аналіз виконання зобов'язань за зовнішньоекономічними операціями; в) аналіз ефективності віддачі на кошти, вкладені в експортні операції; г) аналіз ефективності імпорتنих операцій, зокрема у випадку їх здійснення на умовах використання кредиту.

Основні положення методики аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності на рівні суб'єктів господарювання аналогічні методичним підходам, що застосовуються для відповідного аналізу на макрорівні. Способом визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності є обчи-



слення різних показників економічної ефективності на основі зіставлення досягнутих економічних результатів із витратами ресурсів на їх досягнення. Система показників економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності поділяється на дві групи:

показники ефекту, які визначаються через абсолютні величини, що мають вартісний вимір та обчислюються як різниця між результатами і витратами;

показники ефективності, які визначаються на основі віднесення результатів до витрат переважно у відносних одиницях (відсотках та індексах). При обчисленні цих показників важливо забезпечити дотримання таких правил аналітики:

здійснювати найповніший облік усіх складових витрат і чітко визначення результатів, що дозволяє запобігти викривленню висновків стосовно оцінки ефективності проведених заходів;

проводити порівняння з базовим варіантом – з ситуацією, яка була до прийняття рішень, альтернативним підходом, який пропонується до впровадження одночасно з тим, що взятий до розгляду, ринковою ситуацією, станом відповідної діяльності конкурента;

приводити витрати і результати до порівняльного стану за обсягом, якістю, часом та іншими параметрами.

Критерій доступності інформації, яка застосовується для проведення аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності, зумовлює утворення певних підсистем (або рівнів обчислення) показників, а саме:

на основі діючої бухгалтерської звітності визначаються сума прибутку, рівень прибутку до загального обсягу продажів за кордоном, рентабельність експорту стосовно витрат на здійснення таких операцій тощо;

на основі додаткової інформації у межах управлінського обліку визначаються: а) граничні (маржинальні) показники обсягів експорту, змінних витрат та прибутку у розрахунку на одиницю продукції або на одну поставку чи експортну операцію; б) гранична (маржинальна) рентабельність експорту товару (співвідношення граничного прибутку з граничними змінними витратами); в) точка беззбитковості товару, що експортується (відношення постійних витрат до маржинального прибутку); г) точка беззбитковості для порівняння обсягів експорту з наявною виробничою потужністю підприємства тощо;

на основі внутрішньої та зовнішньої інформації підприємства про стан реалізації конкретних товарів на міжнародному ринку визначаються показники, які дозволяють обґрунтовувати стратегію зовнішньої діяльності підприємства, а саме: свідчать про наявність нових продуктів, що задовольняють вимоги міжнародного ринку, та про можливості започаткування нового напрямку в бізнесі.

Отже, такий аналіз передбачає визначення альтернатив з позиції оцінки якості товарів, що існують на ринку і пропонуються підприємством, новизни продукції (а отже, ексклюзивності пропозиції), собівартості виробництва і, зокрема, умов доставки (як одного з найбільш значимих елементів у складі витрат), рівня задоволення потреб клієнтів, наявності добре організованої дилерської мережі, висококваліфікованого персоналу тощо.

*Наук. керівн. Бестужева С. В.*

---

**Література:** 1. Шкурупій О. В. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник / Шкурупій О. В. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 248 с. 2. Багрова І. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : підручник для вузів / Багрова І. В. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.

# Зміст

<b>Баркалова Д. С.</b> Управління кредитними ризиками банку.....	3
<b>Кудлай А. Ю.</b> Управління кредитними ризиками в банку на прикладі АТ "Ощадбанк".....	5
<b>Рязанов Р. С.</b> Удосконалення процесу реструктуризації банківських кредитів.....	7
<b>Живов В. В.</b> Шляхи вдосконалення системи управління ліквідністю банку.....	8
<b>Воропай О. А.</b> Використання методу "хмарних обчислень" як спосіб підвищення ефективності функціонування національної системи масових електронних платежів.....	10
<b>Корнілова Г. М.</b> Методика рейтингової оцінки банків з урахуванням показників інвестиційної діяльності.....	12
<b>Письменна К. С.</b> Шляхи оптимізації доходів та витрат банку.....	15
<b>Козлюк Д. П.</b> Аналіз сутності поняття "кредитоспроможність позичальника".....	17
<b>Шеретун А. С.</b> Особливості управління процентним ризиком у банківській діяльності.....	19
<b>Савельєва О. В.</b> Методики оцінювання стійкості сучасної банківської системи.....	21
<b>Акопян Л. М.</b> Методичні підходи до аналізу прибутку банку на прикладі ПАТ "Укрсоцбанк".....	23
<b>Колдашова О. В.</b> Інновації у банківських операціях.....	25
<b>Чаговець А. М.</b> Особливості антикризового управління в банках України.....	27
<b>Пілат Г. І.</b> Шляхи вдосконалення роботи банків з проблемними активами.....	29
<b>Муравйова М. Ю.</b> Шляхи вдосконалення оцінки кредитоспроможності позичальників банками України.....	31
<b>Некрасова В. В.</b> Формування кредитного портфеля банку в сучасних умовах.....	33
<b>Книш Ю. О.</b> Організація процесу планування доходів банку.....	34
<b>Дмитренкова М. Ю.</b> Системний підхід до проблеми забезпечення прибутковості діяльності банку.....	37
<b>Охмуш Г. Г.</b> Методологічне забезпечення оцінки процентного ризику банку: переваги та недоліки.....	39
<b>Котельнікова Н. В.</b> Ресурси банку: сутність та зміст.....	41
<b>Ткаченко М. М.</b> Оцінка портфельного кредитного ризику за допомогою методології VAR.....	43
<b>Передняк М. А.</b> Застосування ризик-менеджменту в кредитній діяльності банку.....	45
<b>Сушко О. І.</b> Методи зниження кредитного ризику в сучасних умовах функціонування банківської системи.....	47
<b>Слесарева К. С.</b> Класифікація ризиків банківської діяльності.....	49
<b>Барсегян О. С.</b> Шляхи зниження валютних ризиків банків в Україні.....	51
<b>Шамай Т. М.</b> Використання показників аналізу грошових потоків для оцінки ліквідності банку.....	53
<b>Бондар А. В.</b> Розвиток лізингу в Харківському регіоні.....	55
<b>Синиця М. Є.</b> Депозитна політика комерційних банків у період економічної нестабільності.....	57
<b>Задорожнюк Н. І.</b> Організація системи управління ризиками банку.....	59

<b>Фесуненко К. С.</b> Узагальнююча оцінка ефективності формування та використання депозитних ресурсів банку.....	61
<b>Жигілій Д. А.</b> Проблеми розвитку іпотечного кредитування в Україні та шляхи їх вирішення.....	64
<b>Жадан Ю. С.</b> Оцінка кредитоспроможності позичальника: теоретичні аспекти визначення.....	66
<b>Супрунова К. А.</b> Аналіз операцій з векселями банками Райффайзен Банк Інтернаціональ АГ.....	68
<b>Біляєва В. Ю.</b> Проблеми споживчого кредитування в Україні та напрями їх вирішення.....	70
<b>Шоколенко О. Ю.</b> Сучасний стан та шляхи вдосконалення платіжної системи України.....	72
<b>Бикова Я. О.</b> Методи управління портфельним кредитним ризиком банку.....	74
<b>Конарева А. Ю.</b> Рейтингування банків методом таксономії.....	76
<b>Чепурна К. Б.</b> Механізм комплексного аналізу фінансової стійкості банку.....	78
<b>Предко В. О.</b> Класифікація ризиків банківської діяльності.....	80
<b>Костюк О. П.</b> Формування депозитної політики банків.....	82
<b>Кравченко А. В.</b> Визначення сутності та функцій кредитного портфеля банку.....	84
<b>Ковтун В. О.</b> Природа та економічна сутність валютного ризику.....	85
<b>Дяченко С. С.</b> Управління якістю кредитного портфеля банку з урахуванням виконання економічних нормативів НБУ.....	87
<b>Соколькова Ю. Ю.</b> Особливості функціонування ринку банківських послуг в Україні.....	89
<b>Ярмолюк Т. П.</b> Необхідність удосконалення операцій банків з платіжними картками.....	91
<b>Дмитрієва Ю. В.</b> Депозитна політика комерційних банків України та шляхи її вдосконалення на сучасному етапі.....	92
<b>Литвинов В. В.</b> Удосконалення методичного підходу до оцінки фінансового стану банку на основі побудови інтегрального показника.....	94
<b>Дмуховська М. С.</b> Шляхи удосконалення антикризового управління банком.....	96
<b>Кругова Т. В.</b> Шляхи оптимізації здійснення перехресних продажів працівниками банку.....	98
<b>Лекарев Є. Ю.</b> Перспективи розвитку активних операцій банків.....	100
<b>Конопля Т. Ф.</b> Використання таксономічного аналізу для оцінки ризикованості банківської діяльності.....	101
<b>Чижик Є. І.</b> Узагальнення основних теоретичних підходів до визначення поняття "фінансова стійкість банку".....	104
<b>Ходаківська М. Ю.</b> Ризики іпотечного кредитування: теоретичний аспект управління.....	106
<b>Зіонг Нгок Киен.</b> Технології реалізації процесу внутрішньобанківського аудиту валютних операцій.....	108
<b>М'якота М. В.</b> Сутність та зміст поняття "проблемний кредит" у банківській діяльності.....	110
<b>Кекух Д. В.</b> Капіталізація як складова банківської системи.....	112
<b>Новосельцева К. В.</b> Фармацевтичний ринок: світові тенденції та перспективи.....	114
<b>Золотих К. С.</b> Формування системи факторів економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	117
<b>Крокус К. В.</b> Сутність і зміст маркетингової комунікаційної політики підприємства.....	120



<b>Дудка А. І.</b> Критичний аналіз теоретичних основ маркетингової товарної політики підприємства .....	122
<b>Костенко Д. С.</b> Сутність маркетингової комунікаційної політики підприємства.....	124
<b>Ліхота А. І.</b> Поняття ціни та особливості ціноутворення на машини й обладнання виробничого призначення в сучасних умовах.....	127
<b>Наседкіна Ю. М.</b> Управління збутом на основі маркетингу: сутність, необхідність, цілі та завдання.....	130
<b>Гусаченко К. В.</b> Інтернет-маркетинг у соціальних медіа як ефективний інструмент комунікативної політики підприємства.....	132
<b>Рябуха В. О.</b> Удосконалення організації каналів збуту торгівельних підприємств .....	134
<b>Сиволоб А. О.</b> Зважені дії при проектуванні сайта як запорука успішного Інтернет-маркетингу для компанії.....	136
<b>Агафонова А. М.</b> Моделі іпотечного кредитування: світовий та вітчизняний досвід.....	140
<b>Герасимова Т. Г.</b> Проблеми оцінки вартості ремонту автотранспортних засобів і збитків від їх пошкодження.....	142
<b>Рябухін А. А.</b> Проблеми оцінки поточних зобов'язань підприємства.....	144
<b>Колісник М. М.</b> Роль освіти у забезпеченні розвитку людських ресурсів виробничої організації.....	147
<b>Коваленко Є. Ю.</b> Людські ресурси та особливості сучасного управління.....	151
<b>Хутко С. С.</b> Сутність і зміст стратегічного управління підприємства та його особливості .....	154
<b>Бондаренко К. В.</b> Проблеми визначення ставки дисконтування в сучасних умовах.....	158
<b>Сергійчук А. О.</b> Аналіз методичних підходів щодо управління контрактною діяльністю підприємства.....	160