

УДК 336.71.00.76
ББК У9 (4Ук)262.10-55

Онищенко В.О. Ринок банківських послуг: проблеми та інноваційні напрями розвитку в Україні: [Монографія] / д.е.н., проф. Онищенко В.О., д.е.н., доц. Птащенко Л.О. – Полтава: ПолтНТУ, 2010. – 305с.

Рекомендовано до друку вченою радою Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

У монографії досліджені сутність та особливості надання банками послуг, визначено їх роль у стимулюванні відтворювальних процесів в економіці. Проаналізовано інструменти грошово-кредитної політики та регуляторний вплив Національного банку України на діяльність комерційних банків. Оцінено ситуацію, що склалася на ринку банківських послуг з приходом в Україну іноземних банків та визначено можливі заходи зміцнення вітчизняної банківської системи в умовах жорсткої конкуренції та економічної нестабільності. Досліджено напрями формування і ступінь розвитку нетрадиційних операцій та послуг, впровадження яких сприятиме зміцненню конкурентних позицій вітчизняних банків. Автори роблять спробу вирішити завдання створення цілісної стратегії розвитку нетрадиційних банківських операцій і послуг шляхом побудови збалансованої системи показників банківської установи.

Рецензенти:

Бондар І.К. – доктор економічних наук, професор (Науково-дослідний економічний інститут, м. Київ)

Рудченко О.Ю. – доктор економічних наук, професор (Науково-дослідний економічний інститут, м. Київ)

Пила В.І. – доктор економічних, наук професор (Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка)

УДК 336.71.00.76
ББК У9 (4Ук)262.10-55
ISBN 978-966-616-084-6

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУ- ВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ.....	6
1.1. Сутність категорії «банк». Структура та функції банківської системи..	6
1.2. Становлення й розвиток банківської системи в Україні.....	11
1.3. Особливості формування грошово-кредитної політики.....	18
1.4. Концептуальні засади управління доходом банку.....	42
РОЗДІЛ 2. ВПЛИВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЦЬОГО ПРОЦЕСУ.....	74
2.1. Превентивні та селективні інструменти грошово-кредитної політики.....	74
2.2 Протекційні методи впливу на діяльність комерційних банків.....	108
2.3. Ефективність запровадження інструментів Національного банку України щодо стабілізації банківської системи.....	116
2.4. Шляхи покращання грошово-кредитного управління ліквідністю банківської системи.....	131
РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМИ ПРОНИКНЕННЯ ІНОЗЕМНИХ БАНКІВ НА ФІНАНСОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ.....	150
3.1. Теорії проникнення іноземного банківського капіталу та основні гравці на ринках Східної і Центральної Європи.....	151
3.2. Історія та наслідки проникнення іноземного банківського капіталу на фінансовий ринок України.....	152
3.3. Досвід країн щодо відкриття доступу іноземному капіталу на національні ринки. Основні напрями захисту інтересів українських банків.....	169

РОЗДІЛ 4. НЕТРАДИЦІЙНІ БАНКІВСЬКІ ОПЕРАЦІЇ ТА ПОСЛУГИ.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ЇХ ДОСЛІДЖЕННЯ.....175

4.1. Характеристика нетрадиційних операцій і послуг, що надаються клієнтам комерційних банків.....175

4.2. Методичні підходи щодо дослідження нетрадиційних банківських операцій та послуг.....202

4.2.1. Сутність, завдання та інформаційна база аналізу лізингових операцій банку.....203

4.2.2. Робота з клієнтами в процесі факторингового обслуговування..213

4.2.3. Послідовність моніторингу форфейтингових операцій.....223

4.2.4. Аналіз нетрадиційних банківських послуг.....227

4.3. Ефективність провадження нетрадиційних банківських операцій..241

РОЗДІЛ 5. ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РИНКУ
НЕТРАДИЦІЙНИХ БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ І ПОСЛУГ.....260

5.1. Збалансована система показників (Balanced Scorecard) як інструмент ефективного управління стратегією організації.....260

5.2. Визначення основних стратегічних напрямків розвитку ринку нетрадиційних операцій і послуг.....263

5.3. Розробка збалансованої системи показників банку як основного фактора розвитку ринку нетрадиційних операцій і послуг.....271

ЗАКЛЮЧЕННЯ.....283

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....286

ВСТУП

На сьогодні банківська система є найбільш розвиненою складовою економіки України. Не зважаючи на світову фінансову кризу, котра негативно вплинула на вітчизняний ринок банківських послуг, цей сектор економіки займає провідні позиції по більшості показників та значно впливає на розвиток національного господарства України в цілому.

Після входження України до СОТ і скасуванням різноманітних обмежень і заборон, конкуренція на банківському ринку загострюється, так як іноземні банки матимуть право відкривати власні філії на території України, а не вкладати кошти у вітчизняні банки.

З іншої сторони в економіці України спостерігаються такі негативні тенденції як великий ступінь зносу основних засобів на промислових підприємствах, превалювання торгового капіталу над виробничим, значний рівень дебіторської заборгованості на підприємствах України. Все це створює диспропорції в економіці, що сприяє поглибленню кризи в реальному секторі економіки. Одним із способів виходу із цієї складної ситуації є широке використання новітніх засобів фінансування комерційними банками підприємств для покращання як власного фінансового стану, так і зменшення дисбалансу в економіці.

На сьогоднішній день одну з найважливіших ролей у стимулюванні відтворювальних процесів в економіці відіграє банківський кредит як головне джерело забезпечення грошовими ресурсами поточної господарської діяльності підприємств незалежно від форми власності і сфери господарювання. Адже перехід до ринкової економіки тісно пов'язаний із виникненням і розвитком підприємницького сектора, з формуванням нових форм господарської діяльності.

Для збереження клієнтської бази, що є основою діяльності банку і джерелом доходів, йому необхідно якомога краще задовольняти потреби як великих корпоративних структур так і фізичних осіб. Банки змушені переглядати свій підхід до роботи з клієнтами на користь формування довгострокових взаємин, постійного оновлення асортименту послуг,

поліпшення рівня обслуговування. Для залучення клієнтів-фізичних осіб до обслуговування банки створюють і впроваджують різноманітні види послуг: трастові послуги, послуги з банківськими металами, послуги, пов'язані зі зберіганням цінностей у банківських сейфах. Особливо привабливим і перспективним видом послуг є дистанційне банківське обслуговування, що надає широкі можливості здійснення платежів і розрахунків за допомогою пластикових карток.

Варто зазначити, що сукупність лізингових, факторингових, форфейтингових операцій, а також трастових послуг, послуг з банківськими металами та послуги з дистанційного обслуговування визначаються вченими як нетрадиційні банківські операції і послуги. На сучасному етапі розвитку економічної теорії у вітчизняній і зарубіжній науковій літературі немає єдиної і цілісної концепції розвитку нетрадиційних банківських продуктів в умовах зростання конкуренції у банківській сфері. Зазвичай науковці зосереджують свою увагу на лізингових операціях, ігноруючи інші нетрадиційні банківські операції.

Враховуючи це, у монографії досліджено проблеми формування і визначення ступеню розвитку нетрадиційних операцій і послуг на території Полтавського регіону, їх частка в активах банків, що здійснюють підприємницьку діяльність в Полтавській області. Автори ставлять за мету не лише дослідити нетрадиційні операції та послуги, а й визначити способи зростання їх частки в активах банку для підвищення його конкурентноздатності. Беручи за основу принципи, закладені в концепцію Збалансованої системи показників, у монографії вирішено завдання створення цілісної стратегії розвитку нетрадиційних банківських операцій і послуг у фінансовій установі, як більш дохідних продуктів порівняно з іншими традиційними банківськими операціями і послугами, що в свою чергу призведе до зростання рентабельності банку і підвищенню ступеню його конкурентноздатності. Дослідження підтверджує, що особливо гострою є проблема зміцнення конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи в умовах проникнення іноземних банків на український фінансовий ринок. Автори дотримуються думки, що крім очікування відповідного правового захисту на рівні держави, банкам варто самостійно потурбуватися про своє

подальше існування, впроваджуючи інноваційні моделі та інструменти в практику своєї діяльності.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

1.1. Сутність категорії «банк». Структура та функції банківської системи

В умовах постійної еволюції сучасної економічної системи необхідно повному осмислити сутність багатьох економічних категорій, у т. ч. сутність поняття "банк" та похідного від нього – "комерційний банк", основних соціально-економічних функцій комерційних банків, їх місце у формуванні нових економічних відносин в Україні. Наявність багатьох, нерідко суперечливих, поглядів на цю проблему свідчить про необхідність першочергового з'ясування основних методологічних принципів дослідження названих категорій.

Згідно Закону України «Про банки і банківську діяльність» банк – це юридична особа, яка має виключне право на підставі ліцензії Національного банку України здійснювати у сукупності такі операції: залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб [1].

Поняття "комерційний банк" є похідним від категорії "банк". Тому не дивно, що деякі автори намагаються з'ясувати передусім суть цього більш місткого поняття. Так, М. Савлук розглядає банк як "...фінансовий посередник, який виконує комплекс базових операцій грошового ринку: мобілізацію коштів, надання їх у позичку, здійснення розрахунків між економічними суб'єктами" [2]. До двох функцій зводиться характеристика сутності банку в "Економічному словнику-довіднику". В ньому, зокрема, стверджується, що "...банк – це кредитно-фінансова установа, яка здійснює фінансове посередництво,

залучаючи і нагромаджуючи вільні грошові кошти підприємств, організацій, населення, перерозподіляють їх, надаючи кредити» [3].

Подібним до цього є визначення, дане П. Єщенком: банки – це "...підприємства, що виконують посередницькі функції при здійсненні платежів і кредитних операцій між суб'єктами економічної діяльності" [4]. Близькою до останньої є думка В. Колесникова, який розглядає банк як "...організацію, створену для залучення грошових коштів і розміщення їх від свого імені на умовах поверненості, платності, строковості" [5].

Основними недоліками наведених точок зору є, по-перше, різні тлумачення вихідного положення при характеристиці сутності банку: одні автори називають банк інститутом, другі – установою, треті – підприємством або організацією, решта – посередником; по-друге, намагання визначити сутність банків перерахуванням всієї кількості функцій, виконуваних ними. Таких функцій різні автори нараховують від трьох до п'яти.

У зв'язку з цим варто розглянути, передусім, економічний зміст зазначених категорій. У Великому економічному словнику «інститут», як узагальнююче поняття, розглядається як та чи інша форма суспільного устрою. Поняття «організація» у цьому ж словнику тлумачиться як установа, об'єднання, в т. ч. громадське, а також як планомірно придуманий устрій. Водночас в іншій праці організація розглядається як об'єднання людей, які спільно реалізують програму або мету і діють на основі певних правил і процедур. Категорія «підприємство» характеризується як самостійний господарюючий суб'єкт з правами юридичної особи, який на основі використання трудовим колективом майна виробляє і реалізує продукцію, виконує роботи, надає послуги [6].

На нашу думку, найвдалішим є твердження С. Мочерного, який під терміном «банк» вживає поняття «кредитно-фінансове підприємство», що виконує ряд базових функцій (надання кредитів, посередництво у платежах і розрахунках, залучення тимчасово вільних коштів), при здійсненні яких, а також з приводу привласнення наявних у нього активів, залучення депозитів між різними суб'єктами, виникає певна сукупність економічної власності. Це

зумовлено, по-перше, тим, що банк надає масу різноманітних послуг, а отже, створює специфічний товар у формі послуги, що є ознакою належності до виробництва; по-друге, тим, що сучасна статистика відносить банки до одного з видів підприємств. Термін "фінансовий посередник" був адекватним у той період існування банків, коли вони виконували функції простих посередників у платежах, тобто на нижчій стадії розвитку капіталізму [7].

Підходи науковців різняться також при розгляді виконуваних банком функцій. Зокрема, Є. Жуков вважає, що банки виконують такі важливі функції: 1) посередництво в кредиті між грошовими і функціонуючими капіталами; 2) посередництво в платежах; 3) мобілізація грошових доходів і заощаджень та перетворення їх у капітал; 4) створення кредитних засобів обігу [8].

Проте, зазначені функції конкретизуються в окремих видах пасивних та активних операцій. У свою чергу, окремі види пасивних та активних операцій знаходять прояв у значній кількості різноманітних послуг. У сучасних умовах великий комерційний банк пропонує своїм клієнтам понад 300 видів операцій і послуг. Виходячи із цього, банки можна визначити як особливі кредитно-фінансові підприємства, що виконують комплекс базових функцій, які конкретизуються в більш численних операціях та наданих послугах.

Банки виконуючи функції, здійснюючи операції, надаючи послуги, вступають у взаємини між собою, а також з іншими суб'єктами економіки. Функціонуючи у межах однієї країни банки утворюють її банківську систему.

Банківська система – складова частина кредитно-грошової системи, елемент економічного базису суспільства, що розвивається за законами ринкової економіки. Вона існує в будь-якій країні в певний історичний період і є складовою частиною кредитної системи держави.

Для нормального функціонування банківська система має відповідати наступним вимогам:

1. У країні повинна бути достатня кількість діючих банків і кредитних установ.

2. У країні має функціонувати центральний банк, який виступає основним координатором учасників грошово-кредитного ринку та ефективно виконує функції управління грошово-кредитними і фінансовими процесами в економіці.

3. Діяльність комерційних банків охоплює всі сфери національної економіки і зовнішньоекономічні зв'язки, здійснюють широкий діапазон банківських операцій та фінансових послуг для юридичних і фізичних осіб [9].

Банківська система являє собою законодавчо визначену, чітко структуровану сукупність фінансових інститутів, які займаються банківською діяльністю. Специфіка системи проявляється в її функціях, а саме:

- а) випуск грошей і регулювання грошової маси;
- б) трансформаційна функція;
- в) стабілізаційна функція.

Функція створення грошей і регулювання грошової маси полягає в тому, що банківська система оперативно змінює масу грошей в обігу, збільшуючи або зменшуючи її відповідно до зміни попиту на гроші.

Трансформаційна функція полягає в тому, що банки, мобілізуючи вільні кошти одних суб'єктів господарювання і передаючи їх іншим, мають можливість змінювати (трансформувати) величину й строки грошових капіталів та фінансові ризики.

Банківська система також виконує стабілізаційну функцію, тобто функцію забезпечення сталості банківської діяльності та грошового ринку, адже для банківської діяльності характерна висока ризикованість і банки працюють в умовах постійної і підвищеної загрози втрати грошей та банкрутства, тому боротьба з ризиками є важливим завданням не лише окремих банків, а й усієї банківської системи. Виконання цієї функції забезпечується: шляхом прийняття законів та інших нормативних актів, що регламентують діяльність всіх ланок банківської системи та створення належного механізму контролю й нагляду за дотриманням як чинного законодавства, так і діяльності банків.

Сучасна банківська система України складається з двох рівнів. На першому рівні виступає Національний банк України та його організаційна структура, а на другому рівні – комерційні банки різних видів і форм власності, спеціалізації та сфер діяльності з відповідною мережею установ (філії, відділення).

Отже, перший рівень банківської системи України представлений Національним банком України, який відповідає за підтримання стабільності національної грошової одиниці та функціонування банківської системи. Національний банк України, як і центральні банки країн з ринковою економікою, виступає емісійним центром держави, банком банків, банком уряду, органом банківського регулювання і нагляду, органом монетарного та валютного регулювання економіки; за допомогою визначених законодавством функцій та операцій він впливає на всі сфери економічного життя країни.

Національний банк України (НБУ), являючись банком держави, виступає координатором діяльності кредитних інститутів і виконує функції управління грошово-кредитними і фінансовими процесами в економіці країни. НБУ зберігає кошти державного бюджету України та позабюджетних фондів, здійснює розрахункове обслуговування центральних органів влади, веде рахунки Державного Казначейства, приймає участь в обслуговуванні державного боргу шляхом розміщення державних цінних паперів, їх погашення та виплати доходу за ними [69].

Як центральний банк держави, НБУ здійснює регулювання обсягу грошової маси, застосовуючи відповідні інструменти: визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для комерційних банків; процентну політику; рефінансування комерційних банків; операції з цінними паперами на відкритому ринку; депозитну політику; управління золотовалютними резервами; регулювання імпорту й експорту капіталу.

НБУ має виключне право на емісію національної валюти, встановлює правила введення її в обіг, зберігання і перевезення грошових знаків, організує інкасацію.

НБУ, виконуючи функцію банку банків, забезпечує функціонування платіжної системи, організує міжбанківські розрахунки, виступає для комерційних банків своєрідним кредитором в останній інстанції, здійснює кредитування (рефінансування) банків з метою підтримки їх ліквідності шляхом надання ломбардних та стабілізаційних кредитів.

Як орган банківського регулювання і нагляду, НБУ здійснює державну реєстрацію і ліцензування банків, визначає правила, що регламентують їх діяльність, встановлює принципи і стандарти ведення бухгалтерського обліку та звітності в банках.

Важлива роль відводиться Національному банку як органу валютного регулювання і валютного контролю, який видає нормативні акти щодо ведення валютних операцій, визначає структуру валютного ринку України та організує торгівлю валютними цінностями на ньому, видає ліцензії на проведення операцій із валютними цінностями, здійснює контроль за діяльністю банків та інших установ на валютному ринку.

До другого ріння банківської системи України відносяться комерційні банки. Сучасні комерційні банки є багатофункціональними установами, які діють в різних секторах ринку позичкового капіталу і фактично займаються всіма видами кредитних і фінансових операцій, пов'язаних з обслуговуванням господарської діяльності своїх клієнтів.

Банківська система виконує важливу роль у функціонуванні економіки в цілому, оскільки переміщує грошові кошти у ті галузі, що їх потребують, сприяє активізації інвестиційних процесів; визначає оптимальні курси для здійснення експортно-імпортних операцій.

1.2. Становлення і розвиток банківської системи в Україні

Зі здобуттям Україною незалежності перехід до нової системи економічних відносин, заснованої на принципах ринкової економіки, зумовив докорінну перебудову банківської системи. За роки незалежності банківська система,

порівняно з іншими галузями економіки, розвивається досить швидкими темпами. Вітчизняні науковці виділяють наступні етапи становлення банківської системи України.

І етап (1991-1992рр.): процеси перереєстрації та реорганізації

Декларація про державний суверенітет України законодавче закріпила за державою право на самостійне формування власної банківської системи, стали фундаментом для появи українських комерційних банків. Упродовж 1989-1991 років у Москві було зареєстровано близько шістдесяти українських банків. Серед них можна назвати – Укрінбанк, Градобанк, Народний банк, Українська фінансова група, Приватбанк тощо.

Проголошення у серпні 1991 року України незалежною демократичною державою, відкрило нову сторінку в розвитку вітчизняної банківської системи. 20 березня 1991 року Верховна Рада прийняла перший банківський Закон України “Про банки і банківську діяльність”, у якому було закладено основи функціонування Національного банку України на базі Української республіканської контори Державного банку СРСР. З перших днів його діяльність спрямована на зміцнення державності України, він проводить єдину державну політику у сфері грошового обігу, кредитування та забезпечення стабільності національної грошової одиниці. Під час здійснення контролю за діяльністю комерційних банків, які створювалися, використовувалися нормативно-правові документи колишнього Держбанку СРСР.

НБУ розпочинав діяльність у напрямі організаційно-технічної підготовки до запровадження українського карбованця у безготівковий обіг. Після введення карбованця в безготівковий обіг передбачалося поглиблення реструктуризації кредитних вкладень шляхом збільшення кредитів комерційних банків на довгострокові цілі, вжиття заходів, спрямованих на подолання дефіциту платіжного балансу України з державами, які використовували радянські рублі як законний засіб платежу.

З 2 жовтня 1991 року Національний банк почав перереєстровувати комерційні банки України, зареєстровані ще Держбанком СРСР.

У листопаді 1992 року було видано Указ Президента «Про реформу грошової системи України» В ньому визнавалося виключне місце українського карбованця (готівкового купона) як єдиного засобу платежу і передбачалося, що здійснення грошових переказів і платежів проводитиметься в режимі валютних розрахунків через кореспондентські рахунки НБУ та комерційних банків.

Подальше реформування банківської системи випереджало реформування економіки і, як наслідок, збільшилися тіньові обороти капіталу, та вплив коштів за кордон, темп інфляції перевищив 2100%.

II етап (1992-1993 роки): поява банків “другої хвилі”

На засадах різних бюджетних та позабюджетних фондів, диверсифікації пасивів у діючих банках та внесків підприємств (шляхом прихованих кредитів) виникає ціла низка нових комерційних банків. Протягом 1992 року зареєстровано ще 60 банків; 3 банки вилучено з реєстру. За станом на 1 січня 1993 року в Україні налічувалося вже 134 комерційні банки. Серед них можна назвати: “Аваль”, “Інко”, “Відродження”, “Трансбанк”. Наприкінці 1992 року НБУ розпочинає побудову та впровадження власної системи електронних міжбанківських розрахунків (до цього користувалися телеграфною системою) [10]. Систему електронних платежів було впроваджено у 1993 році. З жовтня 1993 року в усіх регіонах України розпочалося її впровадження у промислову експлуатацію. Для передачі інформації Національний банк у вересні 1993 року ввів у промислову експлуатацію власну систему електронної пошти [11]. Цього ж року НБУ вперше спробував розробити Основні напрями грошово-кредитної політики, які передбачали відповідні цілі й механізми її реалізації. Головною проблемою банківської системи України на той час було подолання гіперінфляції і забезпечення стабільності національної грошової одиниці. Комерційним банкам заборонялося займатися перепродажем кредитів, отриманих у НБУ. Облікова ставка встановлювалася в розмірі 20 %. Проте подолати гіпеінфляційні процеси в 1993 році не вдалося. Темп інфляції досягнув 102рази.

На цьому етапі спостерігалось масове утворення дрібних малопотужних “кишенькових” банків. Ці банки активно зростали на гіперінфляції, примітивно експлуатуючи цей зовнішній, незалежний від них фактор [67].

III етап (1994-1996 роки): перші банкрутства

У 1994 році НБУ починає надавати ліцензії на здійснення валютних операцій, що дало змогу комерційним банкам виходити на валютний ринок і налагоджувати кореспондентські відносини з іноземними банками.

Активна побудова Національним банком України чіткої системи регулювання діяльності комерційних банків збіглася в часі з призупиненням інфляційних процесів, що стали, як уже зазначалося, основним джерелом існування цілої низки комерційних банків. Не готові до жорсткого контролю з боку НБУ, до зміни кон'юнктури фінансового ринку, до управління банківськими процесами зсередини, ці банки опинилися на межі банкрутства. Багатьом із них не вдалося втриматися на плаву: 1994 року ліквідовано 11 збанкрутілих банків; 1995 року – 20, серед яких і найбільші (“Інко”, “Відродження”, Економбанк, Лісбанк) [10].

IV етап (1996-1998 рр.): стабілізація банків та впровадження національної валюти – гривні

Це ключовий етап становлення вітчизняної банківської системи. З початку 1996р. відбувається скорочення темпів інфляції. У червні та липні 1996 р. індекс цін споживчого ринку становив 2,1 (+100,1 %), у серпні – 2,05 порівняно з 2,09 у січні. Суттєво було призупинено спад виробництва порівняно з попереднім роком (з 14,1 % за січень – серпень 1995 року до 3,7 % за відповідний період).

Незважаючи на ревальвацію українського карбованця протягом першого півріччя 1996 року, експорт товарів і послуг порівняно з відповідним періодом 1995 року збільшився на 30,6% .

Таким чином, аналіз економічної ситуації напередодні реформи свідчив, що в Україні були створені належні умови дня запровадження гривні, яка згідно з Конституцією є грошовою одиницею України. Головними завданнями

грошової реформи були: заміна тимчасової грошової одиниці – українського карбованця на національну валюту – гривню; зміна масштабу цін; створення стабільної грошової системи та перетворення грошей у важливий стимулюючий фактор економічного і соціального розвитку.

Це передбачало закріплення фінансової стабільності, прискорення розрахунків, залучення до банківської системи надлишкової готівки, забезпечення стабільності курсу національної валюти щодо іноземних валют і цінової стабільності як основи економічного розвитку.

У 1997 році українські банки стали повноважними членами міжнародних платіжних систем *Visa international* і *Europay international*.

У зв'язку із впровадженням гривні обсяг міжбанківських розрахунків подвоївся. У 1997 році СЕП було реформовано у зв'язку з переходом банківської системи України на світові стандарти бухгалтерського обліку та звітності і з початку 1998 року вона почала працювати по-новому [68].

Таким чином, протягом перших п'яти років існування незалежної держави в Україні:

- створено основи дворівневої банківської системи, валютного ринку та первинного ринку цінних паперів

- створено національну платіжну систему, запроваджено нові прогресивні технології перерахування коштів на основі електронних платежів, що дало змогу досягти світового рівня обробки інформації у сфері міжбанківських розрахунків, значно підвищити їхню надійність, обмежити ризик створення фальшивих грошей в обігу та скоротити до мінімуму термін проходження платежів;

- введено в дію потужності з друкування банкнот та карбування монет;
- розпочато реформування бухгалтерського обліку та звітності у банках;
- НБУ напрацьовано нормативну базу для здійснення монетарної політики та банківського нагляду; вдосконалено інструменти регулювання банківської системи;

- завдяки зусиллям НБУ, його монетарній політиці подолано гіперінфляцію; керованими стали інфляційні процеси.

Багато було зроблено для фінансової реорганізації банків, поліпшення умов їхньої діяльності. Однак системний ризик залишається значним унаслідок надмірної відкритості банківської системи для слабких підприємств та неякісного менеджменту, диктату держави як позичальника [11].

V етап: сучасний період розвитку банківської системи

На сьогодні банківська система України є ключовою частиною фінансової системи країни, важливим елементом господарського механізму. Саме банківська система відіграє важливу роль у створенні оптимального середовища для мобілізації й вільного переливання капіталів, нагромадження коштів для структурної перебудови економіки, приватизації й розвитку підприємництва.

Про інтенсивність розвитку банківської системи свідчить той факт, що у період з 2000 по 2003 рр. середньорічний приріст капіталу банків становив 31%, активів – 40%, зобов'язань – 45%. Відтак темпи зростання головних індикаторів розвитку банківської системи значно випередили загальноекономічну динаміку. За 2003 рік обсяг депозитів фізичних осіб зріс в 1,7 рази, при цьому частка довгострокових депозитів населення в їх загальному обсязі збільшилася до 42,1% (у 2000 році – 13,8%).

У 2004 році темпи зростання довгострокового кредитування набагато випередили (у 2,6 рази за 2003 рік) темпи нарощування кредитування в цілому (+61,4%). У результаті частка довгострокових кредитів у загальній масі наданих економіці позик у 2003 р. сягнула 45%, а на 1 травня 2004 р. – 49%.

В сучасних умовах банківській сфері притаманні певні специфічні процеси, що характеризують сучасну банківську справу та у своїй сукупності визначають її ефективність у суспільному відтворенні.

Дослідження дало можливість виділити основні тенденції розвитку банківської діяльності, зокрема:

1. Глобалізація і дерегуляція банківського бізнесу, що супроводжується «пом'якшенням» економічної політики у банківській сфері та частковою (або повною) відміною обмежень на здійснення банками окремих видів фінансових операцій. Процес дерегуляції на світовому фінансовому ринку не може не вплинути на Україну. Зменшення регуляторного тиску в інших країнах розширює можливості зарубіжних фінансових інститутів, що вимагатиме від українських банків підвищення їх ефективності задля утримання конкурентних позицій [13].

Починаючи з 2004 року в банківську систему України відбувається активний притік іноземних інвестицій [67].

На сьогодні в Україні зареєстровано 40 банків з іноземним капіталом, у тому числі 18 із 100% іноземним капіталом. На вітчизняному ринку присутні майже всі великі європейські фінансові групи. Свій інтерес до України "матеріалізували" угорський OTP Bank, французький BNP Paribas, шведський SEB, голландський TSBIF Financial Services Group NV, російські "Ренесанс-капітал", Банк Москви, Банк НРБ і Внешторгбанк, Unicredit Bank тощо [62].

Приходу іноземних банків на український ринок сприяють високі темпи зростання попиту на банківські послуги, низька конкуренція, слабкість національних банків, високі темпи інфляції, внаслідок чого останнім важко залучати дешеві ресурси.

На думку провідних менеджерів банківських установ, нині існує лише один шлях розвитку банківського бізнесу – вихід на нові ринки роздрібного кредитування. Україна – одна з країн у Європі, де є можливість розвивати цю підприємницьку діяльність. У решті європейських країн 70–90% ринків уже зайняті великими банківськими групами [14].

2. Інтенсивний розвиток банківських інформаційних технологій. Впровадження новітніх технологій допомагає банкам знайти нові шляхи отримання прибутку, скоротити витрати на інфраструктуру, персонал, покращити якість обслуговування, що сприяє підвищенню ефективності діяльності банків. Завдяки використанню нових технологій відбувається

організаційне й технічне переозброєння фондових ринків, поширення електронних торгів та операцій в режимі он-лайн, поява нових комбінованих фінансових продуктів, підвищення якості платіжних операцій. Торгівля у режимі реального часу (он-лайн) не лише забезпечує істотну економію на трансакційних витратах і розширення клієнтської бази, а й призводить до посилення конкуренції між банками та іншими фінансовими посередниками. Іншим пріоритетним напрямком розвитку банківських технологій стало формування віртуальних фінансових послуг (інтернет-банкінг). В Європі переважна більшість банківських установ (понад 65%) вже опанували та ввели його в свою діяльність.

Варто зазначити, що прихід іноземних інвесторів загострив конкуренцію у банківській сфері України, що викликало необхідність надавати якомога більший спектр супутніх послуг. Зокрема активно розвиваються операції факторингу і лізингу, надання послуг Інтернет і мобільного банкінгу. Для задоволення потреб клієнтів встановлюються депозитні банкомати, за допомогою яких можна поповнити власний рахунок або перевести кошти на інший [63].

3. Зростання вимог суспільства до ефективності банківської діяльності. Ця тенденція передусім виявляється у необхідності підвищення якості задоволення індивідуальних потреб споживачів банківських послуг, причому зміна потреб характерна як для населення, так і для підприємницьких структур. Для досягнення росту банки змушені переглядати свій підхід до роботи із клієнтами на користь формування довгострокових взаємин, постійного оновлення асортименту послуг, поліпшення рівня обслуговування.

4. Згортання традиційної посередницької функції банківських установ [13].

Дослідження довело, що вітчизняна банківська система стала однією з перших галузей економіки, що трансформувалася у ринкові умови господарювання. Подальший розвиток банківської системи зумовлюється високою конкуренцією між комерційними банками і постійним контролем та

оперативним впливом Національного банку, як на банківську сферу, так і на економіку України в цілому.

1.3. Особливості формування грошово-кредитної політики

Одним з основних інструментів державної макроекономічної політики є грошово-кредитне регулювання, що полягає у розробці та реалізації грошово-кредитної політики центрального банку.

Зміст грошово-кредитної політики у економічному розрізі полягає у тому, що монетарна політика являє собою одну зі складових економічної політики держави та забезпечується характерними їй монетарними механізмами. Які можна розглянути на прикладі передавального механізму грошово-кредитної політики, що зображено на рис. 1.1.

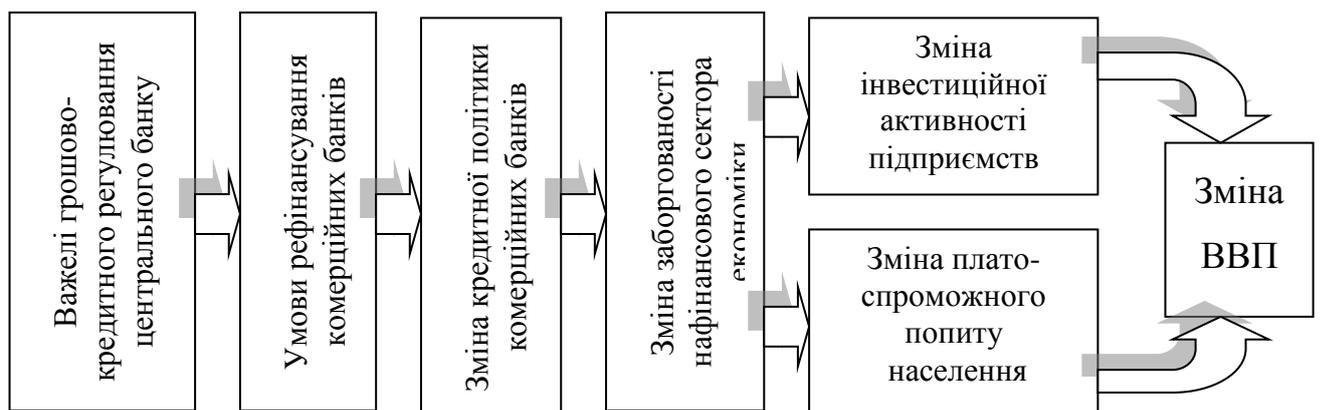


Рис. 1.1. Передавальний механізм впливу грошово-кредитної політики на динаміку валового внутрішнього продукту

Грошово-кредитна політика держави являє собою визначений комплекс взаємозв'язаних, скоординованих та економічно доцільних заходів щодо досягнення цілей регулювання грошового ринку, які проводить держава через свій центральний банк.

У тлумаченні даного поняття існують певні розбіжності [51]. Деякі автори відносять до грошово-кредитної політики усі заходи держави, які відносяться до грошової сфери, навіть ті, що здійснюються без участі центрального банку. До них відносять заходи, спрямовані на зміну структури бюджетних видатків, рівня оподаткування тощо. Також використовують вузькі тлумачення грошово-

кредитної політики, тобто суть зводиться до одного з можливих варіантів розвитку управлінського процесу, коли за тактичну ціль обирається стабілізація валютного курсу. Всі інші можливі варіанти його розвитку залишаються поза увагою, що істотно збіднює механізм та результативність грошово-кредитної політики.

Найбільш прийнятним є визначення, яке відносить до грошово-кредитної політики ті заходи та дії регулятивного характеру, які здійснюються безпосередньо центральним банком чи за його участю та реалізуються через грошовий ринок у всіх його різновидах, включаючи валютний. За такого підходу грошово-кредитна політика набуває чітких, економічно обумовлених меж, внутрішньо єдиної інституційної основи, тобто охоплює грошовий ринок і банківську систему. У такому трактуванні грошово-кредитна політика виступає як системний, організаційно оформлений регулятивний механізм зі своїми специфічними цілями, інструментами та роллю в економічній системі.

Державне регулювання економіки за допомогою грошово-кредитних інструментів є впливом на кількість і ціну (процентну ставку) позичкового капіталу, для того щоб, відповідно до цілей державної економічної політики, впливати на попит і механізми використання кредитів в економіці.

Практично усі інструменти монетарної політики чинять опосередкований і загальний вплив на економіку [48]. Розрив у часі між використанням того чи іншого інструмента грошово-кредитної політики і його ефектом є досить тривалим, до того ж кількісний результат застосування цих інструментів важко піддається попередній оцінці.

Регулювання економіки за допомогою грошово-кредитних методів передбачає створення умов, за яких економічний суб'єкт сам вибирає рішення, що відповідають інтересам держави. Це здійснюється через ринок цінних паперів, зміну грошової маси, банківських резервів і процентних ставок.

В Україні головним суб'єктом грошово-кредитної політики є Національний банк. Крім нього, у виробленні грошово-кредитної політики беруть участь органи державного регулювання економіки - Міністерство фінансів,

безпосередньо Уряд, Верховна Рада України, органи нагляду за діяльністю банків і контролю за грошовим обігом. Органи виконавчої та законодавчої влади визначають основні макроекономічні показники, які слугують орієнтирами для формування цілей грошово-кредитної політики (обсяг валового внутрішнього продукту, розмір бюджетного дефіциту, платіжний та торговий баланси, рівень зайнятості та ін.). Верховна Рада, крім того, регулярно заслуховує доповіді Голови Національного банку України та одержує інформацію банку про стан грошово-кредитного ринку в Україні [33].

Держава, як суб'єкт грошово-кредитної політики, регулює цю сферу через свої органи – центральний банк, міністерство фінансів, органи нагляду за діяльністю банків і контролю за грошовим обігом, інституції щодо страхування депозитів, а також інші установи.

Регулятивні заходи грошово-кредитної політики можуть спрямовуватись на такі об'єкти як: валютний курс, пропозиція грошей, процентна ставка, швидкість грошового обігу, рівень інфляції тощо. Але вибір об'єктів грошово-кредитного регулювання залежить від економічної ситуації в країні та означає, що центральний банк може, залежно від ситуації, здійснювати орієнтацію на один з перерахованих вище об'єктів чи навіть декілька одночасно.

Проте вирішальна роль у розробленні та реалізації грошово-кредитної політики належить Національному банку, оскільки він несе відповідальність перед суспільством за стан монетарної сфери. Як передбачено Конституцією України (ст.100), Рада НБУ самостійно розробляє основні засади грошово-кредитної політики та здійснює контроль за її проведенням [42].

Для з'ясування ролі грошово-кредитної політики в ринковій економіці важливе значення має усвідомлення завдань, які ставляться владними структурами і вирішуються відповідними методами. Ці завдання прийнято називати цілями грошово-кредитної політики. Вони поділяються на три групи: стратегічні, проміжні й тактичні.

Стратегічними звичайно є цілі, що визначені як ключові в загальноекономічній політиці держави. Ними можуть бути зростання

виробництва, зростання зайнятості, стабілізація цін, збалансування платіжного балансу. Кожна з цих цілей настільки важлива для суспільства, що владні структури можуть ставити перед собою завдання одночасно реалізувати їх усі чи більшу їхню частину. Держава в цілому має у своєму розпорядженні широкий спектр регулятивних інструментів для розв'язання таких завдань.

Проте за допомогою заходів лише грошово-кредитної політики одночасно досягти всіх указаних цілей неможливо через обмеженість та специфіку її інструментарію. Тому в межах грошово-кредитної політики зазначені стратегічні цілі виявляються несумісними [2]. Зокрема, стабілізація цін вимагає застосування заходів, які призводять до погіршення кон'юнктури, спаду виробництва та зайнятості. І навпаки, для зростання виробництва необхідно вживати заходи, які призведуть до пожвавлення кон'юнктури і можуть спричинити зростання цін.

Тому центральний банк обирає залежно від конкретної економічної ситуації одну із стратегічних цілей. Нею, як правило, є стабілізація цін (чи погашення інфляції), оскільки якраз вона найбільше відповідає головному призначенню центрального банку – підтримувати стабільність національних грошей [1]. І через розв'язання цього завдання центральний банк сприяє досягненню інших стратегічних цілей.

Проте щоразу виникає складна проблема узгодження стратегічних цілей грошово-кредитної та загальноекономічної політики. Потрібно, щоб у загальноекономічній політиці стабілізація цін була визнана пріоритетною чи важливою, а грошово-кредитна політика мала орієнтацію на забезпечення економічного зростання. Якщо ж такого збігу немає, то центральному банку доводиться або змінювати свою стратегічну ціль, або відстоювати її ціною загострення відносин зі структурами виконавчої, а то й законодавчої влади.

Проміжні цілі грошово-кредитної політики полягають у таких змінах певних економічних процесів, які сприятимуть досягненню стратегічних цілей. Оскільки в ринкових умовах економічне зростання, зайнятість, динаміка цін, стан платіжного балансу та інші макроекономічні показники визначаються передусім станом ринкової кон'юнктури, проміжними цілями грошово-

кредитної політики є зміна останнього в напрямі, який визначається стратегічною ціллю. Зокрема, якщо ціллю загальноекономічної політики є економічне зростання при скороченні безробіття, то проміжною ціллю може бути поживлення ринкової кон'юнктури.

Деякі економісти до проміжних цілей відносять вибір не тільки напряму зміни ринкової кон'юнктури, а й економічних перемінних, регулюванням яких досягається вплив на стратегічні цілі. Даний підхід базується на визнанні того, що заходи грошово-кредитної політики спроможні безпосередньо впливати на зміну не тільки попиту, а й пропозиції. Тому вже на проміжній стадії виникає потреба визначити економічні змінні, які впливають на кожну складову ринкової кон'юнктури. Такими змінними можуть бути: маса грошей в обігу, процентна ставка, валютний курс, швидкість обігу грошей, номінальний обсяг виробництва, рівень цін.

Між двома наведеними визначеннями проміжних цілей немає принципової різниці: друге з них лише конкретизує перше. Але оскільки друге визначення певною мірою охоплює тактичні цілі й ускладнює розрізнення проміжних і тактичних цілей, доцільно скористатися узагальненим визначенням проміжних цілей.

Характерною особливістю проміжних цілей є те, що встановлюються вони на тривалі часові інтервали, упродовж яких можуть бути реалізовані і виявити свою ефективність [53]. Так, поживлення кон'юнктури ринку через зростання маси грошей чи зниження процентних ставок у короткостроковому періоді може спричинити зростання попиту і цін. І лише за умови, що ці заходи активізують інвестиції, зростання виробництва, буде забезпечене збільшення пропозиції, яке зупинить зростання цін і стабілізує їх. Проте для цього потрібен тривалий проміжок часу.

Тактичні цілі – це оперативні завдання банківської системи щодо регулювання ключових економічних перемінних, передусім грошової маси, процентної ставки та валютного курсу, для досягнення проміжних цілей. Стосовно кожного з цих показників може ставитися одне з трьох завдань:

зростання, стабілізація, зниження. Конкретний напрям зміни економічної перемінної визначається проміжною ціллю грошово-кредитної політики та характером показника. Наприклад, для поживлення ринкової кон'юнктури як проміжної цілі необхідно, щоб на рівні тактичних цілей грошова маса зростала, а процентні ставки знижувалися. За показник грошової маси вибираються базові гроші, оскільки саме цей показник перебуває у повному розпорядженні центрального банку.

Характерними ознаками тактичних цілей є їхня короткостроковість, реалізація їх оперативними заходами виключно центрального банку, багатоаспектність, єдність та певна суперечливість. Ці особливості істотно ускладнюють вибір та механізми реалізації тактичних цілей. Так, якщо зміна маси грошей впливає на зміну сукупного попиту і зачіпає всю макроекономіку, то зміни процентної ставки та валютного курсу можуть впливати не тільки на сукупний попит, а й на інтереси певних груп економічних суб'єктів і зумовлювати структурні зміни в економіці. Тому успіх розв'язання багатьох регулятивних завдань залежить від правильного поєднання вказаних тактичних цілей: змінами процентної ставки чи валютного курсу можна локалізувати інфляційний ефект від зростання маси грошей в обігу.

Залежно від економічних перемінних та пов'язаних з ними тактичних цілей визначаються методи грошово-кредитної політики. Вибір методів та інструментів є прерогативою центрального банку. У цьому полягає одна з важливих відмінностей тактичних цілей від проміжних і стратегічних цілей грошово-кредитної політики [60].

Хоча регулятивні заходи монетарної політики здійснюються безпосередньо в грошово-кредитній сфері, її ефект не обмежується цією сферою, а проявляється також у реальній економіці завдяки впливу монетарних змін на виробництво, інвестиції, зайнятість тощо. Тому грошово-кредитна політика по суті є складовою загальної економічної політики держави. У своєму впливі на реальну економіку вона взаємодіє з фіскальною, ціною, інвестиційною, структурною політикою. За механізмом дії та характером впливу

на реальну економіку вона найбільш чітко вписується в кон'юнктурну політику, що зображено на рис. 1.2.

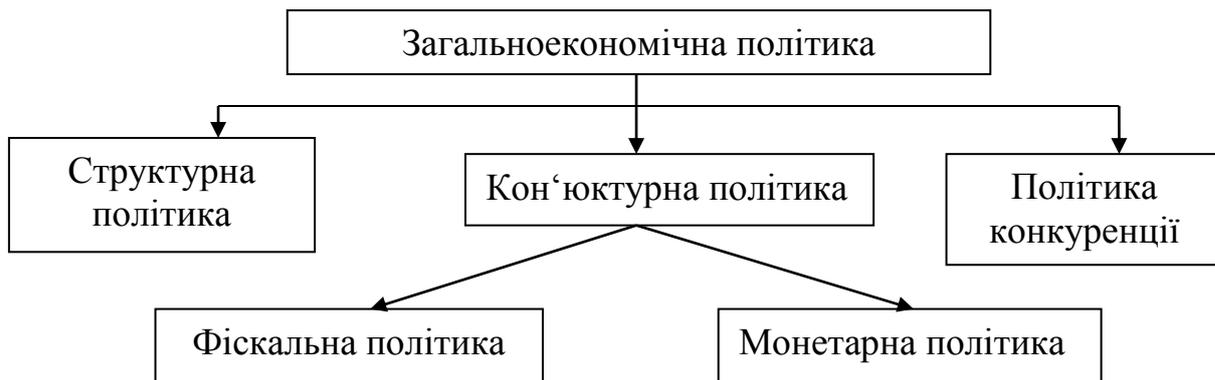


Рис. 1.2. Зв'язок грошово-кредитної політики із загальноекономічною політикою держави

Головним завданням кон'юнктурної політики є забезпечення рівномірного розвитку економіки через згладжування коливань у кон'юнктурних процесах із метою досягнення загальноекономічної рівноваги. Таке згладжування може забезпечуватися методами як грошово-кредитної, так і фіскальної політики, або ж обом одночасно. Механізм взаємозв'язку грошово-кредитної та фіскальної політики як складових кон'юнктурної політики показано на рис. 1.3.

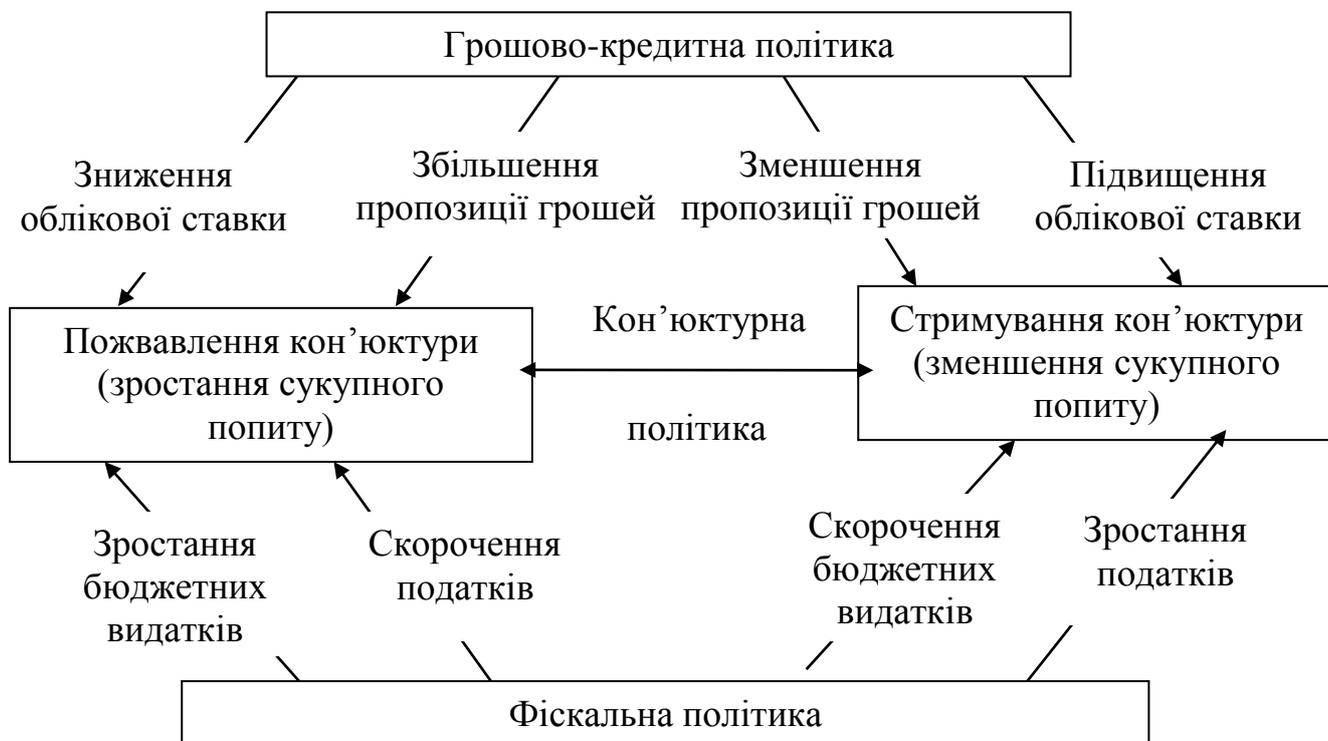


Рис. 1.3. Механізм взаємозв'язку грошово-кредитної та фіскальної політики в межах кон'юнктурної політики

Взаємозв'язок методів фіскальної та грошово-кредитної політики виявляється передусім у спільності цілей окремих їхніх груп. Так, поживлення ринкової кон'юнктури через збільшення сукупного попиту може бути забезпечене двома методами грошово-кредитної політики (зниженням облікової ставки та збільшенням пропозиції грошей) і двома методами фіскальної політики (зростанням бюджетних видатків та скороченням податків). Стимування ринкової кон'юнктури досягається зменшенням сукупного попиту під впливом тих самих чотирьох методів (по два з кожного боку), але протилежного спрямування [52].

Крім спільності цілей, взаємозв'язок між методами фіскальної та грошово-кредитної політики виявляється також у зв'язках механізмів їхньої дії. Так, зниження облікової ставки у складі монетарної політики зумовлює відносне зростання дохідності державних цінних паперів та збільшення надходжень до бюджету від їх реалізації. Це, в свою чергу, сприяє зростанню бюджетних видатків або ж скороченню рівня оподаткування як факторів впливу на ринкову кон'юнктуру з боку фіскальної політики.

Подібний зв'язок можна виявити між механізмами взаємодії решти методів кожної цільової групи.

Успішне грошово-кредитне регулювання ринкової економіки потребує наявності в країні відповідної інституційної основи. Ключовими складовими цієї основи є банківська система та грошовий ринок.

Формування грошово-кредитної політики як дуже важливого і складного механізму економічного регулювання ставить ряд вимог до банківської системи щодо рівня розвитку її інфраструктури та якості функціонування.

Основними з таких вимог є:

- 1) дворівнева побудова банківської системи, за якої одному з банків надається статус центрального з монопольним правом емісії грошей. На центральний банк покладаються функції вироблення та реалізації грошово-кредитної політики;

2) законодавче та фактичне забезпечення незалежності центрального банку від державних органів виконавчої та законодавчої влади, достатньої для проведення ним самостійної грошово-кредитної політики;

3) законодавче закріплення за центральним банком статусу резервної структури банківської системи в цілому з наданням йому права регулювати резервні фонди всіх банків другого рівня;

4) законодавче надання центральному банку статусу кредитора в останній інстанції для банків другого рівня та статусу фінансового агента уряду;

5) широкий розвиток мережі банків другого рівня, достатньої для повного забезпечення попиту економічних суб'єктів на позичкові кошти;

6) створення системи державного регулювання та нагляду за роботою банків другого рівня, що гарантує функціональну поведінку останніх у межах, визначених грошово-кредитною політикою центрального банку;

7) забезпечення високого рівня довіри до банківської системи загалом через досягнення стабільності кожного окремого банку.

Як зазначалося, розбудова банківської системи відповідно до цих вимог розпочалася в Україні в 1991 р. із прийняттям закону «Про банки і банківську діяльність». За минулий час досягнуті певні успіхи в розв'язанні цього надзвичайно складного завдання, що дало можливість Національному банку України формувати свою грошово-кредитну політику, першим і найвідчутнішим результатом якої стало приборкання гіперінфляції, зниження її до прийняттого рівня.

Грошовий ринок як другий елемент інституційної основи грошово-кредитної політики створює те середовище, в якому формуються і реалізуються методи та інструменти. Чим це середовище сприятливіше, тим ефективнішою буде дія останніх. Навіть здатність банків здійснювати грошово-кредитне регулювання значною мірою залежить від розвитку грошового ринку, оскільки вони є головними посередниками на ньому.

Проведення ефективної грошово-кредитної політики ставить перед грошовим ринком такі вимоги:

1) досягнення високого рівня його структуризації, за якого успішно функціонують усі складові цього ринку - кредитний ринок із сегментами ринку грошей та ринку капіталу, міжбанківський ринок, ринки державних і корпоративних цінних паперів, валютний ринок;

2) достатній рівень лібералізації всіх секторів грошового ринку для забезпечення вільного переміщення грошей, вільного доступу на ринки всіх економічних суб'єктів, формування реального співвідношення попиту і пропозиції в кожному із секторів та забезпечення реального зв'язку між відповідними ціновими індикаторами – ставкою банківського процента, доходу з цінних паперів, обмінного курсу валют;

3) вільний доступ усіх комерційних банків на будь-який сектор грошового ринку;

4) наявність широких зовнішньоекономічних зв'язків, забезпечення конвертації національної валюти, проведення реальної курсової політики.

За таких умов центральний банк одержує широкі можливості для проведення грошово-кредитної політики на ринкових засадах, забезпечення переважно економічного впливу на суб'єктів ринку та максимально високої ефективності грошово-кредитних заходів. Зокрема, лише за достатнього розвитку ринку державних цінних паперів центральний банк може широко здійснювати операції на відкритому ринку з метою регулювання маси грошей в обігу. З іншого боку, широкий розвиток кредитної функції комерційних банків, міжбанківського кредитування та кредитування центральним банком комерційних створюють достатню базу для проведення реальної облікової політики. Адже якщо комерційні банки мають можливості купувати кошти на міжбанківському чи міжнародному ринках за доступною ціною, вони не погодяться одержувати позички в центральному банку за завищеною ціною, і навпаки.

Грошово-кредитна політика – одна з головних складових системи державного регулювання ринкової економіки. Ця обставина сама по собі свідчить про її надзвичайно важливу роль, оскільки нормальний розвиток ринкового

суспільства неможливий без відповідного коригування економічних процесів з боку держави. Дане положення світова економічна думка визнає як незаперечне, дискусії ведуться лише щодо ступеня такого коригування.

Водночас грошово-кредитна політика є не просто однією зі складових регулятивної системи держави, а її ключовим елементом з огляду на результативність, ефективний вплив на економіку. Держава може регулювати основні економічні процеси і немонетарними заходами (адміністративними, фіскальними тощо) і домагатися прийнятних результатів, особливо на короткострокових проміжках часу. Про це красномовно свідчить досвід Радянського Союзу та інших країн із командно-адміністративною системою господарювання. Однак широке застосування адміністративних методів стримує ринкові процеси, позбавляє економіку внутрішньої здатності до саморегуляції, робить її повністю залежною від вольових рішень державних структур, тобто неринковою. Тільки застосування грошово-кредитних методів дає можливість зберегти ринкову сутність економіки і забезпечити достатню урегульованість її ззовні, як того вимагає розвиток суспільства на демократичних засадах.

Крім того, застосування методів грошово-кредитної політики сприяє посиленню здатності ринкової економіки до саморегуляції, підвищенню ефективності механізму її здійснення завдяки нейтралізації монетарними заходами окремих недоліків, внутрішньо властивих ринковій економіці. Йдеться насамперед про неспроможність ринкового механізму забезпечити рівномірне економічне зростання, стабілізацію зайнятості і цін. Тільки у разі проведення відповідної грошово-кредитної політики (рестрикції чи експансії) вдається згладити циклічні коливання і стабілізувати на прийнятному рівні основні економічні індикатори, передусім рівень цін та інфляцію. Така стабілізація є необхідною передумовою успішного функціонування всього ринкового механізму.

Завдяки стабілізаційній здатності грошово-кредитна політика відіграє надзвичайно важливу роль на переломних стадіях економічного циклу – під час виходу з депресії, гальмування економічного спаду, запобігання кризи

надвиробництва. Відповідними заходами центральний банк має можливість активізувати чи сповільнити кожний із цих процесів залежно від завдань загальноекономічної політики держави.

Отже, грошово-кредитна політика є не просто складовою загальноекономічної політики, а її ключовим елементом з огляду на результативність і ефективний вплив на економіку. Застосування монетарних методів, на відміну від використання адміністративних, дає можливість зберегти ринкові механізми і мотивацію економічних агентів, сприяє підвищенню ефективності ринкових механізмів у частині саморегулювання, нейтралізуючи певні недоліки, внутрішньо притаманні ринковій економіці.

Основним суб'єктом регулювання грошово-кредитних відносин є центральний банк. Історичний досвід свідчить, що світова система центральних банків у їхньому сучасному вигляді створена відносно недавно. До середини XVIII ст. комерційні і центральні банки не розрізнялися. З розвитком кредитної системи відбувається процес централізації банкотної емісії в окремих великих комерційних банках. При цьому монопольне право на випуск грошових знаків (банкнот) поступово закріплюється лише за одним банком. Такий банк у різні часи називався по-різному. Спочатку – емісійним або національним, а згодом – центральним, що відповідало його керівній ролі у кредитній системі тієї чи іншої країни.

Вперше у світовій практиці центральний банк було створено у Швеції у 1668 р. Дещо пізніше, у 1694 р., засновано Банк Англії. Проте на той час центральні банки ще не мали виключного права на емісію грошових знаків. Їхні функції відрізнялися від функцій сучасних центральних банків. Так, призначенням Банку Англії спочатку було фінансувати торгівлю і промисловість, Банку Нідерландів - внутрішню і зовнішню торгівлю. Центральні банки сучасного типу виникли лише в XIX ст. Нині майже в усіх країнах світу функціонують центральні банки. Однак між ними є суттєві відмінності, які пояснюються особливостями політичного та фінансово-економічного розвитку окремих країн.

Зауважимо, що впродовж 40-50 років XIX ст. відбувалася жвава дискусія щодо переваг централізованої монопольної банківської системи порівняно з системою конкурентних і рівноправних на ринку банків. Під час дискусії з'ясовувалися не лише сутність понять «вільна банківська система» і «централізована банківська система», а й переваги і недоліки кожної з них. У цій дискусії перемогла, звичайно, найбільш раціональна банківська система, тобто централізована. Значною мірою це пов'язано з необхідністю монополії емісійної діяльності, завдяки якій сучасні центральні банки отримали відповідні функції й особливий статус.

У XX ст. виділення в банківській системі окремої центральної ланки в більшості розвинутих країн світу є не лише природним явищем, а й обов'язковою умовою досягнення вищого економічного розвитку [59].

Правове становище центральних банків, їхній статус у розвинутих країнах визначаються відповідним законодавством. У більшості країн світу основним правовим актом, який регламентує діяльність центральних банків, є акт вищої юридичної сили – закон. У законах про банки визначаються їхня структура, основні завдання, функції та компетенція, порядок взаємовідносин з органами законодавчої і виконавчої влади, державними органами управління, а також повноваження держави щодо суб'єктів банківської системи та ін. Закон закріплює повноваження центрального банку як державного емісійного центру. У правових актах, які визначають статус центральних банків, закріплюються також їхні владні повноваження у сферах регулювання грошового обігу, валютних операцій, функціонування кредитної системи тощо.

Центральні банки можуть бути за формою власності державними або акціонерними. Так, у Франції, Великобританії, Німеччині, Нідерландах, Іспанії капітал центральних банків повністю належить державі. У деяких країнах держава володіє лише частиною капіталу (Бельгія, Японія). У США акціонерами центрального банку (федеральних резервних банків) є тільки комерційні банки. Проте у будь-якому разі держава відіграє головну роль у формуванні органів управління центрального банку [49].

Суттєво різняться в окремих країнах зміст та форми взаємовідносин і взаємозв'язків між центральними банками та існуючими гілками влади. В економічній літературі виділяються дві моделі таких взаємин. Перша – центральний банк виступає агентом уряду (міністерства фінансів) і провідником його грошово-кредитної політики. Друга – центральний банк є незалежним від уряду, що забезпечує йому самостійність у проведенні грошово-кредитної політики без будь-якого впливу з боку урядових органів. Однак на практиці ці моделі у «чистому вигляді» не функціонують. У більшості країн існують проміжні моделі, які передбачають певні принципи взаємодії виконавчої влади з центральним банком та певний ступінь його незалежності.

Законодавство лише п'яти країн – США, Німеччини, Швейцарії, Швеції та Нідерландів – передбачає підпорядкування центральних банків парламентам. У більшості держав світу центральні банки підпорядковані казначейству або міністерству фінансів.

У законодавстві Великобританії, Франції, Італії, Японії та деяких інших країн передбачено, що міністерство фінансів має право видавати інструкції центральним банкам. Проте такі випадки є надзвичайно рідкісними.

У країнах, де законодавчими актами передбачено підпорядкування центральних банків безпосередньо парламентам, за допомогою відповідних процедур можливе прийняття рішень, якими органи виконавчої влади зобов'язуються сприяти центральним банкам у розв'язанні певних проблем, у здійсненні грошово-кредитної політики. Крім цього, законодавство деяких країн передбачає звітність центральних банків перед парламентами. Наприклад, Федеральна резервна система США подає Конгресу США звіт про свою діяльність двічі на рік. Центральні банки Німеччини і Японії подають звіти у свої парламенти щорічно [61].

Питання незалежності центральних банків є дискусійним, особливо в країнах з ринковим типом економіки. Для центральних банківських інституцій України воно має не лише теоретичний, а й практичний інтерес. Від відповіді на це

питання залежить визначення правового становища, завдань, функцій, повноважень та принципів організації НБУ в новому законодавстві України.

Центральні банки в більшості країн світу постійно користуються підтримкою держави, що дає можливість забезпечити платіжну систему потужними засобами телекомунікації, необхідної для здійснення розрахунків між суб'єктами ринку. Центральні банки спроможні реєструвати усі платіжні операції, якісно проводити зарахування взаємних зобов'язань банків тощо. Центральний банк здійснює макроекономічний нагляд за функціонуванням всієї банківської системи, а також за діяльністю кожного банку окремо. Завдяки цьому він може оперативнo вживати превентивні заходи, спрямовані на стабілізацію фінансового стану учасників ринку платіжних послуг та здійснювати санацію того чи іншого ринку з метою недопущення розладу розрахункової системи через банкрутство або неліквідність її учасників.

Лише центральний банк згідно зі своїм статусом наділений необхідною ліквідністю й абсолютною платоспроможністю. Цим ризик неплатежів при розрахунках з участю центрального банку зводиться практично до мінімуму.

Проте в різних країнах роль центрального банку в розрахунках та їх регулюванні неоднакова. Причини цього різні. Зокрема, чимале значення має рівень кваліфікації учасників платіжних відносин, які проводять розрахункові операції. Є відмінності й у правовій базі та підходах окремих держав до здійснення суб'єктами ринку фінансової діяльності.

В умовах складної макроекономічної ситуації та впливу світової фінансової кризи грошово-кредитна політика в 2008 р. була спрямована на виконання основної функції Національного банку України – забезпечення стабільності національної грошової одиниці. З початку 2008 р. Національний банк України в контексті здійснення антиінфляційних заходів продовжував проводити процентну політику, спрямовану на підвищення вартості національної валюти та вживав заходів щодо стимулювання позитивних зрушень у структурі активно-пасивних операцій банків. НБУ розширив можливості банків з підтримки ними своєї ліквідності через механізми

рефінансування, обмежив здійснення певних активних операцій банків в іноземній валюті, упорядкував правила здійснення валютних операцій. Заходи, яких уживав Національний банк України для стабілізації ситуації, сприяли зниженню напруження на грошово-кредитному ринку, поступовому уповільненні відпливу депозитів, збільшенні ліквідності банківської системи, стабілізації ситуації на міжбанківському ринку.

Грошово-кредитна політика – це комплекс заходів у сфері грошового обігу і кредитних відносин, які провадяться з метою впливу на кількість грошей, що перебувають в обігу. Такі заходи направлені на регулювання економічного зростання, стримування інфляції та забезпечення стабільності грошової одиниці, забезпечення зайнятості населення та вирівнювання платіжного балансу.

У контексті погіршення світової економічної ситуації зарубіжні країни впроваджували певні заходи грошово-кредитного регулювання.

Зокрема, Федеральний резервний банк США використовував такі інструменти грошово-кредитної політики, як: зниження відсоток на цільові федеральні кошти і встановив його на рівні 0,25%, тоді як в кінці 2007 р. цей показник становив 5%; широко застосовуються операції на відкритому ринку та інші заходи з підтримки фінансових ринків і стимулювання економіки; готовий розширювати закупівлі довгострокових боргових цінних паперів Казначейства. Дані засоби грошово-кредитної політики призвели до поступового відновлення економічної активності США, яке розпочалося у другій половині 2009 р. у відповідь на ослаблення грошово-кредитної політики, інші заходи фінансового стимулювання, відносно низькі ціни на енергоносії, а також постійні зусилля з боку уряду стабілізації фінансового сектору та підвищення доступності кредитів.

Банк Англії поетапно (щоразу на 0,5%) зменшував офіційні ставки рефінансування комерційних банків з 2,5 до 1,0%, з одночасним скороченням в грудні на 3,2%, в січні на 4,1%. Така політика «дешевих грошей» дає поштовх до отримання кредитів, а отже і до відновлення підприємницької активності.

Центральний банк Чехії застосував зниження відсоткової ставки за операціями зворотного викупу цінних паперів (РЕПО) до 1,75% у лютому 2009 року з 3,75% у 2008 року; зменшення ломбардної відсоткової ставки до 2,75%, порівняно з лютим 2008 року на 72,7%. Такі дії створюють умови для зростання інфляції на 2,4% та зростання реального ВВП на 1,4%.

Центральний банк Російської Федерації застосував такі методи грошово-кредитного впливу, як: збільшення ставка рефінансування комерційних банків до 13%; норматив обов'язкового резервування був зменшеним до 0,5%, з подальшим збільшенням до 1,5% з 1.05.2009 р. і до 2,5% з 1.06.2009 р. Такі дії сприяють підтримці ліквідності банківського сектору та стабілізації ситуації на внутрішньому ринку.

Банк Японії здійснював підтримку відсоткової ставки по кредитах овернайт на рівні близько 0,1%; впроваджував прямі закупівлі дебіторської заборгованості і векселів на відкритому рику на суму 3 трильйона єн; розглядав питання прямої купівлі банком корпоративних акцій. Така грошово-кредитна політика може означати створення політики стимулювання економіки шляхом передачі ризиків на державу. Недоліком може стати збільшення рівня інфляції та девальвація національної валюти.

Не дивлячись на зниження відсоткових ставок в цих країнах, вони однак залишаються на прогнозованому рівні інфляції.

В Україні споживчі ціни за 2008 р. зросли на 22,3%. Результатом зниження відсоткових ставок в таких умовах буде втрата гривнею її вартості, – як внутрішньої (прискорення інфляції), так і зовнішньої (девальвація гривні). В умовах світової фінансової кризи, центральні банки багатьох країн світу для стабілізації економіки вдалися до зниження ставок за більшістю своїх операцій. З огляду на це, значна кількість вітчизняних експертів ставить питання щодо необхідності здійснення подібних заходів з боку НБУ. В Україні головним суб'єктом грошово-кредитної політики є Національний банк. Крім нього, у виробленні грошово-кредитної політики беруть участь інші органи державного регулювання економіки – Міністерство фінансів, Кабінет Міністрів України,

Верховна Рада, які визначають основні макроекономічні показники, які слугують орієнтирами для формування цілей такої політики (обсяг ВВП, розмір бюджетного дефіциту, платіжний та торговий баланси, рівень зайнятості та ін.).

Верховна Рада, крім того, регулярно заслуховує доповіді Голови НБУ та одержує інформацію банку про стан грошово-кредитного ринку в Україні.

Основними економічними засобами і методами грошово-кредитної політики є регулювання обсягу грошової маси через: визначення та регулювання норм обов'язкових резервів; процентну політику; рефінансування комерційних банків; управління золотовалютними резервами; операції з цінними паперами на відкритому ринку; регулювання імпорту та експорту капіталу; емісію власних боргових зобов'язань та операцій з ними.

Перевагою селективних (вибіркових) методів є порівняно швидкий вплив на діяльність комерційних банків (регламентація умов видачі окремих видів позик різним категоріям клієнтів; встановлення кредитних «стель» і граничних норм річного приросту позик; обмеження окремих видів банківських операцій; лімітування окремих типів кредитних операцій з обліку та переобліку векселів та ін. [28]). Водночас негативними рисами вибіркового регулювання є однобічна спрямованість та зниження рівня конкуренції в банківській справі, що негативно позначається на якості послуг банків різним клієнтам. Застосування таких методів прямого регулювання обсягів і структури грошового обігу має найбільше поширення у країнах з перехідною економікою, де механізми опосередненого впливу ще не набули достатньої зрілості. Слід зауважити, що їх використання в умовах кризи може бути досить дієвим, оскільки дасть можливість Національному банку України регулювати діяльність проблемних банків та здійснювати операції з високим рівнем ризику.

Використання основних інструментів грошово-кредитної політики, таких як норма обов'язкового резервування та операції на відкритому ринку, погіршується ще й у зв'язку з відтоком депозитів. Так, за період з жовтня 2008 р. по лютий 2009 р. відтік депозитів з банківської системи становив: в національній валюті – 46,6 млрд. грн., в іноземній – 2,2 млрд. дол. Вилучені з

депозитів кошти зберігаються в готівковій формі та не працюють на економіку країни. На сьогодні пріоритетним завданням є повернення цих коштів в банківську систему для відновлення кредитування реального сектору економіки країни. В такій ситуації постає питання щодо величини відсоткової ставки, яка б покривала очікуваний рівень зростання цін і приносила хоча б найменший прибуток вкладнику. З огляду на це, а також з метою зниження девальваційного тиску на валютному ринку та покращення інфляційних очікувань, Національний банк України спрямовує свою процентну політику на підвищення внутрішньої вартості гривні. Зокрема, постановою Правління НБУ від 13.02.2009 р. передбачено, що в якості базових ставок, які визначають спрямованість грошово-кредитної політики Національного Банку України, використовують ставки за кредитами рефінансування та операціями з мобілізації коштів на термін 14 днів, які визначаються за підсумками проведення щотижневих тендерів. У лютому 2009 р. середньозважена процентна ставка на тендерах з підтримки банківської ліквідності на термін 14 днів становила 22,1% і з розміщення депозитних сертифікатів на цей же строк – 10,0%.

Починаючи з вересня відбулося зменшення валютних надходжень за експортними операціями та зовнішніми запозиченнями, що спричинило дефіцит іноземної валюти. Реальний ріст ВВП становив 2,1%, від'ємне значення сальдо платіжного балансу склало більше 1 млрд. дол., торговельного балансу – 13,4 млрд.дол., споживчі ціни, як вже зазначалося вище, зросли на 22,3%. Зовнішні чинники у поєднанні з внутрішніми дестабілізаторами призвели до спаду економіки та кризи банківського сектору. Водночас відбувається суттєве зростання питомої ваги бюджетних видатків на соціальний захист на фоні загального спаду виробництва, а отже і зменшення надходжень до Державного бюджету. Так, монетарна база за рік зросла на 31,5%, грошова маса – на 29,9%.

Міжнародні резерви Національного банку на кінець грудня становили 31,5 млрд. дол., що на 7 млрд. дол. менше, ніж у серпні. Національним банком за

вересень-грудень 2008 р. було продано 10,5 млрд. дол. Однак, вказані заходи лише тимчасово впливали на стримування девальвації гривні на валютному ринку. Для підтримки ліквідності банків у жовтні-грудні сума кредитів рефінансування становила 105,4 млрд. грн., з початку року ця сума становила 169,5 млрд. грн. Залишок за кредитами рефінансування на кінець 2008 р. становив 60,6 млрд. грн.

Для того, щоб відповідати стандартам країн з розвинутою ринковою економікою, Національний банк України зняв обмеження щодо коливання курсу гривні до долару США. На сьогодні офіційний курс гривні щодо іноземних валют встановлює Національний банк України на рівні курсу, встановленому на міжбанківському ринку України, що склався на попередній робочий день. Однак, дії щодо підтримки ліквідності банківської системи та забезпечення стабільності валютного ринку призвели до швидкої конвертації більшої частини банківських активів у валютну форму, що спровокувало подальше підвищення попиту на іноземну валюту.

Гостра ситуація з фінансовими ризиками в країні спричинена високим рівнем відкритості економіки та неконкурентоспроможністю національних товарів. У 2009 р. макроекономічні умови проведення грошово-кредитної політики значно ускладнилися з огляду на розгортання рецесивних процесів в реальному секторі, продовження падіння внутрішнього попиту і обмеження доступу до зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування. Одним засобом стабілізації економіки України є емісія грошей, до якої на сьогодні вдалися більшість країн світу.

Реалізація Національним банком України права емісії грошей не спричиняє широко описану у багатьох наукових працях інфляцію попиту, коли велика сума грошей «полює» за малою кількістю товару, і тим більше не викликає інфляцію витрат, яка виникає через зростання витрат на сировину у період високого безробіття і неповного використання ресурсів. Тим більше інфляція витрат небезпечна для України. Оскільки вона пов'язана із скороченням сукупної пропозиції внаслідок дії несприятливих зовнішніх шоків

– підвищення цін на сировину, матеріали, підвищення номінальної заробітної плати тощо, які сприяють зростанню витрат виробництва, падінню обсягів випуску і зайнятості населення.

З метою ефективного використання емісійних коштів доцільним буде запозичення досвіду Японського центрального банку, який здійснює прямі закупівлі дебіторської заборгованості і векселів на відкритому ринку підприємств, які не можуть погасити свої зобов'язання самостійно. В даному випадку держава бере на себе частину ризиків і сприяє тим самим зростанню обсягів ВВП.

Сьогодні Національний банк України продовжує проведення монетарної політики, спрямованої з одного боку, на контроль за темпами інфляції, річне значення якої не повинно перевищувати встановлений програмний показник, а з другого – на створення монетарних передумов для підтримання процесів економічного зростання, що потребуватиме забезпечення зростаючого попиту на гроші з боку суб'єктів господарювання.

Враховуючи те, що забезпечення фінансової стабільності значною мірою залежить від дій Кабінету Міністрів України, а також обмежені можливості Національного банку щодо проведення стерилізації надлишкової пропозиції грошей, в якості вирішальних факторів досягнення цілей монетарної політики розглядаються вимоги щодо чіткого та неухильного виконання Урядом своїх зобов'язань з погашення та обслуговування боргів перед Національним банком України. На сьогодні і в подальшому не може йтися про відмову Уряду від виконання своїх зобов'язань перед Національним банком або про чергову реструктуризацію навіть частини належних платежів.

У проведенні грошово-кредитної політики Національний банк має автономний статус, підтримує загальну економічну політику Уряду відповідно до Конституції та чинного законодавства України, маючи на меті забезпечення стабільності національної валюти. Дії Національного банку, спрямовані на стабільне довгострокове економічне зростання цілей, відмовляючись при цьому від прагнення зовнішньої та внутрішньої стабільності національної валюти.

Проте є впевненість, що для забезпечення цілей економічної політики Уряд має перш за все використовувати інструменти фіскальної, бюджетної політики, політики доходів тощо, потенціал впливу яких на економічне зростання використаний ним ще не повною мірою. Це має стати підґрунтям для підвищення внутрішнього попиту на гроші, що забезпечить високі темпи розвитку економіки та прискорить її ремонетизацію.

Слід урахувати те, що ці процеси підтримуються, головним чином, завдяки застосуванню Національним банком монетарних заходів та інструментів за умов все ще відносно повільного запровадження структурних реформ, і тому Національному банку не завжди вдається дотримуватися цифрових значень монетарних агрегатів, визначених Основними засадами грошово-кредитної політики на відповідний рік. Є кілька причин такого стану речей, основні з яких такі:

- по-перше, невизначеність щодо державної форми власності та ефективного захисту приватної власності. За цих умов фінансова система не може сприяти захисту вартості значних матеріальних і фінансових активів, забезпечити їх здатність приносити прибуток державі та приватним власникам, створити умови для вільного придбання та продажу цих активів на прозорих ринках. Використати права власності на свої власні активи з метою забезпечення банківської позики може лише невеликий прошарок населення. У результаті зайве сподіватися на великі заощадження небагатих економічних суб'єктів, що перебувають на межі бідності. У разі вирішення проблеми з власністю вартість навіть незначних сум накопичених заощаджень може бути збільшена, даючи шанс подолати цю бідність;

- по-друге, нереформована податкова система сприяє погіршенню структури грошової маси за рахунок зростання її готівкової частини через прагнення суб'єктів господарювання здійснювати фінансові трансакції поза банківською системою з метою уникнення несправедливого оподаткування. Таким чином розширюється тіньовий сектор, ускладнюється стягнення податків. Для Національного банку проблема неоптимальної структури

грошової маси є однією з найважливіших, розв'язання якої дасть змогу здійснювати дієвий контроль за монетарними агрегатами та забезпечити ефективність монетарної політики;

- по-третє, незадоволення банківською системою України потреб економіки внаслідок відсутності відповідних законодавчих норм, які б захищали банки як кредиторів, та недовіра до банківської системи суб'єктів ринку через постійні нарікання на її негативну роботу. Це позбавляє більшість населення, яке є основним внутрішнім інвестором, стимулу звертатися до банківських послуг з усіма негативними наслідками для грошово-кредитного ринку;

- по-четверте, залежність управління грошово-кредитним ринком від запроваджених державою переважно непрозорих спеціальних умов для окремих галузей. Це і податкові пільги, і звільнення від сплати податків або відстрочення їх сплати, і доступ інсайдерів до державних закупівель разом з низькою рентабельністю виробничого сектору. Все це призводить до виникнення заплутаного середовища, в якому немає належних умов для успішного розвитку фінансового посередництва. Фінансовий ринок може функціонувати, якщо інформація про відносну ефективність викривлена перекрученнями податкової системи, недостовірними даними, а держава продовжує відігравати провідну роль у визначенні того, як і куди мають розподілятися ресурси.

Все це породжує непередбачуваність реального попиту на гроші, а, отже, і встановлення кількісних орієнтирів монетарних агрегатів. Вірогідність їх змін упродовж року тим вища, чим нестабільніша макроекономічна ситуація в державі, особливо, якщо економічне піднесення на 60% формується за рахунок зовнішнього сектору. Тому останнім часом Національний банк дійшов висновку, що на сьогодні робити обґрунтований прогноз динаміки монетарних агрегатів дуже складно. До цього додається цілий ряд факторів, які не можуть бути оцінені в кількісному вимірі, але мають суттєвий вплив на динаміку монетарних агрегатів.

У таких умовах орієнтація на кількісні критерії монетарних агрегатів для Національного банку, стає не настільки важливою. Головне – це досягнення основних цілей монетарної політики і забезпечення виконання затверджених показників, що характеризують загальноекономічний стан держави в поточному періоді. З іншого боку, недотримання оголошеного прогнозу Національного банку України може негативно вплинути на очікування суб'єктів ринкових відносин та дезорієнтувати їх з відповідними негативними наслідками для загальної фінансової стабільності.

Таким чином, якщо раніше контроль за грошовою пропозицією був найважливішим механізмом забезпечення зовнішньої та внутрішньої стабільності гривні, то на сьогодні перед Національним банком постає завдання забезпечити адекватність грошово-кредитної політики у процесі досягнення цілей загальноекономічного розвитку.

На цьому етапі розвитку держави та грошово-кредитного ринку, на якому вирішальними факторами утримання кількісних монетарних орієнтирів у відповідних межах не завжди є об'єктивні умови, розроблення цільових критеріїв за монетарними агрегатами поступово втрачає свою значимість для забезпечення стабільності національної валюти та споживчих цін.

Тому поступовий перехід до прямого таргетування інфляції, як це було задекларовано в Основних засадах грошово-кредитної політики на 2008 р., дасть змогу Національному банку проводити монетарну політику, адекватну загальноекономічному розвитку держави, не встановлюючи кількісних орієнтирів монетарних агрегатів, обов'язкових для виконання.

1.4. Концептуальні засади управління доходом банку

В наш час здійснювати дохідну діяльність є надзвичайно складним процесом. Це стосується не лише банківських установ, а й усіх інших суб'єктів економіки України, що зумовлено багатьма чинниками, як мікроекономічного, так і макроекономічного характеру.

Дохід банку – це рушійна сила для його подальшого розвитку, розширення номенклатури послуг, що надає банк та їх якості, обсягів здійснюваних операцій, а головне – джерело прибутку банку та стимул до співпраці з новими клієнтами.

Прибуток комерційного банку – одна з основних цілей його діяльності. Отриманий прибуток є базою для збільшення і приросту його власного капіталу, що гарантує стабільність фінансового стану і ліквідність балансу, забезпечення відповідного рівня дивідендів, розвитку і підвищення якості банківських послуг.

Важливо розуміти, що в доходах банківських установ зацікавлені не лише вони самі, а й інші суб'єкти: держава – яка матиме надходження податків та інших обов'язкових платежів, ефективного важеля регулювання економіки; підприємства та населення – які матимуть надійного гаранта збереження своїх заощаджень та джерело доходів; матимуть змогу ефективно і своєчасно проводити розрахунки, а головне – матимуть надійного та компетентного партнера, який зможе, в разі фінансових ускладнень, надати допомогу.

Тому стає зрозуміло, що від стабільності банку залежить стабільність багатьох інших суб'єктів ринкової економіки. А для забезпечення стабільності діяльності банку слід мати певний рівень доходів. Щоб його гарантувати банківським фахівцям необхідно постійно оцінювати результати роботи банку за минулі періоди, аналізувати поточну діяльність, прогнозувати розвиток ситуації на майбутнє.

Всі заходи здійснюються лише з однією метою – отримати максимально можливі доходи. Але, щоб їх отримати, постійно необхідно вирішувати багато проблем, вивчати умови для кращої адаптації до існуючої ситуації в економіці, постійно здійснювати пошук резервів підвищення дохідності банківських операцій та шляхів їх впровадження в дію.

Саме тому питання вивчення процесу управління доходів банку є актуальним в наш час і потребує комплексного глибокого дослідження.

Поняття доходності комерційного банку відображає позитивний сукупний результат діяльності банку у всіх сферах його господарсько-фінансової і комерційної діяльності. За рахунок доходів банку покриваються усі його операційні витрати, включаючи адміністративно-управлінські, формується прибуток банку, розмір якого визначає рівень дивідендів, збільшення власних засобів і розвиток пасивних і активних операцій.

Доходність банку є результатом оптимальної структури його балансу як у частині активів, так і пасивів, цільової спрямованості в діяльності банківського персоналу в цьому напрямку. Іншими важливими умовами забезпечення доходності банку є раціоналізація структури витрат і доходів, розрахунки процентної маржі, виявлення тенденцій у доходності позичкових операцій, планування мінімальної доходної маржі для прогнозування орієнтованого рівня відсотків по активних і пасивних операціях. Умовою доходності банківської діяльності безумовно є підтримка ліквідності, управління банківськими ризиками, їхня мінімізація. Ці та інші чинники, що визначають рівень доходності банку, обумовили й сам зміст методики аналізу доходності комерційного банку, послідовність її основних розділів та етапів.

Під доходами розуміють збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників).

Загальна сума коштів, одержаних банком від здійснення ним активних та комісійно-посередницьких операцій, є валовим доходом банку [183, с.225].

Доходи банку – це збільшення економічних вигод у вигляді збільшення активів або зменшення зобов'язань, що призводить до збільшення власного капіталу, за винятком збільшення капіталу за рахунок внесків акціонерів [182, с. 352].

У результаті використання активів банку іншими сторонами доходи визначаються у вигляді процентів, роялті і дивідендів. Проценти визначаються в тому звітному періоді, до якого вони належать. І розраховуються, виходячи із бази

їх нарахування та строку користування відповідними активами.. Роялті визначається за принципом нарахування згідно з економічним змістом відповідної угоди. Дивіденди є доходами банку від володіння акціями акціонерних товариств, які сплачуються за підсумками року в порядку, передбаченому статутом даного акціонерного товариства, за рахунок прибутку, що залишається в його розпорядженні після сплати податків та інших обов'язкових платежів до бюджету.

Отже, доходи банку – це збільшення економічних вигод протягом звітного періоду завдяки припливу чи зростанню активів або зменшенню зобов'язань, які примножують капітал і не є внесками акціонерів. Доход комерційного банку залежить від норму прибутку по позичкових й інвестиційних операціях, розміру комісійних платежів, стягнутих банком за послуги, а також від суми і структури активів.

На протязі року, банку необхідно оцінювати свою роботу і визначати чи працює він із прибутком для себе чи зі збитком. У залежності від виявлених фінансових результатів він повинен корегувати свою дисконтну і кредитну політику. Для цього банк, використовуючи статті свого балансу за визначений проміжок часу, повинен робити розрахунок отриманих доходів (належних відсотків по позичкам, комісій) і витрат (на утримання апарату банку, сплачені відсотки, тощо). Крім того, враховується досвід і стан господарської кон'юнктури, банк прогнозує можливий обсяг боргів і збитків.

Необхідність проведення такого аналізу важко переоцінити, оскільки від глибини оцінки результатів останнього залежать перспективи конкурентоздатності банку і його місце на фінансових ринках.

Поняття дохідності комерційного банку відображає позитивний сукупний результат діяльності банку у всіх сферах його господарсько-фінансової і комерційної діяльності. За рахунок доходів банку покриваються усі його операційні видатки, включаючи адміністративно-управлінські, формується прибуток банку, розмір якого визначає рівень дивідендів, збільшення власних коштів і розвиток пасивних і активних операцій.

Зовнішнім вираженням результатів роботи банку за визначений період часу, що призводять до збитків або прибутку, служать дані про його доходи і витрати за звітний період. Попередньо перед аналізом дохідну і видаткову частину результативних рахунків варто згрупувати за певною ознакою.

Серед вітчизняних науковців поширена думка стосовно того, що доходи слід поділяти на банківські та небанківські [181]. Класифікацію банківських доходів показано на рис. 1.4.

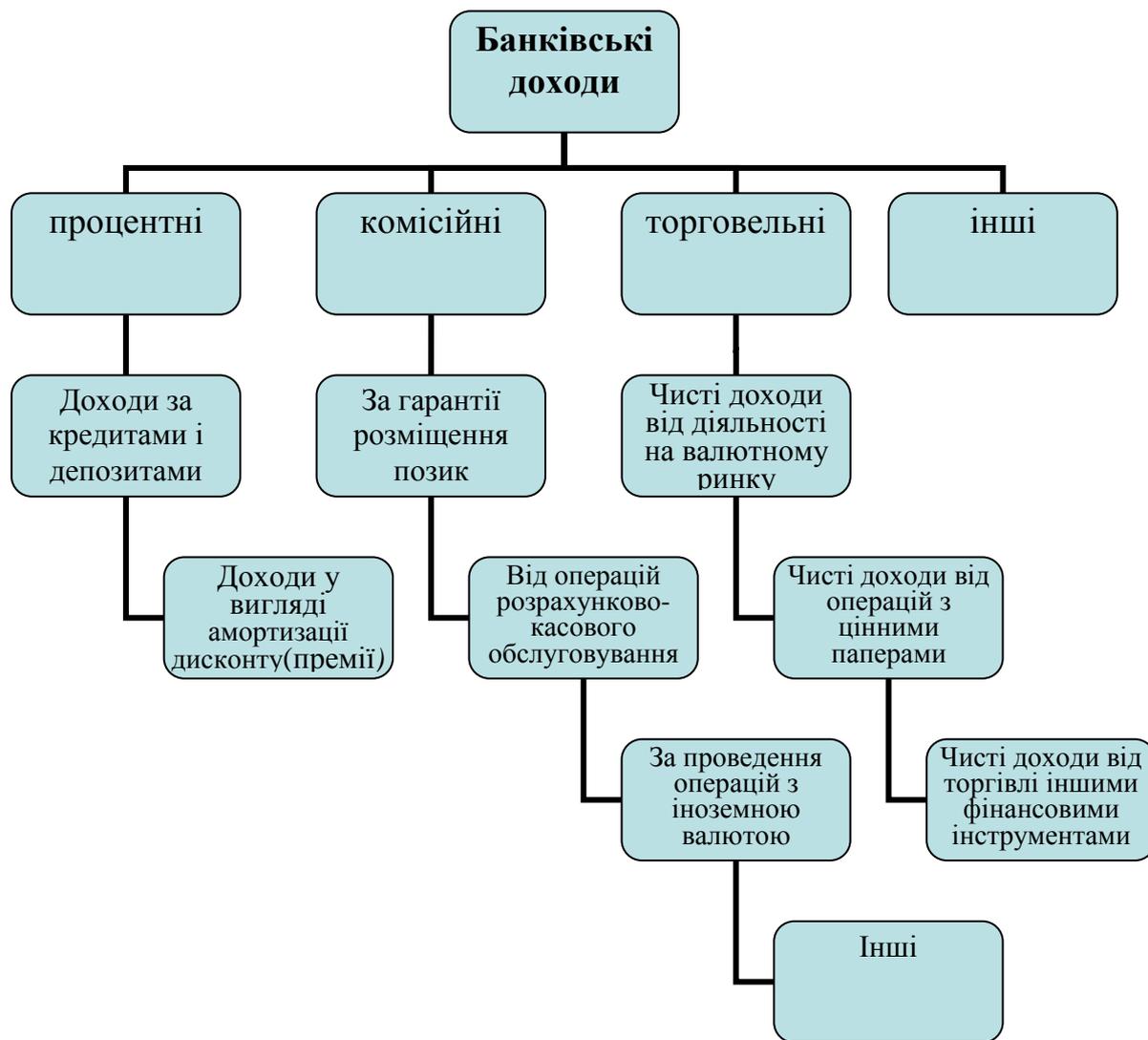


Рис. 1.4. Класифікація банківських доходів

До банківських належать доходи, безпосередньо пов'язані з діяльністю банку, а саме:

- процентні;
- комісійні – за всіма послугами, наданими контрагентам;

- торговельні доходи (збитки);
- інші банківські операційні доходи.

До процентних доходів відносяться такі, що обчислюються пропорційно в часі, впливають на фінансовий результат діяльності банку та є компенсацією банку за взятий на себе кредитний ризик [181].

До них належать:

- доходи за кредитами і депозитами та за іншими процентними фінансовими інструментами, в тому числі за борговими цінними паперами з фіксованим прибутком, що так чи інакше підраховані;
- доходи у вигляді амортизації дисконту (премії) за цінними паперами.
- Систематизацію процентних доходів показано на рис. 1.5.

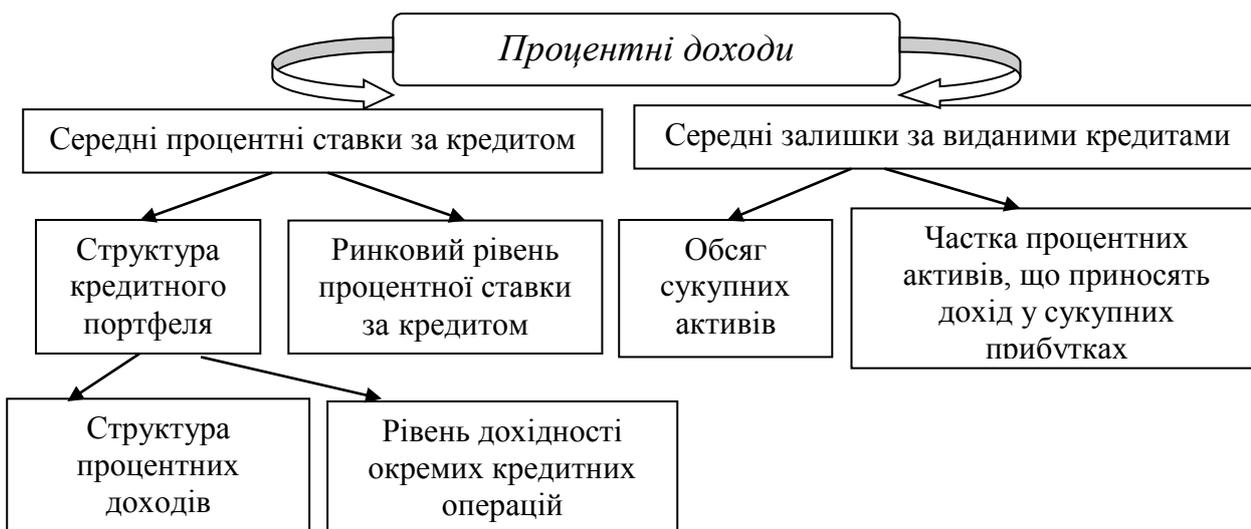


Рис. 1.5. Процентні доходи та їх структура

Наведемо перелік банків України, що мають найбільшу (>90 %) та найменшу (<60%) питому вагу питому вагу процентних доходів (табл. 1.1). Комісійні доходи, подібні за природою до процентів. Наприклад, доходи від розміщення коштів у вигляді позики, які визначаються пропорційно часу або пропорційно сумі вимоги.

Комісійні доходи – це доходи за усіма послугами, наданими контрагентам.

Таблиця 1.1

Питома вага процентних доходів українських банків, 2008 рік

Банки, що мають найбільшу (>90 %) питому вагу процентних доходів	%	Банки, що мають найменшу (<60%) питому вагу процентних доходів	%
Банк інвестицій та заощаджень	100	Морський транспортний банк	60
Внешторгбанк (Україна)	98	„Новий”	60
„Столичний”	98	Укрінбанк	60
„Альянс”	98	Приватбанк	59
Український будівельно-інвестиційний банк	97	Банк Пекао (Україна)	59
Київський універсальний банк	95	Сітібанк (Україна)	58
Олімпійська Україна	95	Індустріально-експортний банк	58
Укргазпромбанк	95	Експрес-банк	57
Фортуна-банк	94	ІНГ-банк Україна	56
Укрпромбанк	94	Фінбанк	56
Фінекс-банк	94	Південкомбанк	56
„Таврика”	93	„Синтез”	56
„Український фінансовий світ”	92	Ощадбанк	54
Класик-банк	92	„Порто-франко”	54
		Каліон-банк Україна	53
		Актив-банк	52
		Одеса-банк	52
		Інтербанк	51
		Правекс-банк	49
		Українська фінансова група	49
		„Аркада”	49
		Українській банк реконструкції та розвитку	49
		„Столиця”	48
		Об’єднаний комерційний банк	48
		Банк „Перспектива”	46

До комісійних доходів належать:

- комісійні за гарантії розміщення позик від імені інших кредиторів та за операціями з цінними паперами;
- комісійні доходи від операцій розрахунково-касового обслуговування, обслуговування кредитних рахунків, за зберігання цінностей та здійснення операцій з цінними паперами;

- комісійні за проведення операцій з іноземною валютою та за продаж монет і банківських металів для третіх сторін;
- інші комісійні доходи за операціями.

Наведемо перелік національних банків, що мали найбільшу (>30%) та найменшу (<5%) частку комісійних доходів у 2008 році (табл. 1.2.)

Таблиця 1.2.

Частка комісійних доходів українських банків, 2008 рік

Банки, що мають найбільшу (>30%) частку комісійних доходів	%	Банки, що мають найменшу (<5%) частку комісійних доходів	%
„Аркада”	49	„Європейський”	5
„Столиця”	48	„Таврика”	5
Українська фінансова група	43	„Арма”	5
Актив-банк	42	Європейський банк розвитку та заощаджень	4
Правекс-банк	42	„Альянс”	4
Одеса-банк	39	Укрпромбанк	4
Експрес-банк	38	Класик-банк	4
Укркомунбанк	36	Олімпійська Україна	3
Каліон-банк Україна	34	„Гарант”	3
Мегабанк	34	Київський універсальний банк	3
ТММ-банк	34	„Фінансова ініціатива”	2
Ощадбанк	34	Українській кредитний банк	2
Регіон-банк	33	„Столичний”	0
Фінбанк		Українській банк реконструкції та розвитку	0
ТАС-Комерцбанк	32	Банк інвестицій та заощаджень	0
„Велес”	31		
Фермерський земельний банк	31		
ІНГ-банк Україна	31		

Торговельні доходи – це чисті прибутки від торговельних операцій з різними фінансовими інструментами (рис. 1.6).



Рис. 1.6. Складові торговельного доходу

Наведемо перелік банків України, котрі мали найбільшу (>10%) частку доходів від торговельних операцій та найбільші (> 300 тис. грн.) збитки від торговельних операцій у 2008 році (табл. 1.3).

Таблиця 1.3.

Торгівельний дохід комерційних банків України, 2008 рік

Банки, що мають найбільшу (>10%) частку доходів від торговельних операцій	%	Банки, що мають найбільші (> 300 тис.грн.) збитки від торговельних операцій	%
Сітібанк (Україна)	31	Експобанк	301
Інтербанк	22	Українській будівельно-інвестиційний банк	310
„Синтез”	15	„Альянс”	319
Євробанк	14	„Металург”	386
„Діамант”	14	Регіон-банк	524
Каліон-банк Україна	13	„Велес”	556
„Даніель”	12	Індустріалбанк	579
ІНГ-банк Україна	12	Європейський банк раціонального фінансування	729
„Національні інвестиції”	12	„Інтеграл”	925
„Українській капітал”	11	Укргазпромбанк	971
Укрінбанк	10	Внешторгбанк (Україна)	1024
„Контракт”	10		

До інших банківських операційних доходів належать доходи від банківської діяльності, що не включені у вище перераховані групи [181]. До них належать: доходи від цінних паперів з непередбаченим доходом: дивіденди від акцій, що зберігаються як об'єкт торгівлі та капіталовкладень. Небанківські операційні доходи представлені такою групою: інші небанківські операційні доходи.

Небанківськими вважаються доходи, які не стосуються основної діяльності банку, але забезпечують її здійснення (доходи від продажу основних засобів, нематеріальних активів та від фінансових інвестицій; надходження за аудиторські послуги, від орендних операцій тощо). Інші небанківські операційні доходи виникають в процесі здійснення небанківських операцій, які є складовою діяльності банку (рис. 1.7).

Таким чином, доходи банку класифікуються за місцем виникнення (банківські, небанківські), за характером виникнення (операційні та не операційні), а також за засобом виникнення – проценті, комісійні та інші.

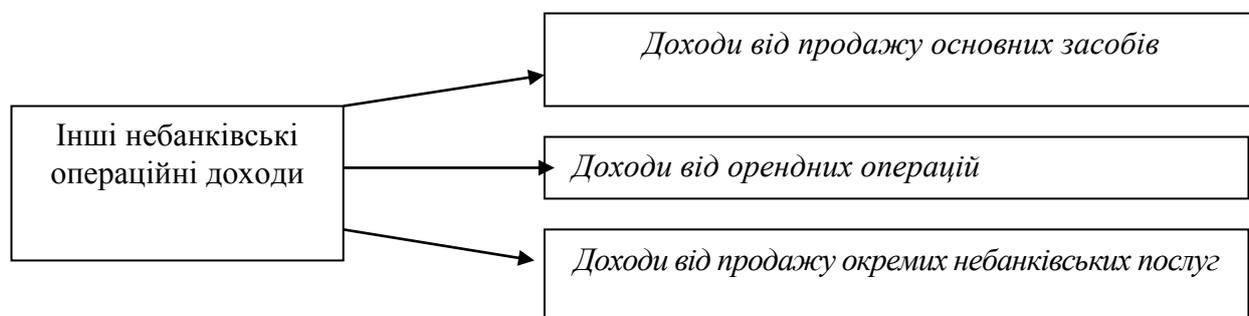


Рис. 1.7. Склад інших небанківських операційних доходів

Слід зауважити, що наведена класифікація не є єдиною, але вона, на думку вітчизняних фахівців, найповніше розкриває суть та джерела походження доходів банку.

Іноземні фахівці з банківської справи пропонують для використання дещо іншу класифікацію доходів.

У дохідній частині виділяють три групи статей:

1. Доходи від операційної діяльності банку, включаючи доходи від надання міжбанківських кредитів, операції з клієнтами, із цінними паперами, лізингових операцій, надання в оренду майна. Аналіз результатів, відображених по цих рахунках, показує активність банку.
2. Доходи від побічної діяльності, тобто надання в оренду службових і ін. помешкань, машин, устаткування, надання послуг небанківського характеру. Ці доходи відносяться до розряду випадкових.
3. Доходи, відображені по ряду статей, «не зароблених» банком протягом минулого фінансового року. Ця група доходів «прикрашає» результати діяльності банку. До них відносять переоцінку номіналу цінних паперів філій і підприємств, у капіталах яких бере участь банк та інші.

Повною мірою використовувати вищевикладену методику групування статей доходів комерційного банку в нашій практиці важко через особливості

відображення відповідних видів по статтях. Разом з тим, запропоноване групування статей проводити доцільно для поглиблення аналізу факторів, що впливають на абсолютний розмір балансового доходу.

У числі цих факторів можна виділити:

- співвідношення доходів і витрат банку;
- середній рівень процента за кредит, наданого клієнтам і іншим банкам;
- зміна обсягу кредитних і депозитних операцій;
- середня прибутковість всіх активних операцій;
- розподіл доходу і частка прибутку в ньому;
- розмір власного капіталу банку;
- ступінь зростання операцій банку;
- структура кредитного портфеля;
- витрати по обслуговуванню внесків.

Перші п'ять факторів дозволяють виявити основні причини кількісної зміни балансового доходу, шостий – оцінити її стабільність, сьомий – правомірність зниження доходів під впливом зростання обсягу активних операцій, восьмий і дев'ятий – дати якісну оцінку зростання дохідності з позицій банківських ризиків і ліквідності балансу.

Ціль вивчення всіх перерахованих факторів – визначення основного напрямку зростання дохідності банку, що не призвело б до підвищення загального ризику балансу і погіршенню його ліквідності.

Формування валових доходів банків за джерелами представлено на рисунку 1.8.

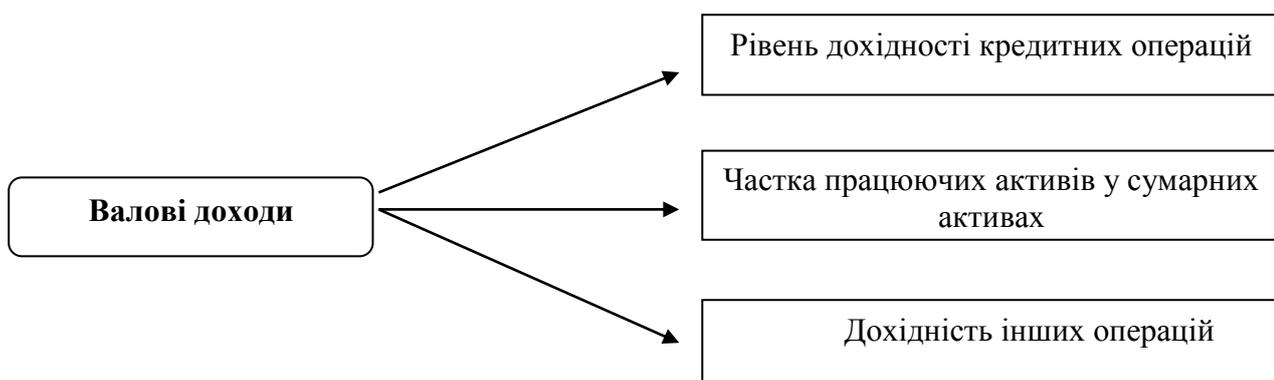


Рис. 1.8. Формування валових доходів банку

Розрахунок доходів банку здійснюється щоденно згідно з Інструкцією про порядок регулювання діяльності банків в Україні [1]. Зокрема, банк складає і надає такі звіти:

- форма 1Д-КБ «Баланс комерційного банку»;
- форма «Звіт про структуру активів та пасивів за строками»;
- форма «Звіт про відкриті валютні позиції»;
- форма «Інформація щодо обсягу валюти, яка знаходиться на окремому депозитному рахунку в Національному банку для розрахунку значень відкритої валютної позиції».

Згідно з цими формами звітності і визначаються (формуються) доходи банку.

Доходи мають визнаватися належними до того звітного періоду, до якого вони відносяться, незважаючи на те, коли отримується готівка чи її еквівалент [2].

Узагальнюючим показником дохідності комерційного банку є середня величина доходу на одного працівника, що розраховується шляхом ділення валового доходу на фактичну чисельність банківських працівників [185, с.112].

Таким чином, на зростання валових доходів банку впливають: рівень дохідності кредитних операцій (процентні доходи); збільшення частки доходних активів, тобто тих, що приносять дохід, у сумарних активах (оптимальний рівень має бути не нижчий за 85%).

До активів, котрі приносять дохід, належать:

- короткострокові позички, довгострокові кредити;
- кредити іншим банкам;
- цінні папери, паї, акції, заборгованість за факторингом;
- кошти, перераховані підприємствам для участі в їхній господарській діяльності.

При оцінці доходів банку визначається питома вага кожного виду доходу в їхній загальній сумі або відповідній групі доходів. Динаміка дохідних статей може порівнюватися з попередніми періодами, у тому числі і по кварталах. Стабільний і ритмічний приріст доходів банку свідчить про його нормальну роботу і про кваліфіковане управління.

Таким чином доходи банку відіграють значну роль у забезпечення прибуткової діяльності банківської установи і визначають основні напрямки подальшого розвитку банківського бізнесу.

Доходи є базою для розвитку діяльності комерційного банку, яка забезпечує *розв'язання поставлених завдань*.

- По-перше, основана частина доходів банку є джерелом покриття витрат, пов'язаних із здійсненням банківської діяльності. Реалізація цього завдання забезпечує самоокупність операцій банку.
- По-друге, частина доходів банку є джерелом формування його чистого прибутку. За рахунок прибутку банк формує фонди та резерви для подальшого розвитку та зниження ризиків. За допомогою реалізації цього завдання банк розвивається в довгостроковому періоді та забезпечує самофінансування розвитку банку на розширеній основі в майбутньому періоді [184].

Першим етапом в управлінні доходами банку є планування, яке підпорядковане головній меті політики управління прибутком банку і забезпечується комплексом дій з проведення розрахунків доходів у майбутньому періоді.

Питання планування останнім часом є досить важливими для керівництва багатьох банків. Це пов'язано з тим, що в зв'язку зі зниженням доходності банківських операцій в умовах конкурентної боротьби за клієнтів, необхідно підвищувати ефективність діяльності банків.

Планування доходів в банку базується на використанні трьох основних його систем:

- 1) прогнозування;

- 2) поточне планування доходів банку;
- 3) оперативне планування доходів банку.

Кожній з цих систем планування властиві свої форми реалізації його результатів (таблиця 1.4).

Всі системи планування банку знаходяться у взаємозв'язку і реалізуються в певній послідовності. Початковим вихідним етапом планування є розробка політики управління доходами банку, що покликана визначати завдання і параметри поточного планування. У свою чергу, поточне планування створює основу для розробки і доведення до виконавців оперативних бюджетів.

Таблиця 1.4.

Системи планування доходів та витрат банку і форми
реалізації результатів планування

Системи планування	Форми реалізації планування	Період планування
Прогнозування	Розробка політики формування доходів та використання витрат банку (політики управління доходами та витратами)	до 3-х років
Поточне планування	Розробка поточних фінансових планів за всіма основними аспектами формування доходів та здійснення витрат	1 рік
Оперативне планування	Розробка і доведення до виконавців бюджетів за всіма основними питаннями формування доходів та здійснення витрат	місяць, квартал

Основними вихідними передумовами планування доходів банку є розроблена програма, яка визначає обсяги та склад наданих послуг на майбутній період; сума доходів, яка забезпечить умови ефективного розвитку банку в плановому періоді; розроблена цінова політика банку.

Аналіз доходів банку в перед плановому періоді спрямований на пошук можливостей збільшення доходів, забезпечення планових їх розрахунків необхідними інформативними показниками. В процесі здійснення такого аналізу вивчаються:

- а) динаміка загальної суми доходів банку в перед плановому періоді. Після цінового співставлення аналізованих показників визначаються темпи зміни

загальної суми доходів банку за етапами звітного періоду (визначається як середня геометрична).

б) рівномірність формування доходу банку. Для характеристики цієї рівномірності використовують показники середньоквадратичного відхилення цих доходів та коефіцієнта їх варіації.

в) співставлення чистого та валового доходів банку в періоді, що аналізується. Для цих цілей розраховується та аналізується в динаміці коефіцієнт чистого доходу.

г) основні фактори, які впливають на зміну суми доходів банку в плановому періоді. В складі цих факторів основну увагу в процесі аналізу необхідно бути направлено на: зміну обсягів реалізації банківських послуг; зміні рівня цін на послуги та ін. [184].

Результати аналізу дозволять виявити основні тенденції в розвитку доходу банку та врахувати їх в процесі здійснення планових розрахунків.

Другим етапом планування є оцінка та прогнозування кон'юнктури ринку банківських продуктів. Стан ринку банківських продуктів, на різних сегментах якого банк формує свій дохід шляхом реалізації різних видів банківських продуктів, характеризують такі його складові, як попит, пропозиція, ціна та конкуренція. Кожному банку важливо знати, на яку ступінь активності ринку банківських послуг, його видів та складових йому слід орієнтуватися при плануванні доходів в процесі реалізації банківських продуктів.

Ступінь активності ринку банківських послуг визначається шляхом визначення ринкової кон'юнктури. Ринкова кон'юнктура представляє собою форму прояву на ринку банківських послуг системи факторів, що визначають співвідношення обсягів попиту та пропозиції, рівня цін та конкуренції.

Вивчення кон'юнктури ринку банківських продуктів в процесі управління доходами банку включає наступні етапи:

1. Поточне спостереження за ринковою активністю. Воно здійснюється на тих сегментах ринку, на яких банк здійснює свою діяльність, пов'язану з отриманням доходів. Поточне спостереження за станом ринку потребує

формування системи показників, які б характеризували його сегменти. Серед цих показників особлива увага повинна приділятися динаміці попиту та пропозиції, зміні рівня цін, зміні числа конкурентів.

2. Оцінка поточної кон'юнктури ринку банківських послуг. Вона здійснюється в процесі аналізу, основна мета якого полягає у виявленні особливостей конкретних сегментів ринку та тих змін, які виникають на них в момент спостереження по відношенню з минулим періодом.

Аналіз кон'юнктури ринку здійснюється в два етапи. На першому здійснюється розрахунок системи показників, які характеризують поточну ринкову кон'юнктуру. До таких показників відносяться: загальний обсяг реалізації даного виду продукту чи послуги; рівень задоволення попиту; темпи зростання цін на банківські продукти.

На другому етапі аналізу виявляються передумови до зміни поточної кон'юнктурної стадії даного сегмента ринку банківських продуктів. Ці зміни за багатьма видами послуг пов'язані з сезонністю (наприклад, кредитування с/г сектору, попит на споживчі кредити).

3. Прогнозування кон'юнктури ринку банківських послуг. В умовах нестабільного розвитку держави, відсутності точної інформації та з ряду інших причин прогнозування ринкової кон'юнктури обмежується короткостроковим та довгостроковим періодом, що є достатнім для цілей планування доходів. Це планування здійснюється двома основними методами: факторним та трендовим. Факторний метод базується на вивченні факторів впливу на попит, пропозицію, ціну та конкуренцію та визначення можливого відхилення цих факторів в майбутньому періоді. Трендовий метод базується на поширенні виявленої тенденції в процесі раніше проведеної оцінки ринку банківських продуктів на майбутній період [184].

З урахуванням результатів прогнозування ринкової кон'юнктури здійснюються планові розрахунки доходу банку на майбутній період.

На третьому етапі відбувається розрахунок планової суми різних видів доходів. Ці розрахунки здійснюються на основі використання розробленої

програми надання послуг та здійснення банківських операцій в майбутньому періоді, враховуючи цінову політику банку.

Четвертий етап передбачає розробку системи заходів по забезпеченню виконання плану доходів. Система цих заходів розробляється в розрізі наступних напрямків:

- а) ефективного використання розробленої цінової політики;
- б) використання сприятливої кон'юнктури ринку;
- в) покращення рівня обслуговування клієнтів;
- г) інтенсифікація рекламної та інформаційної діяльності;
- д) розвиток мережі філій та відділень й інші заходи.

Для досягнення головної мети банку – отримання прибутку – планування доходів є недостатнім для визначення планового розміру фінансового результату на майбутній період, тому необхідно здійснювати планування витрат, розробляти заходи по управлінню ними для ефективної діяльності установи. Основою управління витратами в банку є їх планування, метою якого є встановлення суми та складу витрат банку в плановому періоді за структурними підрозділами та в цілому за банком.

Перший етап планування витрат передбачає проведення їх аналізу в перед плановому періоді. Основними завданнями проведення цього аналізу є виявлення основних тенденцій зміни суми та рівня витрат банку в перед плановому періоді, встановлення розмірів відхилення фактичних показників від планових, з'ясування основних причин, що викликали ці відхилення.

На першій стадії аналізу розглядаються динаміка загальної суми та рівня витрат в перед плановому періоді, визначаються темпи зміни цих показників, розраховуються показники абсолютного та відносного відхилення по відношенню до минулого періоду. На другій стадії аналізу розглядаються показники, що характеризують динаміку окремих статей витрат. Цей аналіз доповнюється розглядом показників динаміки питомої ваги окремих статей витрат в їх загальному обсязі. На третій стадії розглядається рівень виконання планової собівартості банківських послуг. Результати цього аналізу необхідні

для коригування планів надання послуг та рівня цін. На четвертій стадії аналізу визначається вплив факторів, які викликали зміни в витратах банку. Такий аналіз проводиться за банком в цілому та в розрізі центрів відповідальності.

На другому етапі планування витрат готується необхідна вихідна база для планування, що включає: план надання послуг та проведення операцій; плани витрат на будівництво в плановому періоді; нормативи оплати праці; результати аналізу в перед плановому періоді та інші.

На третьому етапі відбувається прогнозування зміни основних факторів, які впливають на обсяги та структуру витрат в банку. До таких факторів, що потребують врахування в процесі планування витрат, відносяться: зміни обсягів наданих послуг та проведених операцій; зміни цін на послуги; зміни в оплаті праці банківського персоналу; інші фактори, які впливають на обсяг та рівень витрат банку.

Складання планової собівартості на різні види наданих банківських продуктів відбувається на четвертому етапі. Розрахунки, пов'язані з розробкою планової собівартості, здійснюється в розрізі статей витрат. Перелік одиниць банківських продуктів, на які проводиться розрахунок собівартості, банк здійснює самостійно з урахуванням цілей та завдань тарифної політики.

П'ятий етап включає розробку планових бюджетів в розрізі центрів відповідальності. Основою розробки таких бюджетів є: спроектована на майбутній період система центрів відповідальності; заплановані загальні показники центрів відповідальності; планова собівартість банківських послуг в центрах відповідальності.

Останній, шостий етап передбачає розробку планового бюджету витрат за банком в цілому. Цей етап завершує процес планування. Складається плановий бюджет за банку в цілому шляхом консолідації бюджетів центрів відповідальності з урахуванням особливостей їх діяльності.

Загальні підходи до визначення планових статей доходів та витрат наведено в таблиці 1.5.

Технологія планування доходів та витрат банку

Показники планування	Технологія планування
Планування процентних доходів і витрат	Планування здійснюється на основі прогнозованих обсягів і видів операцій, значень залучених і розміщених ресурсів за їх видами, строками та середніми ставкам.
Планування трансфертних доходів і витрат	Планування здійснюється на основі прогнозованих значень ресурсів, переданих Казначейству для розміщення або куплених від нього за ставками, встановленими Казначейством.
Планування комісійних доходів і витрат	Способи планування комісійних доходів і витрат: 1. на основі прогнозованих обсягів відповідних операцій з врахуванням їх збільшення або зменшення в порівнянні з попереднім періодом;
	2. на основі планування величини тарифів на послуги, в тому числі за прогнозованими до впровадження новими видами послуг клієнтам. Аналогічно плануються інші непроцентні доходи і витрати (доходи від операцій з цінними паперами та валютними цінностями й ін.)
Планування витрат на персонал (зарплата, премії, податки й ін.)	Планування здійснюється, виходячи з прогнозованої зміни чисельності персоналу за посадовими категоріями
Експлуатаційні й адміністративно-господарські витрати за статтями.	Планування здійснюється виходячи з фактичних значень за попередній період з обліком можливої їхньої зміни.

На основі такого механізму здійснюється планування доходів та витрат банку. Сформований та затверджений бюджет та фінансові плани містять ті показники, яких банк повинен досягти в плановому періоді.

Однак в процесі поточної діяльності можуть виникати відхилення, тобто розходження між запланованими та фактичними показниками. Тому регламент фінансового планування та бюджетного процесу повинен залишати можливість для своєчасного коригування та прийняття оптимальних управлінських рішень щодо виконання того або іншого проекту в інтересах банку. Для своєчасного

виявлення відхилень та відповідного реагування на них періодично здійснюється контроль за виконанням фінансових планів та бюджетів.

Першим етапом контролю є визначення розміру відхилень фактичних результатів контрольних показників від встановлених стандартів.

За відносними показниками всі відхилення доцільно підрозділяти на наступні групи:

- позитивні відхилення (фактичний дохід перевищує запланований, фактичні витрати менше бюджетних);
- негативні відхилення (фактичний дохід менше запланованого, фактичні витрати більше бюджетних), при чому виділяють негативне допустиме відхилення та негативне критичне відхилення. Для проведення такої градації повинен бути встановлений критерій критичних відхилень, який може бути диференційованим за контрольними періодами.

Наступним етапом контролю є виявлення основних причин відхилень фактичних результатів контрольних показників від встановлених стандартів, що повинно здійснюватись як за банком в цілому, так і за філіями, структурними підрозділами, центрами фінансової відповідальності.

В процесі такого аналізу виділяються та аналізуються ті показники фінансового контролю, за якими спостерігаються критичні відхилення від цільових нормативів, завдань поточних фінансових планів та бюджетів. За кожним критичним відхиленням повинні бути виявлені причини, що їх викликали.

Останнім етапом контролю є формування системи алгоритмів дій щодо усунення відхилень. Принципова система дій в цьому випадку представлена на рисунку 1.9.

Впровадження в банку системи фінансового контролю дозволить суттєво підвищити ефективність всього процесу управління доходами та витратами банку.

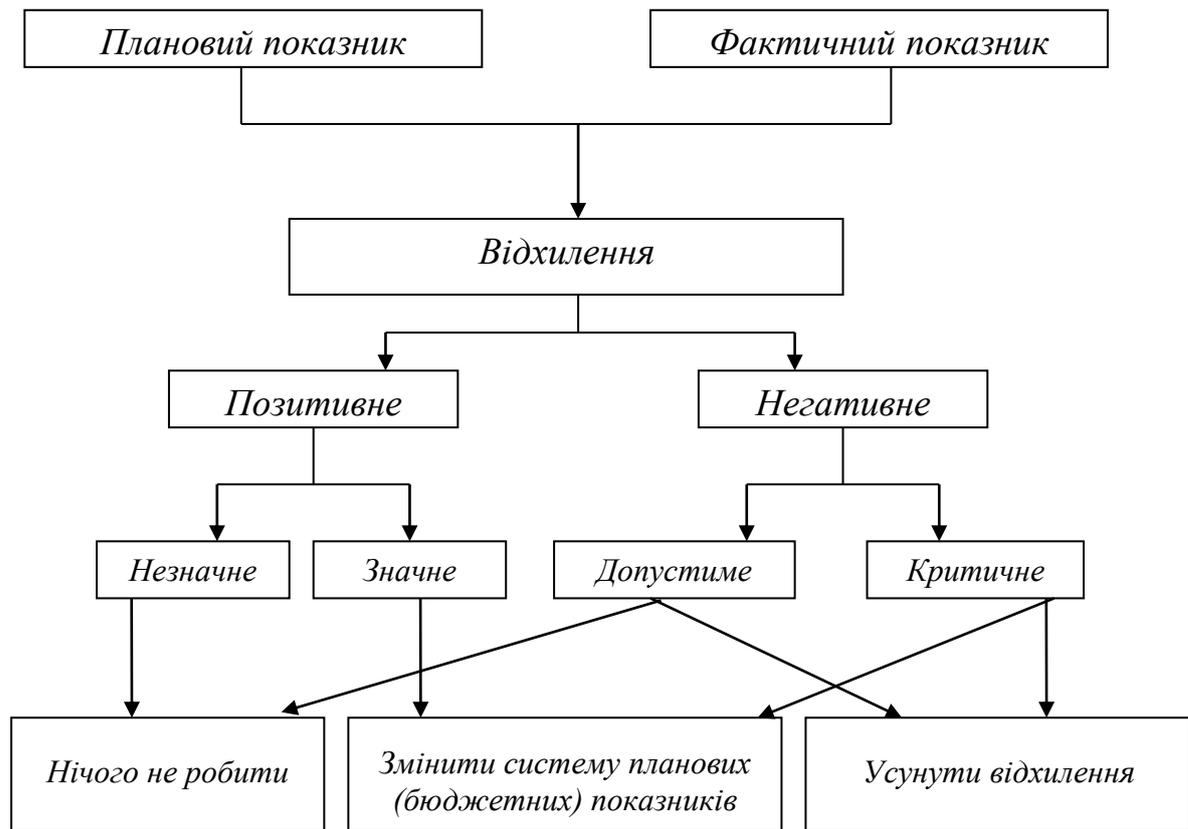


Рис. 1.9. Алгоритм дій щодо усунення відхилень контрольних показників

Управління доходами представляє собою процес розробки та прийняття управлінських рішень за всіма аспектами їх формування та використання в банку [184].

З урахуванням змісту процесу управління доходами, та вимог, що до них висуваються, формуються цілі й задачі.

При всій актуальності проблем управління витратами у вітчизняній економічній літературі важко зустріти спеціальні дослідження цих проблем і практичні рекомендації, спрямовані на їх вирішення. Найчастіше автори обмежуються загальними посиланнями про необхідність планування, нормування та оптимізації витрат. Ці загальні задачі, безумовно, визначають вектор цілеспрямованої практичної діяльності банків у сфері витрат. Однак банкам необхідні розроблені й апробовані практичні рекомендації з усього спектра позначених проблем.

На ефективність активних операцій впливають: прибутковість активної операції – прямо пропорційна рівню її ризиковості, тому вибір конкретних активних операцій залежить від загальної стратегії банку та його схильності до ризику. Відповідно до цього виділяють наступні підходи до управління доходами:

- консервативний підхід – орієнтація банку на операції з обмеженим, але високо надійним і стабільним доходом;
- агресивний – пріоритетна орієнтація на максимізацію прибуткових операцій, не зважаючи на рівень ризику, пов'язаний з їх проведенням. Цей підхід є доцільним на стадії розвитку банку для забезпечення швидкого зростання вкладеного капіталу. Оскільки цей підхід має високу ступінь ризику, то необхідний високий професіоналізм працівників банку, наявність формалізованих технологій здійснення операцій та ефективна система ризик – менеджменту;
- поміркований – диверсифікація операцій банку, тобто раціональне співвідношення між високоприбутковими та надійними операціями.

Залежно від обраної стратегії банку обирається стратегія управління активними операціями, які забезпечують доходи банку.

Наступним напрямом оперативного управління доходами є зниження питомої ваги непродуктивних активів. При зниженні питомої ваги непродуктивних активів є ряд обмежень:

- частина непродуктивних активів не може бути знижена з причин, які не залежать від банку (вимоги НБУ щодо підтримання мінімального рівня ліквідності, виконання норм обов'язкового резервування).
- деякі елементи непродуктивних активів необхідні для банку з причин комерційного характеру, так, наприклад, якщо значна кількість клієнтів банку є підприємствами торгівлі, то банк об'єктивно повинен підтримувати залишки в касі на високому рівні для забезпечення потреб таких клієнтів в готівці.

Основними завданнями по мінімізації непродуктивних активів є:

- використання всіх наявних у банку можливостей по зменшенню розміру обов'язкових резервів;
- оперативне управління фінансовими ресурсами, тобто надлишок ліквідних коштів необхідно інвестувати в короткострокові активи;
- зниження питомої ваги тих операцій, що сприяють збільшенню питомої ваги непродуктивних активів в частині безнадійних кредитів або цінних паперів, що не приносять доходів шляхом ефективного ризик – менеджменту;
- розробка оптимальної процентної політики, яка передбачає визначення оптимального на розрахунковий момент часу діапазону між середніми процентами по залучених коштах та середніми процентами по розміщених коштах.

Щодо визначення процентної політики при оперативному управлінні доходами та витратами, необхідно зазначити, що існують такі основні підходи до процентної політики, котрі також визначаються загальною схильністю банку до ризику та відповідно обраною ним загальною стратегією:

Консервативна стратегія передбачає максимізацію діапазону шляхом скорочення процентної ставки за залученими коштами. Є можливість збільшення прибутковості, але існує недолік: можливість зменшення обсягів ресурсної бази. Цей метод доцільно використовувати великим банкам, які мають вільний доступ до ресурсів на ринку.

Агресивний підхід орієнтується на мінімізацію діапазону шляхом використання завищених процентних ставок за залученими коштами. Перевагою методу є те, що банк може збільшити обсяги залучених ресурсів, та як наслідок, розширити обсяги активних операцій. Недоліком методу є те, що зменшується процентний спред та прибутковість банку та збільшується процентний ризик, пов'язаний з неможливістю рентабельного розміщення ресурсів, що залучені за надвисокими процентними ставками в умовах зниження попиту на активні операції, погіршення іміджу банку на ринку оскільки у більшості клієнтів надвисокі процентні ставки за ресурсами викликають недовіру до банківської установи.

Поміркований підхід або стратегія визначає доцільність гнучкого маніпулювання процентними ставками за різними видами ресурсів з врахуванням строків та обсягів залучення. Ця стратегія забезпечує оптимальне співвідношення процентних ставок за залученими та розміщеними ресурсами з врахуванням поточної кон'юнктури ринку.

При оперативному управлінні доходами та витратами в значній мірі приділяється увага тарифній політиці, оскільки комісійні доходи залежать від правильно сформованої ціни на банківські послуги. Тарифний комітет банку повинен аналізувати співвідношення собівартості послуг та ринкової конкурентоспроможності діючих тарифів. До основних функцій тарифного комітету входять: розробка основних засад тарифної політики, розрахунок собівартості послуг, аналіз тарифів банків-конкурентів, аналіз банку з точки зору доходності банківських послуг при альтернативних варіантах системи тарифів. Залежно від оперативних цілей управління банк обирає метод тарифної політики з наступних: ціноутворення на основі рівня ринкових поточних цін; ціноутворення з метою проникнення на ринок; багатофакторний метод ціноутворення – базується на взаємовідносинах з клієнтами; метод ціноутворення на основі повних витрат (середні витрати + прибуток); ціноутворення на основі аналізу беззбитковості.

Іншими словами, розроблена банком тарифна політика – це основні напрямки, яких необхідно дотримуватись при прийнятті рішення про встановлення тих чи інших тарифів на послуги банку, як для всіх клієнтів, так і для окремих категорій клієнтів.

Таким чином, можна зробити висновок, що при оперативному управлінні доходами та витратами банк, використовуючи вище розглянуті методи може ефективно в найкоротші терміни спрямовувати власні дії на досягнення поставлених завдань в короткостроковому періоді.

Для аналізу доходності та ефективності діяльності комерційного банку існує велика кількість спеціальних показників, що використовуються як у вітчизняній практиці здійснення банківської діяльності, так і закордонній.

Проте першочерговими інструментами визначення рівня дохідності та ефективності діяльності комерційного банку є структурний аналіз результатів діяльності банку та статей його балансу.

Структурний аналіз доходів може проводитись згідно вище зазначених класифікацій. Його проводять для визначення питомої ваги кожного виду доходу і тенденцій його зміни.

Завданням структурного аналізу є:

- 1) виявлення основних факторів дохідності банку;
- 2) дослідження цільового ринку банківських послуг, які відповідають основним факторам дохідності, і виявлення можливостей збереження цих джерел доходу в майбутньому;
- 3) визначення ступеня стабільності доходу.

Як відомо, основна функція банку – залучати кошти (це в основному власний капітал і депозити) й інвестувати їх у продуктивні активи з метою отримання процентного доходу. Крім того, банк надає платні фінансові послуги, формуючи таким чином дохід від них та від комісійних. Щоб такий дохід отримати, банк має інвестувати кошти у системи забезпечення цієї діяльності, а також у персонал. Керувати банком повинні фахівці, які зможуть оптимізувати співвідношення доходів і витрат банку.

Так, збільшення питомої ваги комісійних доходів свідчить, що банк має проблеми з отриманням основного доходу від процентних операцій і його керівництво, вірогідно, намагається примножити надходження від платних послуг і комісійних, надаючи клієнтам нетрадиційні послуги.

Зростання непроцентних доходів сприяє приросту доходів банку без збільшення балансу. Проте, як правило, платні послуги трудомісткі й вимагають належної кваліфікації персоналу, тому зростатимуть операційні витрати. Отже, цілком можливо, що банк, рівень доходів відплатних послуг якого вищий від середнього, більше витратить на заробітну плату. Швидке зростання доходів від платних послуг може свідчити про те, що банк веде

ризикову діяльність, якої уникають інші банки (надання гарантій, валютний арбітраж тощо).

Тому стає очевидно, що це та багато інших питань потребують ретельного вивчення й опрацювання. Наслідком цієї роботи має бути прийняття рішень щодо оптимізації доходів і витрат банку.

Аналіз структури доходів варто починати з визначення частки відповідних груп у загальному обсязі отриманих доходів. Зокрема, питома вага операційних доходів повинна наближатися до 100%, а темп приросту в порівнянні з попереднім періодом бути ритмічним. При зменшенні приросту першої групи доходів загальне збільшення доходу може бути досягнуте за рахунок двох інших груп. При виникненні такої тенденції – зростання доходів від побічної діяльності і «не зароблених» банк повинен звернути особливу увагу на таке явище. Виникнення такої тенденції звичайно свідчить про погіршення керування активними операціями банку, або кон'юнктурі ринку кредитних послуг, що в даний період погіршується. Сама по собі наявність доходів від побічної, небанківської діяльності звичайно розцінюється як нормальне явище, проте потребує постійної уваги і контролю. Збільшення частки цієї групи доходів не повинно відбуватися за рахунок операційних доходів або носити короткостроковий характер.

Зростання операційних витрат банку серед загального обсягу, як правило, свідчить про дві обставини: несприятливий стан кон'юнктури ринків, на яких банк купує кредитні ресурси, або погіршення діяльності керівництва банку. Особлива увага при аналізі структури витрат приділяється аналізу витрат, пов'язаних із забезпеченням функціонування діяльності банку, особливо адміністративно-господарських, і витрат, пов'язаних із зростанням ризику в роботі банку.

В умовах економічної кризи й інфляції звичайно відбувається швидке зростання адміністративно-управлінських витрат, головним чином зарплати, при невідповідному темпі зростання прибутку. За таких обставин банки повинні спрямовувати значні кошти на створення резервів для покриття

сумнівних і збиткових операцій. У результаті такої політики питома вага витрат, пов'язаних із забезпеченням функціонування банку та на покриття ризиків його діяльності, буде зростати.

Після проведення аналізу доходів і витрат банку по укрупнених статтях варто більш детально вивчити структуру доходів або витрат які формують укрупнену статтю, що займає найбільшу питому вагу в загальному обсязі доходів або витрат. Предметом поглибленого аналізу повинний бути тривалий проміжок часу, наприклад, рік із вивчення тенденцій усередині аналізованого періоду.

Такий аналіз дозволить виявити частку кожної статті доходів стосовно обороту по тій чи іншій операції.

Аналіз фінансових результатів діяльності комерційного банку може мати як оціночний, так і плановий характер.

Важливим інструментом аналізу динаміки показників діяльності банку є проведення по факторного аналізу змін по кожній статті його балансу. Це дасть можливість виявити ступінь впливу кожного фактора на результативний показник та пояснити існуючі тенденції.

Так, наприклад, зростання процентних доходів (DP) переважно може відбуватися, в основному, внаслідок впливу двох факторів:

1. збільшення середніх залишків за виданими кредитами (DPV);
2. підвищення середнього рівня застосовуваної процентної ставки за кредит (DPR).

Вплив першого фактору на одержання банком доходу може бути визначений формулою:

$$DPV = (V2 - V1) \cdot R1, \quad (1.1)$$

де V2 – середні залишки за виданими кредитами в періоді, що аналізується;

V1 – середні залишки за виданими кредитами в попередньому періоді;

R1 – середній рівень процентної ставки в попередньому періоді.

Виміряти вплив зміни середнього рівня процентної ставки на дохід банку можна згідно із формулою:

$$DPR = (R2 - R1) \cdot V1, \quad (1.2)$$

де $R2$ – середній рівень процентної ставки, що береться за користування кредитом у періоді, який аналізується;

$R1$ – середній розмір процентної ставки, що є платою за користування кредитом у попередньому періоді;

$V1$ – середні залишки за виданими кредитами у попередньому періоді.

Вплив обох факторів на динаміку банківського доходу можна виразити за допомогою формули:

$$DP = DPV + DPR \quad (1.3)$$

Проведений аналіз дає можливість здійснювати кількісне оцінювання того, який з цих факторів (середні залишки за виданими кредитами чи середній розмір процентної ставки) більшою мірою відобразиться в процентному доході.

В ході проведення аналізу дохідності діяльності банківської установи використовуються прийоми порівняння, групування, деталізації підсумкових показників, розрахунку відносних і середніх величин.

Наприклад, для аналізу процентної маржі здійснюють:

а) визначення середнього розміру кредитних вкладень, у загальній сумі активу балансу, що приносить дохід (\bar{A}), розраховується по формулі середньої хронологічної на базі щомісячних залишків по статтях:

$$\bar{A} = \frac{0.5 \cdot a1 + a2 + \dots + 0.5an}{n - 1}, \quad (1.4)$$

де $a1, a2, \dots, an$ – розмір залишків на місячні дати;

n – число показників, що використовуються у розрахунку.

б) розрахунок середньої ціни кредитних ресурсів ($Цр$) здійснюється по формулі середньозваженої виходячи з ціни окремого виду ресурсів і його питомої ваги в загальній сумі коштів, що мобілізуються банком (формула 1.5):

$$Цр = \frac{Сд \cdot Ч1 + См \cdot Ч2 + Ср \cdot Ч3}{100\%}, \quad (1.5)$$

де $С$ – середній рівень процентних ставок, по депозитах ($Сд$), міжбанківським кредитам ($См$), розрахунковим і поточним рахункам ($Ср$);

$Ч_1, Ч_2, \dots, Ч_n$ – частка відповідних ресурсів у загальному обсязі мобілізованих банком коштів.

в) розрахунок середнього рівня процента по активних, пасивних операціях банку (\bar{I}) виходячи з отриманого доходу (понесених витрат) по процентам здійснюється по формулі:

$$\bar{I} = \frac{\sum \Pi}{\bar{K}} \cdot 100\%, \quad (1.6)$$

де \bar{I} – середній рівень процента по активним (пасивним) операціях банку;

$\sum \Pi$ – абсолютна сума процентів отриманих (сплачених) за період;

\bar{K} – середній обсяг кредитних вкладень (мобілізованих ресурсів) за досліджуваний період, розрахований по формулі середньої хронологічної (1.4) на базі місячних залишків.

У ході опрацювання даних використовуються технічні засоби аналізу - аналітичні таблиці.

Наступний етап аналізу – якісний. Він дає змогу з'ясувати причини, що викликають зміни вказаних факторів.

Так, наприклад, збільшення середніх залишків за виданими кредитами зумовлено такими факторами:

1) Загальним зростанням позичкових активів у періоді, що аналізується, порівняно з відповідним періодом минулого року чи попереднім періодом.

Темп зростання (T) розраховується за формулою:

$$T = \frac{ПА\ 2}{ПА\ 1}, \quad (1.7)$$

де ПА2 – позичкові активи у періоді, що аналізується;

ПА1 – позичкові активи у попередньому періоді.

Якщо $T > 1$, то можна вважати, що діяльність банку з кредитування клієнтів була позитивною, а якщо $T < 1$ – негативною.

Сповільнення темпів зростання означає для банку втрату його позицій і витіснення його з ринку позичкових капіталів внаслідок зниження фінансової стійкості. Збільшення питомої ваги позичкових активів (A), що приносять дохід у вигляді процентів, у сукупних активах розраховується за формулою:

$$A = \frac{ПА}{ЗА}, \quad (1.8)$$

де ПА – позикові активи;

ЗА – загальна сума активів.

Якщо буде одержаний результат за яким $A > 0.80$, то можна зробити висновок щодо позитивної оцінки кредитної діяльності банку, якщо $A < 0.80$, то банку необхідно поліпшити структуру активів у бік зростання позичкових активів.

Одержаний показник доцільно зіставити з аналогічним показником попереднього періоду.

Зростання середнього рівня процентної ставки за кредитними операціями може бути зумовлено:

- підвищенням загального рівня процентної ставки на кредитному ринку (зовнішній фактор, що не залежить від діяльності банку);
- структурою кредитного портфеля, тобто збільшенням питомої ваги ризикових кредитів у кредитному портфелі банку, наданих під високі проценти (кредити без забезпечення чи гарантій, бланкові кредити);
- збільшенням частки прострочених кредитів, за якими клієнти платять проценти, що істотно перевищують базовий (середній) рівень.

Зростання середнього рівня позичкового процента, зумовлене підвищенням частки високо ризикових кредитів і простроченою заборгованістю, потребує поглибленого додаткового аналізу з метою забезпечення ліквідності балансу й фінансової стійкості банку.

Наступний етап аналізу процентних доходів полягає в дослідженні їхньої структури. В цілому серед українських банків останніми роками спостерігається тенденція зниження частки процентних доходів в їхньому загальному обсязі. При цьому непроцентні доходи збільшуються переважно за рахунок розширення обсягу розрахунково-касового обслуговування [1]. З одного боку, це явище позитивне, бо свідчить про розширення кількості клієнтів, збільшення кількості послуг за розрахунково-касовим обслуговуванням. З іншого боку, ці цифри також свідчать про нерозвиненість в

Україні ринку послуг взагалі: факторингових, лізингових, трастових, які посідають істотне місце в діяльності західних банків, зокрема.

В аналізі та управлінні процентними доходами слід виходити з деяких висновків.

По-перше, зростання надходжень процентів за короткостроковими позиками порівняно з довгостроковими в умовах інфляції слід розцінювати позитивно, тому що лише короткострокові й над короткострокові вкладення можуть виявитися ефективними і визначити швидкість знецінення національної грошової одиниці.

По-друге, з точки зору перспективи не можна повністю відмовитися від довгострокових позик, які найбільшою мірою зазнають негативного впливу інфляції. Участь банку в довгострокових проектах може у майбутньому принести значні доходи, що окупить теперішні витрати. За довгостроковими позиками доцільно встановлювати «плаваючу» процентну ставку. Оптимальна частка процентів, що надходить за довгостроковими позиками, в загальному обсязі процентних доходів, очевидно, не повинна перевищувати 15% для банків, які не займаються інвестиційною діяльністю.

По-третє, питома вага надходжень за простроченими позиками в загальному обсязі процентних доходів не повинна перевищувати 2 – 3 %. Якщо цей рівень не витримується, то його перевищення можна класифікувати як сигнал про незадовільний стан якості кредитного портфеля банку і можливу загрозу для ліквідності й фінансової стійкості банку.

По-четверте, зростання доходів від міжбанківських кредитів свідчить про спеціалізацію банку на міжбанківських операціях. Міжбанківські позики – істотне джерело надходження процентів, але менш дохідне, ніж короткострокові позики комерційним структурам, які одночасно є і більш ризикові [24].

Перед аналізом процентних витрат слід здійснити розрахунок відносних показників, що дають змогу оцінити середній рівень доходності кредитних операцій в цілому і кожної окремої групи кредитів.

В умовах високої інфляції можливі зростання доходів обмежені за рахунок процентів за позичками. Наскільки комерційний банк активно

використовує інші джерела одержання доходів, показує аналіз структури непроцентних доходів в динаміці.

Проведений аналіз закінчується висновками і використовується для розробки рекомендацій по виявленню резервів і забезпеченню стабільного зростання прибутку. Резерви зростання дохідності банку варто шукати в підвищенні ефективності використання активів і раціоналізації витрат банку. Умовою цього є визначення собівартості і дохідності окремих видів банківських операцій. У частині мінімізації операційних витрат установою банку бажано також гармонізувати структуру пасивів за рахунок розумного співставлення дорогих і дешевих ресурсів.

Що стосується ефективності використання активів, то тут також варто звертати увагу на оптимізацію структури останніх.

Доцільно збільшувати частку «працюючих» активів, тобто активів, що приносять доходи у виді процентів. Не менш важливим джерелом доходів банку є різноманітні комісії, разові платежі за банківські послуги. Джерелом додаткових доходів банків можуть бути і різноманітні позабалансові операції (наприклад, надання гарантій клієнтам). Банкам варто розширювати спектр платних послуг, запропонованих клієнтам на основі економічно обґрунтованого преїскуранта цін.

Таким чином, оцінка дохідності банку дає змогу визначити напрямки подальшої роботи банківської установи не тільки з точки зору прогнозування доходів, а також дає можливість з прогнозувати показники ефективності банківської діяльності.

На сьогодні виникає актуальна проблема перегляду позицій щодо співвідношення процентних і непроцентних доходів, що отримуються банком. В умовах інтеграції і глобалізації вітчизняної банківської системи до світових фінансових ринків роль непроцентних доходів зростає. Тому, при проведенні аналізу і управлінні доходами банку слід оцінювати ефективність і доцільність проведення операцій, що дають непроцентний дохід.

РОЗДІЛ 2. ВПЛИВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЦЬОГО ПРОЦЕСУ

2.1. Превентивні та селективні інструменти грошово-кредитної політики

Державне регулювання діяльності банківських установ – це комплекс заходів, яких вживають відповідні державні органи для підтримання стабільності та ефективності банківської діяльності, обмеження негативних наслідків різноманітних ризиків. Головною метою регулювання банківської сфери є підвищення рівня надійності, стабільності банківської системи в цілому та захист інтересів кредиторів і вкладників.

Функції регулювання та банківського нагляду в різних країнах світу виконує центральний банк держави або міністерство фінансів чи незалежне агентство. Центральний банк є основою фінансово-кредитної системи, чинним законодавством на нього покладається обов'язок стежити за станом і стабільністю фінансового сегмента економіки. В Україні відповідальність за банківський нагляд несе Національний банк України.

Загалом у світі надають перевагу опосередкованому економічному регулюванню банківських операцій, встановлення прямих заборон або лімітів здебільшого не допускається.

Вирізняють три основні види економічних методів регулювання:

- 1) податкові;
- 2) нормативні (коли розміри обмежень або пільг, що вводяться, пов'язані з кількісними характеристиками операцій, що регулюються);
- 3) коригуючі (їм властива гнучкість та оперативність, можливість стимулюючого впливу залежно від ситуації).

Для центрального банку держави оптимальними є нормативні та коригуючі методи, для фінансових органів – податкові.

Методи регулювання використовуються в межах тих чи інших видів державного регулювання банківської діяльності. В економічній літературі представлені різні критерії класифікації видів регулювання діяльності банківських установ. Найпоширенішою є наступна класифікація видів державного регулювання банківської діяльності, яка зображена на рис. 2.1.

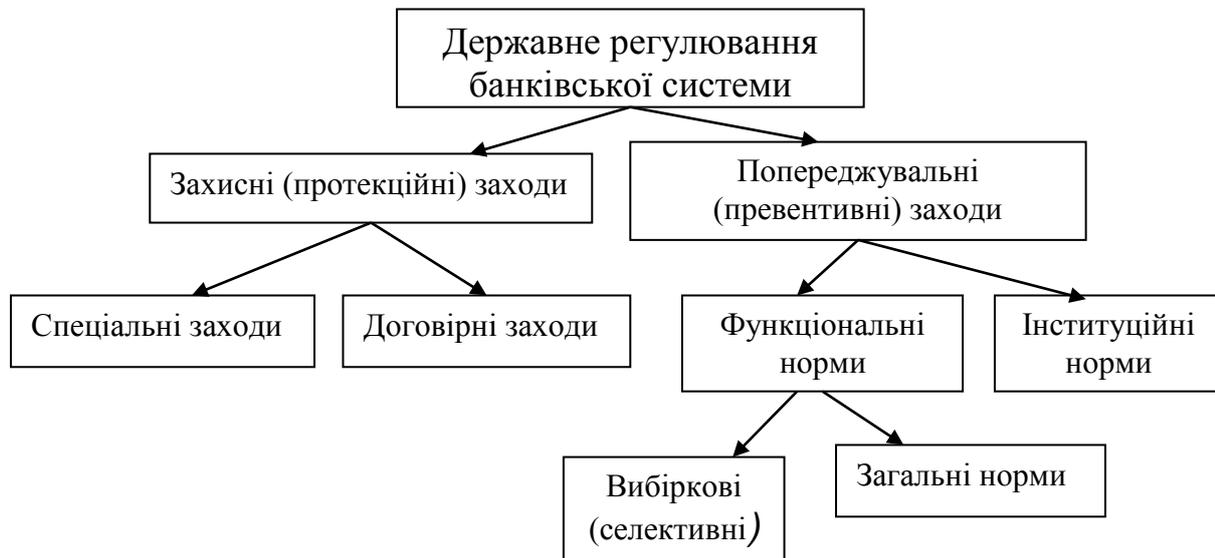


Рис. 2.1. Види регулювання банківської діяльності

Превентивні заходи застосовуються для уникнення можливих негативних наслідків від тієї чи іншої економічної ситуації. До превентивних заходів, зокрема, належать:

- 1) вимоги щодо розміру, структури банківського капіталу та його адекватності банківським активам з урахуванням їх ризикованості;
- 2) вимоги щодо ліквідної позиції банків;
- 3) вимоги щодо диверсифікації банківських ризиків (наприклад, установлення для банків нормативів, що регламентують максимальний розмір кредитів на одного позичальника, ризик «великих» кредитів);
- 4) обмеження для банків на деякі види діяльності (наприклад, на інвестиції в корпоративні цінні папери) тощо.

Для зниження ризику функціонування можуть бути встановлені обмеження на деякі види діяльності банківських установ або на окремі види активних операцій.

Так, доволі часто обмежується право на безпосереднє володіння нерухомістю у зв'язку з високим ризиком і низьким рівнем її ліквідності. У деяких країнах, наприклад у США, банкам не дозволяється мати цінні папери підприємств, вартість яких зазнає великих коливань. Також діють обмеження прав гарантування на розміщення окремих цінних паперів або на надання кредитів особам, які мають доступ до конфіденційної інформації (інсайдерам).

Оскільки центральний банк не обслуговує безпосередньо господарюючих суб'єктів, можливості його впливу на економічні процеси та грошовий обіг значною мірою зумовлюються взаємодією з комерційними банками, депозитно-позичкові операції яких є головним джерелом емісії та визначають обсяг і структуру грошової маси. Тому механізм реалізації грошово-кредитної політики центрального банку передбачає насамперед вплив на кредитну діяльність комерційних банків. Усі методи такого впливу поділяються на загальні та селективні (вибіркові). Загальні методи забезпечують вплив центрального банку на кредитний ринок в цілому, а селективні дозволяють регулювати окремі види кредитної діяльності комерційних банків.

Селективні способи реалізації грошово-кредитної політики центрального банку можуть включати: регламентацію умов видачі окремих видів позик різним категоріям клієнтів; встановлення кредитних стель і граничних норм річного приросту позик; обмеження окремих видів банківських операцій (наприклад, кредитування угод з цінними паперами); встановлення граничної маржі при проведенні окремих типів кредитних операцій; лімітування операцій з обліку та переобліку векселів; встановлення верхньої межі процентних ставок за вкладами або за кредитами та деякі інші види обмежень. Не рідко для різних банків встановлюються не однакові типи та розміри обмежень, що значно підвищує ефективність грошово-кредитного регулювання, оскільки центральний банк може впливати не лише на обсяг кредитів, а й на їхню структуру. Перевагою селективних методів є також порівняно швидкий вплив на діяльність комерційних банків. Водночас негативними рисами вибіркового регулювання є одностороння спрямованість (виключно на обмеження ділової

активності) та зниження рівня конкуренції в банківській справі, що негативно позначається на якості послуг банків різним клієнтам.

Грошово-кредитна політика Національного банку України ґрунтується на основних критеріях і макроекономічних показниках загальнодержавної програми економічного і соціального розвитку на певний період. До таких макроекономічних показників належать: обсяг валового внутрішнього продукту, прогнозований рівень інфляції, розмір дефіциту державного бюджету та джерела його покриття, платіжний і торговельний баланси.

У процесі здійснення грошово-кредитної політики НБУ використовує певний інструментарій, який охоплює:

- 1) визначення норм обов'язкових резервів;
- 2) процентну політику;
- 3) операції з цінними паперами на відкритому ринку;
- 4) підтримання курсу національної валюти;
- 5) регулювання імпорту та експорту капіталу.

Визначення норм обов'язкових резервів полягає в тому, що НБУ встановлює комерційним банкам та іншим кредитним установам нормативи обов'язкового резервування залучених коштів. Розмір обов'язкових резервів устанавлюється в процентному відношенні до загальної суми залучених банком коштів. Резерв зберігається на кореспондентському рахунку комерційного банку в Національному банку, проценти на обов'язкові резерви не нараховуються.

Для різних видів залучених коштів можуть устанавлюватися різні норми обов'язкового резервування. Вимоги обов'язкового резервування можуть поширюватися на всі депозити чи на окремі їхні види залежно від тієї ролі, яка відводиться цьому інструментові в монетарній політиці НБУ.

Якщо НБУ проводить рестрикційну політику, то він підвищує норму обов'язкових резервів. Такою самою мірою збільшується сума обов'язкових резервів і зменшується ресурсний потенціал кожного комерційного банку. Ще

більшою мірою (на коефіцієнт мультиплікації) знизяться розмір депозитів банківської системи й загальна маса грошей в обігу.

Якщо НБУ проводить експансійну політику, то він зменшує норму обов'язкового резервування. Відповідно у кожного комерційного банку збільшується ресурсний потенціал, що зумовлює збільшення банківських депозитів і загальної маси грошей в обігу.

Визначення норм обов'язкових резервів – досить сильний інструмент грошово-кредитної політики. На грошову масу він впливає не тільки через зміну обсягу ресурсів кожного комерційного банку, а й через зміну грошового мультиплікатора. Крім того, зміна кредитної можливості банків впливає на рівень процентних ставок, що через попит і пропозицію додатково провокує зміни маси грошей в обігу. Тому в країнах з ринковою економікою цей інструмент грошово-кредитної політики використовується з певними обмеженнями і рідко [187].

Часті зміни норм обов'язкових резервів негативно впливають на діяльність комерційних банків.

Процентна політика як інструмент грошово-кредитного регулювання економіки полягає в тому, що НБУ визначає рівень процентних ставок за ломбардними й обліковими кредитами, які він надає комерційним банкам у порядку рефінансування їхніх активних операцій.

Якщо НБУ проводить політику стримування або скорочення маси грошей в обігу, він підвищує процентні ставки, що зменшує попит на кредитні гроші. Скорочення попиту призводить до скорочення пропозиції. Невикористані для кредитування гроші вкладаються в інші активи (цінні папери держави, місцевих органів влади) або осідають на депозитах комерційних банків у НБУ, як наслідок - відбувається зменшення грошей в обігу.

У разі протилежної політики, спрямованої на збільшення грошей в обігу, НБУ знижує рівень процентних ставок за своїми активними операціями, що стимулює попит на позички, а отже, й кредитну діяльність комерційних банків. Вони змушені перетворювати свої вторинні резерви (кошти, вкладені в цінні

папери або розміщені на депозитах у НБУ) в первинні, внаслідок цього збільшуються залишки грошей на їхніх кореспондентських рахунках у НБУ й загальна маса грошей в обігу.

Регулюючи процес облікового й ломбардного кредитування, НБУ може впливати на загальну масу грошей в обігу. Такий вплив може здійснюватися двома способами: встановленням ліміту кредитування та визначенням рівня процентної ставки.

Операції з цінними паперами на відкритому ринку полягають у змінах обсягів купівлі та продажу НБУ цінних паперів: казначейських зобов'язань (деPOSITНИХ сертифікатів), інших цінних паперів.

За умов, коли потрібно стабілізувати чи зменшити масу грошей в обігу, стримати зростання платоспроможного попиту, знизити інфляцію, НБУ продає цінні папери комерційним банкам. В останніх зменшуються первинні резерви (кошти на коррахунках у НБУ), а внаслідок цього скорочується загальний обсяг грошової маси.

НБУ може продавати цінні папери й іншим суб'єктам (підприємствам, населенню) через систему фондового ринку. У цьому разі в комерційних банків зменшуються їхні первинні резерви, тому що скорочуються залишки грошей на рахунках їхніх клієнтів.

Якщо потрібно збільшити грошову масу, НБУ купує цінні папери в комерційних банків, підприємств, населення. Внаслідок такої операції в зазначених суб'єктів збільшуються залишки грошей, у тому числі і на їхніх рахунках у банках, і відповідно зростає обсяг грошей в обігу.

Таким чином, купівля НБУ цінних паперів означає емісію грошей, а продаж – вилучення їх із обігу.

Операції з цінними паперами на відкритому ринку вважаються найгнучкішим інструментом грошово-кредитної політики і тому активно можуть застосовуватися в регулятивній діяльності НБУ. Ці операції можна використовувати досить часто, а якщо допущена помилка, її легко виправити, здійснивши операцію протилежного спрямування. Ця риса надає перевагу

зазначеним операціям порівняно з іншими інструментами грошово-кредитної політики.

Політика підтримання курсу національної валюти охоплює операції НБУ з управління валютними резервами держави. НБУ забезпечує управління валютними резервами, здійснюючи валютні інтервенції шляхом купівлі-продажу іноземної валюти на валютних ринках із метою підтримання курсу національної валюти відносно іноземних валют і впливу на загальний попит і пропозицію грошей у державі.

Якщо на валютному ринку попит на іноземну валюту, яка є базовою для визначення курсу національної валюти, перевищує пропозицію, це може призвести до падіння курсу національної валюти, її девальвації. Щоб цього не допустити, НБУ продає частину свого валютного резерву (якщо це є доцільним на даний час), урівноважуючи попит із пропозицією і відповідно підтримуючи курс національної валюти. Під час продажу частини валютного резерву виникає така сама ситуація з грошовою масою в обігу, як і у разі продажу цінних паперів, тобто вона скорочується, а при купівлі НБУ іноземної валюти відбувається емісія грошей і відповідно збільшення обсягу грошової маси в обігу.

До купівлі іноземної валюти на валютному ринку НБУ вдається тоді, коли пропозиція на таку валюту перевищує попит і це може призвести до ревальвації національної валюти. І девальвація, і ревальвація національної валюти – це відхилення від сталого економічного процесу, й тому НБУ прагне або зовсім не допускати таких явищ, або регулювати курс національної валюти в межах заздалегідь визначеного валютного коридору.

Регулювання імпорту та експорту капіталу є інструментом впливу на грошову масу в обігу, який застосовується НБУ через:

- 1) реєстрацію імпорту та експорту капіталу;
- 2) установлення максимальних та мінімальних розмірів процентних ставок за іноземними депозитами в українських банках;
- 3) установлення для осіб, які мають борги перед нерезидентами,

обов'язкового безпроцентного вкладення певної частини від суми цих боргових зобов'язань в уповноважених банках України.

Експорт та імпорт капіталу супроводжуються припливом і відпливом іноземного капіталу. Відчутно впливають на стан грошового обігу в країні іноземні фінансові інвестиції, що вкладаються в національні цінні папери зі спекулятивними цілями. Особливо це стосується вкладень іноземними інвесторами свого капіталу в боргові зобов'язання держави. Якщо привабливість державних цінних паперів знижується, відбувається відплив іноземного капіталу з країни, що провокує зниження курсу національної валюти. Як наслідок, виникає необхідність вживання з боку НБУ і Мінфіну певних заходів, серед яких – підвищення процентної ставки й рівня доходності емітованих державою цінних паперів. Одночасно Національний банк України не повинен допускати відпливу за кордон національної валюти, що може виникнути внаслідок відносно заниженої депозитної процентної ставки в країні.

Отже, грошово-кредитне регулювання економіки – це багатобічна й складна робота, котру здійснює НБУ як центральний банк держави.

Мінімальні резервні вимоги

Обов'язкові резервні вимоги є одним із монетарних інструментів, що використовується центральними банками для регулювання обсягів грошової маси в обігу та управління грошово-кредитним ринком. У вузькому значенні під обов'язковими резервами розуміють активи банку, які використовуються для забезпечення його гарантованої ліквідності [188]. Дія цього інструмента полягає у зміні центральним банком нормативу резервування, в межах якого банки зобов'язані частину залучених коштів зберігати на рахунку у центральному банку.

Обов'язкові резервні вимоги вперше були застосовані у Сполучених Штатах Америки. Створена у 1913 р. Федеральна резервна система передбачала, що банки резервують частину залучених коштів (депозитів) у встановленій нормі на рахунках у федеральних резервних банках. Спочатку

обов'язкове резервування мало досить вузьку мету – формування страхового фонду для виплати депозитів. Ураховуючи функціональне призначення резервних вимог, Рада керуючих Федеральною резервною системою не змінювала норму обов'язкового резервування до середини 30-х років. Зі створенням у різних країнах розвинутої системи страхування (гарантування) депозитів страхова функція обов'язкових резервних вимог поступово втрачає своє значення.

Сучасне трактування обов'язкових резервних вимог передбачає їх використання центральними банками у кількох напрямках.

Резервні вимоги використовуються центральними банками для розв'язання макроекономічних довгострокових завдань стабілізації грошового обігу та регулювання обсягів грошової пропозиції (маси), тобто як інструмент монетарної політики. Резервування частини коштів, залучених банками, спрямоване на обмеження їхньої можливості збільшувати грошову пропозицію.

Однією із функцій банків є створення грошей. Центральний банк створює так звані сильні гроші, або грошову базу, через готівкову та кредитну емісію. Грошова база складається з готівки, що перебуває в обігу поза банківською системою, а також із резервів комерційних банків (резерви на рахунках у центральному банку й готівка в касах банків). Грошову базу (МВ) можна визначити так:

$$MB = C + R, \quad (2.1)$$

де С – готівка в обігу;

R – банківські резерви.

Комерційні банки створюють гроші в процесі депозитно-кредитної експансії, коли приріст депозитів в одному з банків призводить до мультиплікативного збільшення сукупної грошової пропозиції (маси) в масштабах всієї економіки. Складовими грошової пропозиції є депозити економічних суб'єктів (підприємств, організацій, населення) в комерційних банках, якими вони у разі необхідності можуть користуватися, й готівка, що

перебуває в обігу поза банківською системою. Грошову пропозицію (масу) (M_s) можна визначити за формулою:

$$M_s = C + D, \quad (2.2)$$

де C – готівка в обігу;

D – депозити в комерційних банках.

Як видно із наведених формул (2.1 і 2.2), готівка в обігу є безпосередньою частиною і грошової бази і грошової пропозиції, тоді як банківські резерви тільки впливають на здатність банків створювати нові депозити, збільшуючи пропозицію грошей. Схематично грошову базу і грошову пропозицію зображено на рис. 2.2.

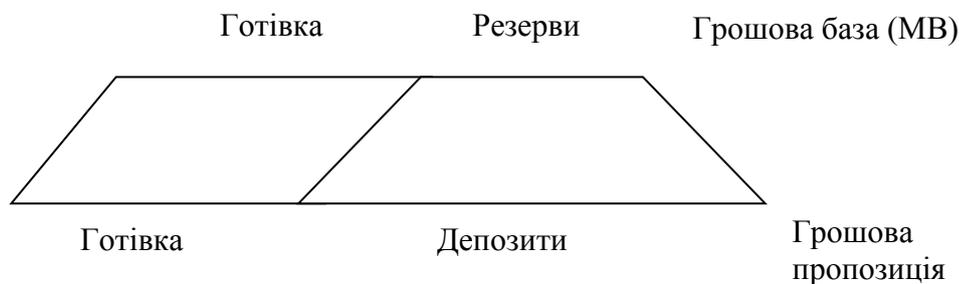


Рис.2.2. Схеми грошової бази та грошової пропозиції

У верхній частині рисунка показано грошову базу, а в нижній - грошову пропозицію. Обидві величини пов'язані між собою через грошовий мультиплікатор.

Грошовий мультиплікатор (m) - це відношення грошової пропозиції до грошової бази:

$$m = \frac{M_s}{MB} = \frac{C + D}{C + R} \quad (2.3)$$

Грошовий мультиплікатор можна подати через співвідношення готівка-депозити cg (коефіцієнт депонування) і резерви-депозити rg (норма резервування). Поділимо почленно чисельник і знаменник правої частини рівняння (2.3) на D (депозити) й отримаємо:

$$mm = \frac{cr + 1}{cr + rr} \quad (2.4)$$

Коефіцієнт депонування грошей (cr), тобто величина співвідношення готівки і депозитів, визначається головно поведінкою населення, котре вирішує, в якій пропорції воно триматиме гроші готівкою і на депозитах.

Норма резервування (rr), тобто величина співвідношення банківських резервів і депозитів, визначається двома чинниками. По-перше, вона залежить від норми обов'язкових резервів, яка встановлюється для комерційних банків центральним банком. По-друге, вона залежить від величини надлишкових резервів, тобто резервів, що їх комерційні банки мають намір тримати понад обов'язкові резерви. Надлишкові резерви необхідні банкам для того, щоб задовольняти потреби клієнтів у готівці та бути спроможними здійснювати платежі між банками, розширювати свої активні операції.

Вирішуючи питання щодо обсягу надлишкових резервів, банки мають враховувати вплив принаймні трьох факторів. Перший фактор – це невизначеність коливання залишків за депозитами. Чим мінливіший приплив і відплив депозитів, тим більше резервів треба тримати. Другий фактор – це вартість кредиту, який потрібно взяти для задоволення обов'язкових резервних вимог у разі недостатньої кількості резервів. Можна вважати, що вартість кредиту визначається рівнем офіційної (облікової) ставки центрального банку. Зростання офіційної ставки збільшує співвідношення (резервне) між надлишковими й обов'язковими резервами, бо кредити для тимчасового поповнення резервів стають дорожчими. Третій фактор пов'язаний із процентним доходом, який банки втрачають, тримаючи резерви". Можна вважати, що процент такого доходу визначається ринковою процентною ставкою. Зростання ставки зменшує резервне співвідношення, бо це призводить до подорожчання резервів [189].

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що грошовий мультиплікатор не є сталою величиною. Він залежить від багатьох факторів, і його неможливо точно передбачити.

Згідно з визначенням грошового мультиплікатора пропозицію грошей можна подати як:

$$M_s = \frac{cr + 1}{cr + rr} MB \quad (2.5)$$

Попит на резерви банки можуть задовольнити з різних джерел. Пропозиція резервів складається з позичкових і не позичкових резервів. Позичкові резерви - це резерви, що їх комерційні банки беруть у кредит у центрального банку. Не позичкові резерви - це резерви банківської системи, які створюються переважно центральним банком через операції на відкритому ринку за допомогою скупки цінних паперів.

Центральні банки, як правило, не сплачують комерційним банкам процентний дохід за рахунками, на яких зберігаються обов'язкові та надлишкові резерви.

Отже, пропозиція грошей залежить від величини грошової бази і грошового мультиплікатора. Центральний банк, використовуючи різні інструменти регулювання грошової пропозиції, впливає безпосередньо або на грошову базу або на мультиплікатор. Політика резервних вимог передбачає насамперед вплив банку на грошовий мультиплікатор, оскільки норма резервних вимог є важливою компонентою мультиплікатора. Якщо центральний банк збільшує норму, то це призводить до зменшення грошового мультиплікатора, відповідно змінюється і пропозиція грошей, і навпаки. Використовуючи політику резервних вимог, центральний банк не може повністю контролювати пропозицію грошей, оскільки, як уже зазначалося, він не може точно передбачити величину грошового мультиплікатора, що перебуває під впливом факторів, не пов'язаних із діями центрального банку.

Залежно від стану грошово-кредитного ринку і прогнозу його подальшого розвитку Правління Національного банку України приймає окремі рішення щодо звітного періоду резервування; нормативів обов'язкового резервування; складу зобов'язань банку (об'єкт резервування) щодо яких устанавлюються нормативи обов'язкового резервування; обсягу обов'язкових резервів, який має

щоденно на початок операційного дня зберігатися на кореспондентському рахунку банку в Національному банку; порядку формування та зберігання коштів обов'язкового резервування на окремому рахунку в Національному банку. Ретроспективний аналіз використання зазначених та інших внутрішніх важелів обов'язкових резервних вимог свідчить про значні зміни у їх використанні. Зокрема:

1) звітний період резервування. Це визначений строк (кількість днів), протягом якого кошти резервуються і зберігаються на кореспондентському рахунку банку в Національному банку або на окремому рахунку в Національному банку відповідно до встановлених нормативів. За час використання інструменту обов'язкового резервування в Україні звітний період дотримання банками резервних вимог становив залежно від ситуації на грошовому ринку 10, 15 днів, а нині – місяць. Подовження звітного періоду свідчить про лібералізацію політики Національного банку України щодо обов'язкового резервування;

2) розмір і вид активів, що можуть зараховуватися для покриття обов'язкових резервів. Використання цього важелю дозволяє зменшити встановлений норматив резервування та збільшити ліквідність банків. З цією ж метою в окремі періоди НБУ (зокрема в 1995, 1997 рр.) дозволяв використовувати облігації внутрішньої державної позики на покриття обов'язкових резервних вимог. До 1 травня 2006 р. в Положенні про порядок визначення та формування обов'язкових резервів для банків України було передбачено можливість зарахування в покриття норм обов'язкового резервування частини готівки у національній валюті, що знаходиться в касі банку. В умовах значного рівня вільної ліквідності банківської системи України можливість покриття обов'язкових резервів іншими активами до жовтня 2008 року не використовувалася;

3) обсяг обов'язкових резервів, який має щоденно на початок операційного дня зберігатися на кореспондентському рахунку банку в НБУ. Він установлюється для звітного періоду резервування в процентному відношенні

(від 20 до 100%) до суми обов'язкових резервів за попередній звітний період резервування, визначеної без урахування покриття будь-якими активами банку. Національний банк з 2005 року неодноразово змінював розмір обсягу обов'язкових резервів, який має зберігатися щоденно на початок операційного дня на кореспондентському рахунку в НБУ – на 1 січня 2005 р. цей показник був встановлений на рівні не менше 60% від суми визначеного та сформованого обсягу обов'язкових резервів за попередній звітний період резервування, з 15 квітня – не менше 80%, з 1 вересня – не менше 100%, з 1 жовтня – не менше 90%, а з 1 жовтня 2006 р. і до нині – не менше 100%;

4) формування та зберігання банками коштів обов'язкових резервів. До травня 2006 року формування та зберігання банками коштів обов'язкових резервів здійснювалося лише на кореспондентському рахунку в НБУ. З зазначеного періоду відповідно до нових змін до Положення про порядок формування обов'язкових резервів для банків України, формування та зберігання банками коштів обов'язкових резервів здійснюватиметься на кореспондентському рахунку банку в Національному банку або на окремому рахунку в Національному банку. Зазначені зміни законодавчо закріпили право Національного банку приймати рішення щодо формування і зберігання банками коштів обов'язкових резервів на окремому рахунку вразі суттєвого погіршення ситуації на грошово-кредитному ринку внаслідок несприятливих політичних, соціально-економічних обставин, техногенних катастроф, стихійного лиха чи інших подій, що потенційно можуть загрожувати стабільній роботі банківської системи;

5) нормативи обов'язкового резервування та частота їх змін за певний період. Норма обов'язкового резервування та її зміни визначаються відповідно до завдань грошово-кредитної політики й змін макроекономічної та монетарної ситуації. Різке підвищення та високий розмір обов'язкових резервних вимог можуть спричинити погіршення ліквідності та виконання банками розрахункової функції. Така ситуація була в Україні в 1993 р. за норми резервування 20–60%. Часті її зміни також негативно впливають на ситуацію на

грошово-кредитному ринку, дестабілізуючи та роблячи її важко прогнозованою. Протягом 2001–2006 рр. частота змін нормативу резервування не перевищувала трьох разів на рік, а його максимальний розмір знизився з 15 до 5% [189];

б) об'єкт резервування («база» обов'язкових резервів), яким можуть бути як загальна сума залучених коштів, так і окремі його складові. Зокрема, до 2000 р. розмір обов'язкових резервів визначався узагальнено для усіх видів залучених коштів і становив на кінець 1992 року – 13%, 1993 – 25, 1994–1997 рр. – 16,5%, 1999р. – 17 і в 2000 р. – 15%. З 2001 р. Національний банк почав застосовувати до визначення норм резервування диференційований підхід. Нині обов'язковому резервуванню підлягають усі залучені банком кошти, за винятком кредитів, одержаних від інших банків, та іноземних інвестицій, залучених на умовах субординованого боргу. До залучених банками коштів належать кошти, які обліковуються на поточних, вкладних (деPOSITИТНИХ) рахунках юридичних та фізичних осіб, а також залучені кошти, що належать юридичним і фізичним особам та відображені в балансі банку на інших рахунках бухгалтерського обігу. Відповідно до такого диференційованого підходу розмір нормативу обов'язкового

7) резервування встановлювався залежно від терміну, валюти залучених коштів та категорії вкладника, а з листопада 2007 р. – від резидентності юридичних осіб, у яких залучаються кошти [186].

Так, станом на кінець року діапазон (максимальний і мінімальний рівень) обов'язкових резервних вимог для банків України коливався в межах 6-14% у 2001р., 0–12% – у 2002–2003 рр., що можна спостерігати на рис. 2.3.



Рис. 2.3. Динаміка змін розміру диференційованих норм обов'язкових резервних вимог для банків в Україні, 2001–2008 рр.

З кінця 2002 р. до жовтня 2004 р. від банків не вимагалось формування резервів за довгостроковими коштами, залученими в національній валюті від юридичних і фізичних осіб, тобто обов'язкове резервування здійснювалося за нульовою ставкою. При цьому відповідно до постанови Національного банку України «Про окремі питання регулювання грошово-кредитного ринку» від 19.05.2004 № 221 нормативи обов'язкового резервування для формування банками обов'язкових резервів були встановлені в наступному розмірі:

- 1) короткострокові кошти і вклади (депозити) юридичних осіб у національній валюті та іноземній валюті відповідно 6 та 10%;
- 2) короткострокові кошти і вклади (депозити) фізичних осіб у національній валюті та іноземній валюті відповідно 2 і 10%;
- 3) довгострокові кошти і вклади (депозити) юридичних та фізичних осіб у національній валюті – 0% в іноземній валюті – 8%;
- 4) кошти вкладів (депозитів) на вимогу та кошти на поточних рахунках у національній валюті та іноземній валюті відповідно 8 та 12%.

Така політика Національного банку України була спрямована на покращення структури ресурсної бази, її розширення шляхом стимулювання чи обмеження тих чи інших депозитних операцій та активізації на цій основі кредитної діяльності банків. Проте цей захід не дав значних очікуваних результатів, оскільки в умовах високих інфляційних та девальваційних очікувань вкладники надавали перевагу короткостроковим вкладенням в іноземній валюті.

З жовтня 2004 р. через інфляційні тенденції Національний банк України почав застосовувати більш жорстку політику мінімальних резервних вимог, одним із важелів реалізації якої стало введення єдиного критерію диференціації норми резервування – строковості. Нормативи обов'язкового резервування були встановлені: за строковими коштами і вкладками юридичних і фізичних осіб у національній та іноземній валюті; за коштами вкладів юридичних і фізичних осіб у національній та іноземній валюті на вимогу; за коштами на поточних рахунках. Протягом 2004-2005 рр. їх розміри неодноразово змінювалися і з вересня 2005 р. становили відповідно 6 і 8%, а з травня 2006 р. – 4 і 6%.

З серпня 2006 р. при визначенні їх норм обов'язкового резервування почала враховуватися не лише строковість залучених банками України коштів (строкові, до запитання), а й їх валюта залучення (національна, іноземна). Зокрема, Національним банком України було визначено такі нормативи обов'язкового резервування для формування банками обов'язкових резервів:

1) строкові кошти і вклади (депозити) юридичних і фізичних осіб у національній валюті – 2% (з 01.10.2006 – 0,5%);

2) строкові кошти і вклади (депозити) юридичних і фізичних осіб в іноземній валюті – 3% (з 01.10.2006 – 4%);

3) кошти вкладів (депозитів) юридичних і фізичних осіб у національній валюті на вимогу і кошти на поточних рахунках – 3% (з 01.10.2006 – 1%);

4) кошти вкладів (депозитів) юридичних і фізичних осіб в іноземній валюті на вимогу і кошти на поточних рахунках – 5%.

Така політика Національного банку була спрямована на покращення структури ресурсної бази банків у розрізі валют і зумовлена зростанням ризиків ліквідності в банківській системі, пов'язаних із так званими валютними гепами, тобто невідповідністю між валютою залучених коштів і кредитних вкладень.

Враховуючи певне посилення інфляційних процесів у 2007 р. з метою стримування інфляційного тиску та попередження накопичення ризиків виникнення дисбалансів у фінансовій сфері, Національний банк України з 20 листопада 2007 року ввів до складу зобов'язань банків, які підлягають обов'язковому резервуванню в розмірі встановлених нормативів обов'язкового резервування, кошти, які залучені банками від банків-нерезидентів та фінансових організацій-нерезидентів [186].

Наступні зміни в умовах формування банками обов'язкових резервних вимог були запроваджені Національним банком у жовтні 2008 р. у комплексі з іншими заходами, спрямованими на нейтралізацію впливу зовнішньої фінансової кризи, забезпечення стабільності банківської системи та підтримання її ліквідності відповідно до постанови Національного банку України «Про додаткові заходи щодо діяльності банків» № 319 від 11.10.2008 р. Нормами цієї Постанови встановлено, що банки здійснюють обов'язкове резервування коштів з урахуванням касових залишків коштів у національній валюті та облігацій внутрішньої державної позики, строк погашення яких припадає на звітний календарний рік. Крім цього, була тимчасово встановлена нульова ставка резервування коштів за договорами про залучення банками коштів в іноземній валюті від нерезидентів на строк, що дорівнює або менше 183 календарних днів.

Вітчизняна практика використання механізму мінімальних резервних вимог свідчить про зміну жорсткої політики Національного банку в застосуванні цього інструмента на більш помірковану та зважену. Вона виявляється у зменшенні норм обов'язкового резервування в регулюванні ліквідності та посилення ролі більш гнучких інструментів, зокрема,

рефінансування та процентної політики; постійному удосконаленні внутрішніх важелів регулювання механізму обов'язкового резервування.

Слід зазначити, що інструмент обов'язкових резервних вимог використовується центральними банками для регулювання обсягів грошової маси в обігу та забезпечення певного мінімального рівня ліквідності банківської системи: у разі зниження норми обов'язкових резервних вимог відбувається збільшення вільної ліквідності банків та розширюються їх можливості щодо проведення активних операцій та виконання своїх зобов'язань. Підвищення нормативу обов'язкового резервування, навпаки, зменшує зазначені можливості та пропозицію грошей. На практиці ця залежність виявляється у тому, що зростання (зменшення) нормативу обов'язкового резервування позначається на зростанні (зменшенні) обсягів сформованих банками обов'язкових резервних вимог, що зберігаються на кореспондентських рахунках банків в Національному банку України, які у свою чергу позначаються на зменшенні (збільшенні) вільної ліквідності банків (коштів обов'язкових резервних вимог за виключенням обсягів сформованих банками обов'язкових резервів).

Так, за 2000-2007 рр. середній розрахунковий норматив обов'язкового резервування знизився з 18,9 до 2,2% станом на кінець листопада 2007 року, що свідчить про тенденцію зменшення ролі інструменту обов'язкових резервних вимог в регулюванні грошово-кредитного ринку. Такі зміни відповідають загальносвітовій тенденції змін у використанні зазначеного інструмента монетарної політики, що супроводжується в зарубіжних країнах одночасним посиленням впливу ринкового інструментарію, зокрема, процентного.

В Україні з грудня 2007 року середній норматив обов'язкових резервних вимог почав зростати і на кінець вересня 2008 року становив 3,8%.

Така тенденція зумовлена необхідністю (в умовах заміщення депозитної ресурсної бази іноземними запозиченнями) посилення ролі обов'язкових резервних вимог у регулюванні дисбалансів (гепів) в активних та пасивних операціях банків шляхом включення до «бази резервування» коштів, залучених

банками від банків-нерезидентів та фінансових організацій нерезидентів та зростання зобов'язань банків за залученими коштами в іноземній валюті, за якими відраховується вища норма резервування, ніж в національній. Як бачимо з рис. додатка А зміна нормативу обов'язкових резервних вимог позначилася на зменшенні вільної ліквідності банківської системи, оскільки є потужним інструментом грошово-кредитної політики, що використовується центральним банком для регулювання грошової маси та грошово-кредитного ринку.

Операції на відкритому ринку

В останні десятиріччя центральні банки країн із розвинутою ринковою економікою віддають перевагу такому інструменту грошово-кредитної політики, як проведення операцій із цінними паперами на відкритому ринку, що відповідає загальній тенденції переважного використання ринкових інструментів регулювання економіки.

Політика відкритого ринку полягає у змінах обсягів купівлі та продажу цінних паперів центральним банком. Ці операції центрального банку зумовлюють зміну резервів комерційних банків, що, у свою чергу, позначається на обсязі та вартості банківських кредитів. Унаслідок цього центральний банк має можливість впливати на розмір грошової маси і на рівень ринкової процентної ставки у потрібному напрямі, тобто досягати заздалегідь поставленої мети.

Центральний банк продає цінні папери зі свого портфеля, коли йому потрібно стабілізувати або зменшити масу грошей в обігу, стримати зростання платоспроможного попиту й, отже, сприяти підвищенню рівня процентної ставки і в кінцевому підсумку знизити інфляцію. Якщо центральний банк продає цінні папери безпосередньо комерційним банкам, то в цьому разі зменшуються надлишкові резерви банків, а депозитна база, тобто сума залучених банками коштів, залишається сталою. Зменшення банківських резервів породжує мультиплікативне скорочення грошової маси. Якщо ж центральний банк продає цінні папери небанківським учасникам (дилерам) фондового ринку, то в такому разі зменшуються резерви комерційних банків, які обслуговують небанківських

дилерів, і одночасно зменшується депозитна база цих комерційних банків, оскільки для розрахунків із центральним банком за куплені цінні папери небанківські дилери використовують свої банківські депозити. Отже, і в цьому разі відбувається скорочення грошової маси, але частково воно відбувається в момент розрахунків за цінні папери, а частково – через мультиплікативне скорочення депозитів.

Центральний банк купує цінні папери на відкритому ринку, коли ставить за мету збільшити грошову масу, знизити вартість грошей, тобто знизити рівень ринкової процентної ставки і в такий спосіб активізувати підприємницьку діяльність, пожвавити кон'юнктуру ринку. Механізм впливу операцій центрального банку на грошовий ринок під час купівлі цінних паперів такий самий, як і під час продажу, тільки процес відбувається у зворотному напрямі.

Об'єктом операцій центральних банків на відкритому ринку здебільшого є цінні папери, що мають високу ліквідність і користуються повсюдним попитом за незначних коливань ринкової вартості. Традиційно центральні банки проводять політику відкритого ринку переважно з державними цінними паперами на вторинному ринку. До операцій відкритого ринку не належить купівля центральним банком цінних паперів на первинному ринку, тобто безпосередньо в емітента. Такі операції, по суті, є формою кредитування центральним банком уряду. У багатьох країнах вони заборонені або обмежені законом. Крім того, до операцій відкритого ринку не належать угоди з купівлі та продажу цінних паперів, які центральний банк здійснює не за свій рахунок, а за дорученням казначейства (міністерства фінансів) з метою підтримання певного курсу державних цінних паперів.

Політика відкритого ринку широко застосовується в регулятивній діяльності центральних банків. Це – найбільш дійовий і гнучкий метод грошово-кредитної політики. Результати застосування цього методу центральні банки можуть досить точно спрогнозувати, передбачити, його ж дія забезпечує ефективний вплив на грошовий ринок, а отже, і на економіку в цілому. Позитивні аспекти цього методу грошово-кредитної політики полягають у тому, що центральний

банк самостійно визначає обсяг, час і напрям здійснення операцій на відкритому ринку і в такий спосіб повністю контролює застосування цього методу. Наслідки проведення операцій на відкритому ринку легко піддаються коригуванню. Якщо у здійсненні грошово-кредитної політики допущена помилка, центральний банк може швидко її виправити, здійснивши операцію зворотного спрямування.

Механізм операцій на відкритому ринку нескладний, що робить його привабливим для застосування. Водночас для проведення цих операцій центральні банки використовують різноманітні угоди стосовно цінних паперів, які різняться певними параметрами, а саме:

- 1) формою угоди – звичайна купівля чи продаж цінних паперів центральним банком або ж угода на умовах зворотної купівлі цінних паперів (угода РЕПО);
- 2) об'єктом угоди (державні цінні папери або корпоративні);
- 3) терміновістю угоди;
- 4) учасниками угоди (тільки банки чи разом із небанківськими дилерами фондового ринку).

Історично першою формою операцій на відкритому ринку були звичайні операції центрального банку з купівлі та продажу цінних паперів. У найбільших масштабах ці операції здійснюються в США. Так, частка державних цінних паперів в активах консолідованого балансу федеральних резервних банків США протягом 1994-1996 рр. становила понад 80% . Зростання попиту на цінні папери, зокрема з боку центрального банку, призводить до зростання їхньої ринкової вартості й одночасно до падіння фактичної дохідності, що, природно, спонукає власників цінних паперів (комерційні банки, інституційних інвесторів, населення) до їх продажу. І навпаки, якщо зростає пропозиція цінних паперів, зокрема з боку центрального банку, це призводить до зниження цін на цінні папери й відповідно до підвищення їхньої фактичної дохідності, що, у свою чергу, стимулює інвесторів укладати гроші в цінні папери. Отже, центральні банки проводять операції на відкритому ринку, спираючись на дію ринкових механізмів коливання цін і дохідності фінансових інструментів.

Значущість і важливість політики відкритого ринку в США визначається самою процедурою прийняття рішень щодо проведення операцій із цінними паперами. Ключові рішення приймає спеціально створений у рамках Федеральної резервної системи Федеральний комітет відкритого ринку. Він аналізує економічну ситуацію в країні (показники цін і заробітної плати, тенденції розвитку виробництва, прогноз зміни валютного курсу й рівня безробіття, динаміку процентної ставки тощо) і на підставі цього аналізу, а також враховуючи основні напрями й параметри грошово-кредитної політики визначає конкретні рекомендації щодо політики відкритого ринку у вигляді директиви. Безпосередньо на ринку операції з цінними паперами згідно з директивою Комітету здійснює тільки один федеральний резервний банк, а саме: Банк Нью-Йорка. Він укладає угоди з купівлі-продажу цінних паперів із спеціально відібраними первинними дилерами ринку. Це – фінансово надійні банки, брокерські та дилерські фірми, що мають стабільну позицію та значний досвід діяльності на фондовому ринку і на довгостроковій основі здійснюють операції з державними цінними паперами у великих обсягах.

У 80-90-ті роки у країнах із розвинутою ринковою економікою значно зростає ринок операцій із цінними паперами на умовах угоди про зворотну купівлю. Це пояснюється, по-перше, позитивними якостями цього гнучкого регулятивного інструмента, а, по-друге, стрімким розвитком телекомунікації й комп'ютерної техніки, що обумовило розроблення й використання таких досконалих розрахункових і депозитарних систем, яких потребують операції РЕПО.

Операція РЕПО – фінансова операція, що складається з двох частин. У першій частині цієї операції (стандартне РЕПО) одна сторона продає цінні папери іншій стороні. Водночас перша сторона бере на себе зобов'язання викупити указані цінні папери у визначений термін або на вимогу другої сторони.

Це зобов'язання на зворотну купівлю відповідає зобов'язанню на зворотний продаж, що його бере на себе друга сторона. Слід додати, що зворотна купівля

цінних паперів здійснюється за ціною, яка відрізняється від ціни первісного продажу. Різниця між цінами і є тим процентним доходом, який має отримати сторона, котра виступає покупцем цінних паперів (продавцем грошових коштів) у першій частині РЕПО. Ціна зворотного викупу являє собою суму первісної ціни продажу і деякого процента, що сплачується позичальником коштів. Ставка цього процента (ставка РЕПО) розраховується на основі року (365 днів), що дає певну підставу розглядати РЕПО як форму короткострокового кредиту, забезпеченого цінними паперами.

Обсяг державних цінних паперів, куплених на умовах угоди РЕПО, в портфелі федеральних резервних банків США за три роки (1994-1996 рр.) зріс більш як у 5 разів, а їхня частка в активах банків збільшилася з 1 до 4 %. В активах Німецького федерального банку цінні папери на умовах угоди про перепродаж становлять більше третини.

Зворотне РЕПО – дзеркальне відображення стандартного РЕПО. Воно означає ту саму угоду, але з позиції покупця цінних паперів у першій частині РЕПО.

Операції РЕПО дають змогу центральному банку впливати на короткострокову кон'юнктуру ринку з подальшим нівелюванням ефекту цього впливу через певний проміжок часу.

У світовій практиці угоди РЕПО укладаються здебільшого на позабіржовому ринку, на короткий проміжок часу і на великі суми, тобто це операції оптового грошового ринку. Окремі параметри операцій РЕПО є стандартизованими.

Що стосується переміщення і зберігання цінних паперів, то, як показує світова практика функціонування ринку РЕПО, можуть застосовуватися різні способи. Перший спосіб полягає у тому, що цінні папери, куплені у першій частині операції РЕПО, справді переказуються покупцеві цінних паперів. У цьому разі покупець цінних паперів у першій частині РЕПО мінімізує свій кредитний ризик. Другий спосіб передбачає переказ цінних паперів на користь третьої особи, що визначило назву цієї операції – «трьохстороннє» РЕПО.

Третя сторона – згідно з договором має певні зобов'язання перед безпосередніми учасниками угоди. Останній третій спосіб проведення операції РЕПО вирізняється тим, що цінні папери залишаються у сторони, яка є продавцем цінних паперів у першій частині цієї операції. Продавець виступає зберігачем цінних паперів для покупця. Цей спосіб РЕПО традиційно називають «довірчим РЕПО». Він характеризується мінімальними витратами на переміщення цінних паперів, а також найвищим рівнем кредитного ризику для покупця цінних паперів.

Формування в Україні з 1995 р. ринку державних цінних паперів зумовлює необхідність визначення місця і ролі центрального банку України на цьому ринку. Закон «Про банки і банківську діяльність», передбачає, що НБУ здійснює обслуговування державного боргу, виконуючи операції, пов'язані із розміщенням облігації державної позики, їх погашенням та виплатою процентів по них. Крім того, НБУ може купувати і продавати цінні папери, що випускаються державою.

Національний банк здійснює операції з державними борговими зобов'язаннями, зокрема з ОВДП (облігації внутрішньої державної позики), як на первинному, так і на вторинному ринку.

В умовах дефіциту державного бюджету і недостатності внутрішніх і зовнішніх джерел для його покриття Національний банк у деяких випадках здійснює операції з купівлі ОВДП на первинному ринку, вступаючи при цьому у ролі кредитора уряду. Новим законодавством передбачається, що центральний банк може проводити операції з державними цінними паперами тільки на вторинному ринку, тобто використовуючи їх лише як інструмент регулювання грошового ринку.

На вторинному ринку НБУ проводить операції з ОВДП, які пов'язані з регулюванням ліквідності комерційних банків і впливають на грошову масу. Такий вплив справляється через укладання угод з купівлі-продажу ОВДП як на біржовому, так і позабіржовому ринках. У зв'язку з цим НБУ формує портфель

ОВДП, що перебувають у його власності, і підтримує стан портфеля на відповідному рівні ліквідності.

НБУ продає облігації, коли виникає потреба вилучити з обігу надлишкову масу грошей, і скуповує облігації з метою підвищення ліквідності комерційних банків і розширення грошової маси. Необхідною умовою використання операцій з ОВДП для регулювання грошового ринку є досягнення необхідної стабільності цінових умов реалізації угод, що укладаються на вторинному ринку. Така стабільність у даний час забезпечується завдяки введенню на біржовому ринку уповноважених осіб НБУ. Їм надається право:

- 1) подавати заявки на участь у біржових торгах у ролі покупців та продавців державних облігацій;
- 2) припиняти біржові торги у разі значного відхилення цін на облігації порівняно з цінами, що були встановлені на попередніх торгах.

Подальший розвиток ринку ОВДП, зокрема зростання обсягів угод на позабіржовому ринку, зумовлюють необхідність запровадження інституту «маркет-мейкерів».

Починаючи з 1997р. НБУ проводить на позабіржовому ринку операції з державними цінними паперами на умовах угоди РЕПО. Під час проведення цих операцій НБУ укладає з комерційним банком генеральну угоду про продаж-купівлю цінних паперів на певний строк із зобов'язанням зворотного продажу-купівлі у визначений термін або на вимогу однією із сторін за ціною, обумовленою заздалегідь. Ці операції активно використовуються НБУ для регулювання ліквідності комерційних банків. Так, у 1997 р. частка платіжних засобів, які Національний банк випустив в обіг для рефінансування комерційних банків через проведення операцій РЕПО, у загальній сумі рефінансування становила 18,6%. На 1998 р. НБУ передбачив переважне використання саме цього методу рефінансування [190].

Згідно з положенням, затвердженим НБУ, операції РЕПО поділяються на три види залежно від терміну дії і порядку встановлення процентної ставки:

1) нічне РЕПО. Термін дії становить 1 день. Процентна ставка є фіксованою на весь період проведення операції;

2) відкрите РЕПО. Термін операції в угоді не визначається. Кожна із сторін угоди може вимагати виконання операції РЕПО у будь-який час, але з обов'язковим повідомленням про завершення операції. Процентна ставка не є фіксованою;

3) строкове РЕПО. Термін операції визначається в угоді. Ставка є постійною протягом усього терміну проведення операції.

Національний банк може здійснювати операції РЕПО з купівлі - продажу державних цінних паперів, безпосередньо домовившись з комерційними банками або проводячи тендер заявок комерційних банків на участь в операціях РЕПО. В останньому НБУ через свої регіональні управління не пізніше як за тиждень до проведення тендера надсилає повідомлення із зазначенням його умов. Комерційні банки, які бажають узяти участь у тендері, подають заявки, в яких пропонують свої умови, зокрема стосовно ціни в першій і другій частині операції. Після закінчення тендера НБУ наступного робочого дня надсилає комерційному банку, який виграв тендер, повідомлення – підтвердження про намір укласти угоду на здійснення операції РЕПО. В угоді передбачаються: термін, сума, ціна і перелік державних цінних паперів, які беруть участь в операції РЕПО; зобов'язання продати державні цінні папери зі зворотним викупом, яке має кореспондуватись із зобов'язанням купити ці державні цінні папери зі зворотним продажем, і порядок установлення процентного доходу.

Під час проведення операцій РЕПО визначаються дві ціни: ціна продажу цінних паперів і ціна їх зворотного викупу. Орієнтиром для визначення ціни продажу в першій частині операції РЕПО може бути середньозважена ціна того аукціону, на якому були придбані державні цінні папери, що є предметом угоди. Ціна зворотного викупу цінних паперів, тобто ціна в другій частині операції РЕПО, визначається в результаті торгів між учасниками угоди.

Операції щодо обліку облігацій за угодами РЕПО здійснюються у депозитарії Національного банку. Банк-продавець подає депо-розпорядження,

на підставі якого депозитарій здійснює блокування облігацій на окремому рахунку. Виписка з цього рахунку видається банку – продавцю облігацій, а повідомлення про блокування – банку-покупцю. Після надходження повідомлення покупець переказує кошти на рахунок продавця облігацій. У разі зворотного викупу після надходження в депозитарій повідомлення про переказування коштів, у депозитарії здійснюються операції з розблокування облігацій.

У разі невиконання умов договору РЕПО до порушників застосовуються санкції, що визначені угодою.

Крім зазначених операцій на відкритому ринку, Національний банк України може проводити операції двостороннього котирування державних облігацій України з обов'язковою гарантією їх викупу у власників у будь-який час. На кінець 2007 року в Національного банку України не було у власності державних цінних паперів, оскільки протягом 2005 р. Міністерство фінансів України з метою економії бюджетних коштів здійснило дострокове їх погашення у сумі більш ніж 5 млрд. грн.

Щодо впливу операцій на відкритому ринку з державними цінними паперами на ліквідність банківської системи й грошово-кредитний ринок в цілому, то слід зазначити, що в структурі безготівкової емісії Національного банку України протягом 2000-2002 рр. вони складали відповідно 16,2%, 19,4 і 17,4%. Динаміку операцій на відкритому ринку можна спостерігати на рис. 2.4.

У 2003-2007 рр. операції на відкритому ринку не проводилися, а основними каналами випуску в обіг платіжних засобів (відповідно й підтримання банківської ліквідності) були операції на валютному ринку та рефінансування банків через різні механізми. Домінуючим каналом у структурі безготівкової емісії нині є операції на валютному ринку з придбання іноземної валюти для формування золотовалютного резерву Національного банку України: їх частка становила в 2000 р. – 83,0%, у 2001р. – 66,5%, у 2002 р. – 73,2, 2003 р. – 36,7%. Порівняно незначна частка валютних операцій у 2003 р. була спричинена відносно стабільною ситуацією на валютному ринку та

зростанням ролі операцій Національного банку України з підтримки ліквідності через її дефіцит в банківській системі.

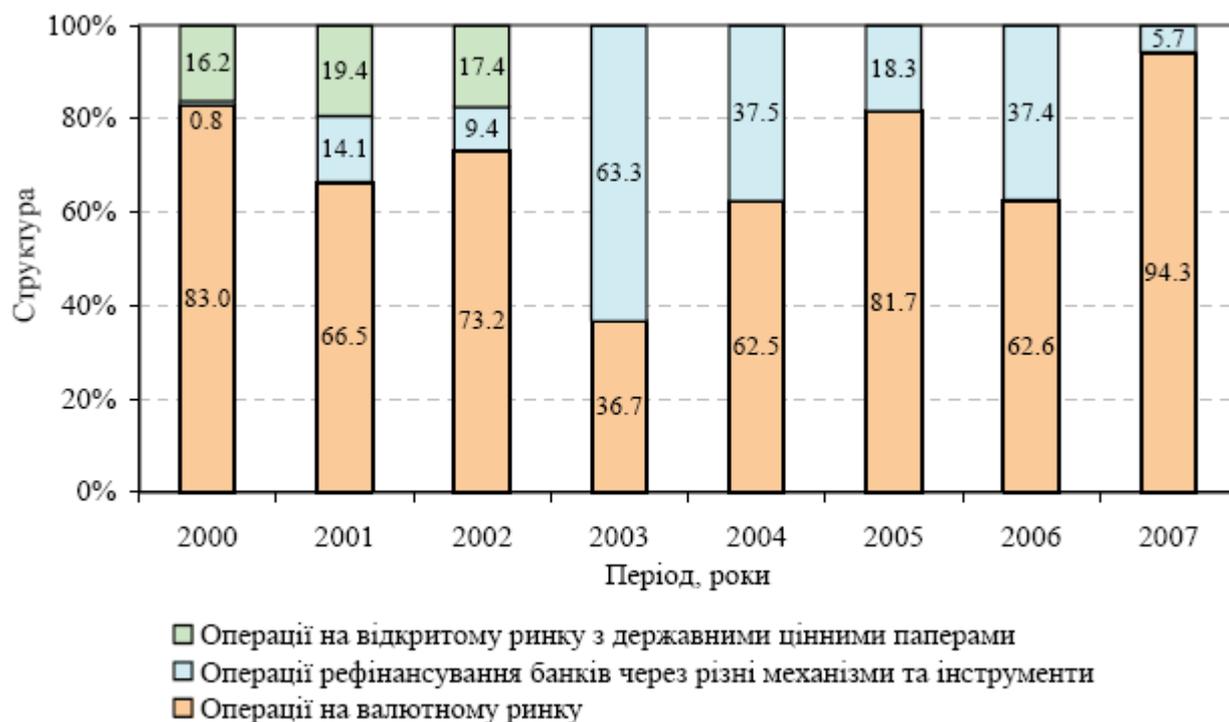


Рис. 2.4. Динаміка структури безготівкової емісії Національного банку України, 2000-2007 рр.

У 2004-2007 рр. частка операцій центрального банку з придбання іноземної валюти в структурі випущених в обіг платіжних засобів знову зросла і становила у 2004 р. – 62,5%, у 2005 р. – 81,7% у 2006 р. – 62,6% і у 2007 р. – 94,3%. Така тенденція була зумовлена проведенням активної політики валютних інтервенцій, спрямованої переважно на купівлю надлишкової іноземної валюти з метою нівелювання значних коливань обмінного курсу гривні та підтримання її стабільності, що позначилося на зростанні профіциту ліквідності банківської системи, для усунення якого Національний банк України проводив переважно мобілізаційні операції, тому роль каналу кредитної емісії в цей період була незначною [190].

Таким чином, узагальнюючи практику використання Національним банком України депозитних та кредитних операцій, слід відмітити позитивні тенденції змін у їх використанні, які полягають у переході від адміністративних

до переважно ринкових механізмів та інструментів регулювання грошово-кредитного ринку; зміні та розширенні механізмів та інструментів, їх удосконаленні з урахуванням передового досвіду центральних банків зарубіжних країн. Використання Національним банком України депозитних та кредитних операцій з регулювання ліквідності банківської системи було адекватним ситуації на грошово-кредитному ринку та наміченим цілям грошово-кредитної політики.

Облікова політика

Дисконтна політика є традиційним інструментом центрального банку для регулювання валютного курсу та для збереження валютних резервів. Регулювання рівня ставки рефінансування (облікової ставки) центрального банку належить до ринкових інструментів і здійснюється з метою впливу на міжнародний рух капіталу, динаміку внутрішніх кредитів, структуру грошової маси, рівень цін.

Змінюючи розмір облікової ставки, центральний банк здійснює певний вплив на приплив чи відплив капіталів, а відтак і на валютний курс. Підвищення ставки сприяє підтриманню курсу, оскільки стимулює попит на дану валюту, а її зниження призводить до послаблення валюти.

Умовою ефективності дисконтної політики є переміщення капіталів між країнами, яке викликане пошуком найприбутковішого їх розміщення. Якщо відплив капіталів зумовлений економічною та політичною нестабільністю, то підвищення облікової ставки не може навіть призупинити цю втечу капіталів, не говорячи вже про сприяння новому їхньому припливу в країну. У зв'язку з цим даний інструмент далеко не завжди є ефективним. Негативним моментом використання дисконтної політики за цієї умови є також збільшення вартості кредитів у самій країні внаслідок підвищення облікової ставки, що негативно впливає на розвиток виробництва.

Політика облікової ставки являє собою проценту за позиками, які центральний банк надає комерційним банкам, що впливає на їх здатність розширювати кредитні операції.

Комерційні банки при необхідності можуть отримувати кредити центрального банку в процесі рефінансування $\frac{3}{4}$ шляхом переобліку векселів або під заставу цінних паперів. Центральний банк змінює облікову ставку залежно від типу грошово-кредитної політики, яку необхідно реалізувати в даний період.

При проведенні політики “дорогих грошей” центральний банк має на меті подорожчання процесу рефінансування кредитних установ, а тому піднімає облікову ставку. Це ускладнює для комерційних банків можливість отримати позику в центральному банку і одночасно підвищує ціну кредитів, що надаються комерційними банками. В результаті скорочуються кредитні вкладення в економіку і, відповідно, гальмується зростання виробництва.

При політиці “дешевих грошей” метою центрального банку є полегшення доступу комерційних банків до рефінансування шляхом переобліку векселів, у зв'язку з чим облікова ставка знижується. Це у свою чергу стимулює розширення кредитних операцій банків, що сприяє прискоренню темпів економічного росту.

Рівень облікової ставки впливає не лише на грошовий ринок, а й на ринок капіталів, оскільки підвищення ставок центрального банку зумовлює зниження попиту на цінні папери і відповідно їх ринкової вартості, а пониження ставок спричиняє зворотні процеси. Крім того, підвищення ставки сприяє притоку в країну іноземних капіталів, що призводить до зростання обмінного курсу національної валюти.

Зміна офіційної облікової ставки є також свого роду орієнтиром для комерційних банків, що означає перехід центрального банку до нової грошово-кредитної політики і стимулює банки вносити корективи у процентні ставки за власними кредитами. У той же час даний метод грошово-кредитної політики є недостатньо ефективним, оскільки охоплює лише ті комерційні банки, які мають потребу в кредитах центрального банку. Тому зміна облікової ставки частіше застосовується центральним банком у поєднанні з іншими методами грошово-кредитного регулювання.

Облікова ставка – це відсоток, під який Національний банк надає кредити комерційним банкам. НБУ може надавати безпосередньо позику комерційним банкам, призначаючи низьку (дисконтну) облікову ставку. Тому ця політика також називається дисконтною. Вона призводить до збільшення резервів у комерційних банках і зростання пропозиції грошей, що знижує відсоткову ставку на грошовому ринку. І навпаки, підвищуючи облікову ставку, НБУ скорочує резерви комерційних банків. У них погіршуються можливості до кредитування економіки, пропозиція грошей зменшується, а відсоткова ставка зростає.

Спрямування зміни облікової ставки НБУ в кінцевому підсумку залежить від типу монетарної політики (рестрикційного чи експансивного) та мети регулятивного процесу, спрямованого на обмеження чи розширення кредитних можливостей банківської системи країни. Дія механізму регулювання Національним банком облікової ставки та її вплив на економіку представлена на рис. 2.5.

Зниження облікової ставки, як важіль експансивної політики, обумовлює зниження ставок за кредитами комерційних банків і відповідно зростання у підприємств можливостей інвестування коштів у виробництво. Тенденції економічного розвитку України свідчать про посилення ролі банківського кредиту у забезпеченні виробничого сектору необхідними коштами. Попри досі невисокий рівень банківського кредиту у валовому внутрішньому продукті України його значення значно зросло: від 8,65 % у 1998 р до 25,68 % - у 2003 р. Динаміку облікової політики зображено на рис. 2.6.



Рис. 2.5. Механізм регулювання Національним банком України облікової ставки

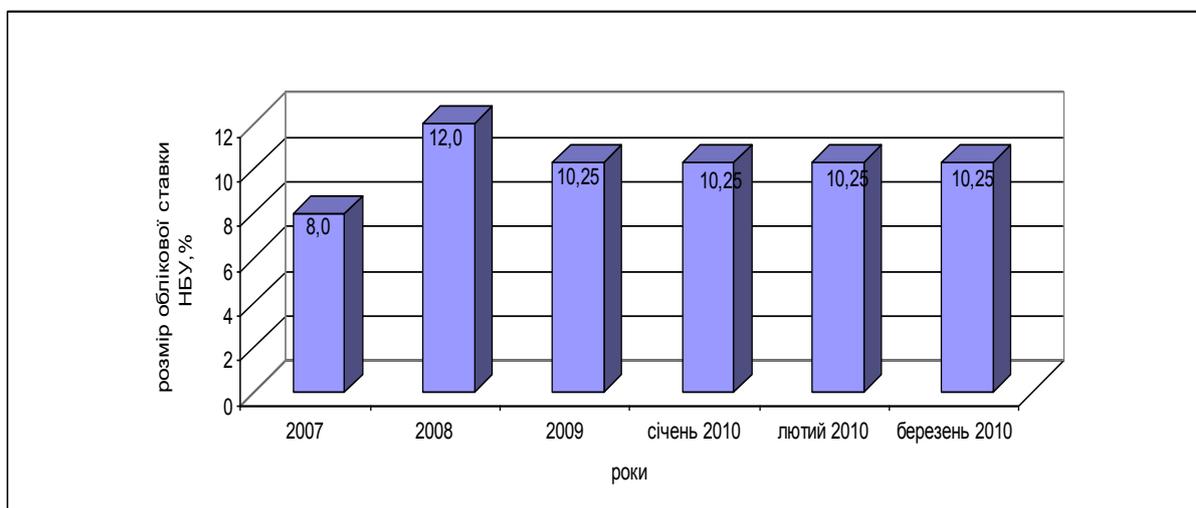


Рис. 2.6. Динаміка розміру облікової ставки, 2007 – березень 2010 року

Крім того, що облікова політика НБУ позначається на кредитній активності комерційних банків та на співвідношенні між попитом і пропозицією на грошовому ринку, вона має вплив:

1) на динаміку кон'юнктури на ринку цінних паперів. Так, при підвищенні ставок НБУ курсова вартість цінних паперів може знижуватися, оскільки попит на них на ринку скорочується як з боку банківських установ, так і з боку всіх інших економічних агентів;

2) на депозити. Зменшення облікової ставки, у свою чергу, зменшує привабливість цього виду активів для населення, спонукаючи його збільшувати споживчі витрати, що в обох випадках може мати стимулюючий вплив на динаміку ВВП. У разі ж зростання облікової ставки зазначені тенденції набувають протилежного спрямування;

3) на приток іноземних капіталів. Облікова ставка в разі її підвищення може виступати одним з факторів стимулювання притоку іноземних капіталів у країну. Відтак зростає попит на національну валюту, що призводить до підвищення її курсу (ревальвації). Протилежна ситуація спостерігається у разі зниження офіційної облікової ставки та відповідної реакції ринкових ставок процента, що зумовлює відтік короткострокових капіталів у ті країни, де рівень банківських ставок більш високий.

Зміна облікової ставки має здійснюватись порівняно плавно, без значних стрибків та мати цілеспрямований характер. НБУ має реагувати не стільки на зміну доходності державних облігацій чи ставок міжбанківського кредитування, скільки на загальну господарську кон'юнктуру, темпи інфляції, динаміку ВВП, рівень безробіття, не допускаючи різних спадів і «перегрівів» у роботі економічної системи.

До недоліків політики облікової ставки відноситься низький рівень прогнозованості її наслідків щодо конкретних величин збільшення або зменшення кредитних вкладень в економіку, оскільки регулювання процента визначає лише загальну спрямованість динаміки попиту на банківські позички.

Рівень облікової ставки залежить від дії різноспрямованих факторів, що впливають на попит і пропозицію грошових коштів. Основні з цих факторів такі:

- 1) наявний рівень інфляції та інфляційні очікування економічних суб'єктів;
- 2) обсяг грошової маси в обігу та швидкість обертання грошей;
- 3) структура кредитної емісії Національного банку;
- 4) відсоткові ставки комерційних банків за кредитами та депозитами і за міжбанківськими кредитами;
- 5) структура залучених коштів комерційних банків (співвідношення строкових депозитів та коштів до запитання);
- 6) валютний курс національної грошової одиниці та девальваційні очікування в економіці;
- 7) доходність за операціями з цінними паперами на відкритому ринку.

2.2. Протекційні методи впливу на діяльність комерційних банків

Протекційні заходи застосовуються для захисту від уже існуючої загрозової для банку ситуації, яка може спричинити неплатоспроможність, банкрутство банку. До протекційних заходів, зокрема, належить:

- 1) рефінансування комерційних банків центральним банком;
- 2) створення і функціонування систем гарантування банківських депозитів;
- 3) вимоги щодо формування банками резервів для відшкодування можливих втрат від проведення активних операцій тощо.

Серед інструментів грошово-кредитної політики важливе значення має політика, яку проводить НБУ як кредитор в останній інстанції. У країнах із розвинутими ринковими відносинами центральний банк надає кредити комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам, рефінансуючи їхні активні операції, тобто здійснюючи переоблік комерційних векселів і надаючи ломбардний кредит. Національний банк України також використовує зазначені вище види кредитування, але на початку своєї діяльності у ролі центрального банку НБУ застосовував як адміністративні, так і ринкові методи кредитування, причому суб'єктами кредитування були і господарюючі суб'єкти, і Мінфін. НБУ кредитував безпосередньо дефіцит державного

бюджету і надавав так звані централізовані кредити певним секторам економіки, тобто опосередковано покривав недостачу ресурсів для фінансування державного сектора економіки.

Загалом НБУ застосовував такі методи кредитування:

- 1) адміністративний розподіл емісійних ресурсів між комерційними банками;
- 2) безпосереднє централізоване кредитування міністерств для покриття нестачі фінансових ресурсів у певній галузі економіки;
- 3) безпосереднє надання кредиту Мінфіну на покриття дефіциту державного бюджету;
- 4) проведення закритих і цільових кредитних аукціонів;
- 5) надання комерційним банкам облікового й ломбардного кредиту;
- 6) проведення операцій РЕПО.

Хоча зараз НБУ не надає так званих централізованих кредитів і кредитів на покриття дефіциту державного бюджету, заборгованість за ними існує, що потребує проведення відповідної політики. Зокрема, Мінфіну і НБУ доцільно розглянути питання про переоформлення на державний внутрішній борг заборгованості за централізованими кредитами, наданими окремим галузям економіки, та процентів за ними, заборгованості Мінфіну України за централізованими та за іншими кредитами.

Удосконалення й подальший розвиток політики рефінансування може відбуватися через поліпшення механізму кредитування комерційних банків під заставу цінних паперів, з допомогою переобліку векселів, а також проведення операцій із державними цінними паперами на відкритому ринку типу РЕПО [190].

Доцільним було б, по-перше, створення двох спеціалізованих державних комерційних банків: реконструкції та розвитку сільського господарства і реконструкції та розвитку промисловості, а по-друге, продаж їм емісійних кредитних ресурсів, що виникають унаслідок планових емісій грошей, пов'язаних із об'єктивним зростанням грошової маси.

Для формування ресурсів цих банків можна було б застосовувати і такий механізм, як депозитні сертифікати, за допомогою яких залучати вільні кошти

комерційних банків недержавної форми власності. За цими видами депозитів можна встановити заохочувальний процент і державну гарантію повернення. Такі стимули заохочуватимуть комерційні банки зберігати свої тимчасово вільні кошти в спеціалізованих державних банках, котрі, у свою чергу, матимуть можливість використовувати їх для кредитування відповідних галузей господарства.

В основних напрямках грошово-кредитної політики на 1998 рік ідеться про те, що для підтримання необхідної ліквідності банківської системи НБУ продовжуватиме здійснювати рефінансування комерційних банків через:

- 1) операції РЕПО;
- 2) ломбардне кредитування;
- 3) кредитні аукціони.

У разі появи в господарському обігу комерційних векселів НБУ буде готовий рефінансувати комерційні банки під переоблік векселів, які акцептовані комерційними банками.

Передбачається переказати на рефінансування комерційних банків близько 500 млн. грн., що дасть можливість комерційним банкам інтенсивніше здійснювати кредитне підтримування конкретної економіки.

У сучасних умовах у більшості ринкових економік (більше ніж у 70 країнах) функціонують спеціальні системи (колективні фонди, корпорації) гарантування (страхування) вкладів (депозитів). Вони гарантують вкладникам банку у разі його банкрутства відшкодування (повернення) їхніх вкладів у певних межах. Основні цілі, які держава в особі законодавчих органів та регулятивно-наглядових банківських органів, зокрема центрального банку, намагається досягти при створенні системи гарантування вкладів:

- 1) сприяння створенню і мобілізації заощаджень, що має важливе значення для забезпечення реальних інвестицій в економіку;
- 2) підвищення ступеня довіри до банківської системи;
- 3) забезпечення стійкості банківської системи і грошового обороту;
- 4) захист дрібних вкладників від ризиків, які вони не спроможні оцінити і врахувати у своїх економічних рішеннях.

Гарантування вкладів певною мірою гарантує їх ліквідність, а також сприяє запобіганню масового вилучення вкладів із банків. Проте накопичений досвід функціонування систем захисту банківських вкладів у різних країнах виявив і певні проблеми. Зокрема, наявність системи гарантування вкладів, з одного боку, спонукає банки до надмірно ризикованої діяльності, а з іншого - зменшує стимули суб'єктів економіки щодо зваженого вибору банку для розміщення вкладів, аналізу діяльності банку, в якому розміщені вклади, провокує розміщення вкладів у банках, що займаються надмірно ризикованою діяльністю.

Найбільше значення, як елемент світового досвіду, має система страхування депозитів, створена у 1934 р. у США. Для страхування депозитів у комерційних банках була заснована Федеральна корпорація страхування депозитів (ФКСД) [189]. Як федеральне незалежне агентство, підзвітне законодавчому органу країни, ФКСД у випадку банкрутства банку застосовує різні методи захисту інтересів вкладників:

- 1) дає змогу банку збанкрутувати і відшкодовує кошти вкладникам банку;
- 2) проводить реорганізацію банку шляхом його злиття з іншим банком;
- 3) з метою збереження банку надає йому допомогу у вигляді позичок або шляхом купівлі менш надійних активів банку, тобто здійснює оздоровлення банку.

ФКСД застосовує перший метод захисту інтересів вкладників лише у крайньому випадку і відшкодовує при цьому кошти за вкладами до 100 тис. дол. на одного вкладника. Після ліквідації банку і реалізації його активів вкладники, які тримали в банку вклади понад 100 тис. дол., одержують, як правило, понад 90 центів на кожен долар вкладу. Щоправда, процес повернення цих сум може тривати кілька років [189].

Застосування другого та третього методів захисту інтересів вкладників пов'язане із витрачанням значних коштів страхового фонду, проте це коштує ФКСД дешевше, ніж виплата відшкодувань вкладів у випадку банкрутства

банку. Крім того, застосовуючи ці методи, ФКСД гарантує усі вклади, а не лише в межах 100 тис. дол.

Багато країн у тій чи іншій формі запозичили досвід США щодо гарантування (страхування) вкладів. Європейський Союз (ЄС) 30 травня 1994 р. ухвалив спеціальну директиву щодо впровадження систем гарантування вкладів країнами - членами ЄС, а також країнами, які мають намір приєднатися в майбутньому до ЄС. Директивою встановлені такі основні вимоги до членів Союзу:

1) банківська система країни повинна мати одну або кілька систем гарантування вкладів;

2) участь банків у системі гарантування вкладів є обов'язковою;

3) система гарантування вкладів повинна гарантувати безпеку вкладів не лише в установах банків на території своєї країни, а й в установах банків, що відкриті в інших країнах - членах ЄС;

4) відшкодування коштів за вкладами здійснюється із розрахунку суми вкладів на одного вкладника банку, що збанкрутував;

5) відшкодування коштів за вкладами виплачується протягом трьох місяців з того дня, коли вони стали недоступними для вкладників банку;

б) мінімальна сума максимального відшкодування коштів за вкладами на одного вкладника не повинна бути меншою за 20 000 євро.

Згідно з Законом України «Про банки і банківську діяльність» Національний банк розробив і ввів у дію у 1996 р. «Тимчасовий порядок формування комерційними банками фонду страхування вкладів фізичних осіб». Фонд створювався шляхом придбання банками облігацій внутрішньої державної позики (на суму, достатню для відшкодування вкладів фізичних осіб) і передання їх на зберігання НБУ (ОВДП блокувалися на окремих рахунках у Депозитарії НБУ). У разі ліквідації банку (на підставі рішення Правління НБУ, вищого керівного органу банку або Арбітражного суду України) передбачалося розблокування Національним банком державних цінних паперів і використання коштів від їх реалізації на відшкодування вкладникам суми вкладів.

У 1998 р. згідно з Указом Президента «Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб – вкладників комерційних банків» в Україні було створено Фонд

гарантування вкладів фізичних осіб. 20 вересня 2001 р. Верховна Рада України ухвалила Закон «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб», а 30 серпня 2002 р. Кабінет Міністрів України і Національний банк України спільною постановою затвердили «Положення про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб», в якому визначені організаційні та методичні засади функціонування Фонду гарантування банківських вкладів.

Фонд є державною спеціалізованою установою. Він функціонує як економічно самостійна установа, яка не ставить за мету отримання прибутку. Керівними органами Фонду є Адміністративна рада та Виконавча дирекція. Адміністративна рада координує роботу Фонду, пов'язану із захистом інтересів вкладників банків – учасників Фонду, і здійснює контроль та нагляд за його діяльністю. Рада діє у складі п'яти осіб і формується шляхом делегування до її складу двох представників Кабінету Міністрів України, двох представників Національного банку України та одного представника Асоціації українських банків. Виконавча дирекція Фонду вирішує всі питання, пов'язані з його поточною діяльністю, зокрема, вона приймає рішення про відшкодування коштів вкладникам банку, що ліквідується, і виконує усі процедури, пов'язані з виплатою відшкодування суми вкладів. Директор – розпорядник Фонду та члени Виконавчої дирекції призначаються на посаду та звільняються з посади Адміністративною радою Фонду.

Учасниками Фонду є банки, які зареєстровані НБУ в Державному реєстрі банків і які мають банківську ліцензію на право здійснювати банківську діяльність. Участь банків у Фонді, крім Державного Ощадного банку України, є обов'язковою. Вклади в Ощадбанку гарантуються безпосередньо державою, тому він не бере участі у формуванні і використанні коштів Фонду.

Фонд зобов'язаний двічі на рік за станом на 1 січня та на 1 липня публікувати в офіційних засобах масової інформації перелік банків - учасників Фонду, а також звіт про свою діяльність.

Банки – учасники Фонду, які не виконують установлених НБУ економічних нормативів, що регламентують достатність капіталу, переводяться за рішенням Адміністративної ради Фонду до категорії тимчасових учасників Фонду. Після переведення банку до цієї категорії Фонд призупиняє

гарантування сум за вкладками фізичних осіб у цьому банку. У разі поліпшення ситуації в банку Фонд приймає рішення про поновлення статусу такого банку як постійного учасника Фонду. У разі погіршення ситуації в банку і відкликання Національним банком України ліцензії на здійснення банківської діяльності банк за рішенням Адміністративної ради Фонду виключається зі складу учасників Фонду.

Основні джерела формування коштів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб:

- 1) початкові збори з банків – учасників Фонду у розмірі 1% від зареєстрованого статутного капіталу;
- 2) регулярні збори з банків – учасників Фонду – двічі на рік по 0,25% від загальної суми вкладів, у тому числі нараховані проценти;
- 3) спеціальні збори з банків – учасників Фонду;
- 4) кошти, внесені Національним банком України в розмірі 20 млн грн;
- 5) доходи, одержані від інвестування коштів Фонду в державні цінні папери України;
- 6) кредити, залучені від Кабінету Міністрів України, Національного банку України, банків та іноземних кредиторів;
- 7) інші джерела.

Об'єктом гарантування виступають вклади фізичних осіб в національній та іноземній валютах, у тому числі нараховані проценти, розміщені на іменних рахунках у банку - учасникові Фонду чи залучені банком у формі емітованих ощадних сертифікатів. Відшкодування вкладів в іноземній валюті здійснюється у національній валюті України. Фонд виплачує відшкодування вкладникам банку, що ліквідується, на суму вкладу і нарахованих процентів, але не більше 3 тис. грн на одного вкладника.

Фонд не відшкодовує коштів за вкладками таким категоріям вкладників:

- 1) членам наглядової ради, ради директорів і ревізійної комісії банку, вклади в якому є недоступними;
- 2) працівникам незалежних аудиторських фірм (аудиторам), які здійснювали аудиторські перевірки банку протягом останніх трьох років;
- 3) акціонерам, частка яких перевищує 10 % статутного капіталу банку;

4) вкладникам, які на індивідуальній основі отримують від банку пільгові проценти та мають фінансові привілеї, що призвело до погіршення його фінансового стану;

5) вкладникам банків – тимчасових учасників Фонду, вклади яких були розміщені після переведення банку до категорії тимчасових, та деяким іншим вкладникам.

Процедура відшкодування Фондом коштів вкладникам банку, що ліквідується, передбачає такі дії:

1. Національний банк України інформує Фонд про відкликання банківської ліцензії на здійснення банківської діяльності та про ліквідацію банку – учасника Фонду.

2. Фонд приймає рішення про відшкодування коштів вкладникам банку, що ліквідується, і через засоби масової інформації повідомляє про порядок відшкодування коштів за вкладами.

3. Фонд визначає одного чи кількох банків-агентів, уповноважених здійснювати виплату відшкодувань за рахунок коштів Фонду, та укладає з ним угоду.

4. Ліквідатор банку протягом 20 днів з дня настання недоступності вкладів надає Фонду перелік вкладників, які мають право на відшкодування суми вкладів і нарахованих процентів.

5. Фонд перераховує на рахунок, відкритий у банку-агенті, суму відшкодувань за вкладами банку, що ліквідується.

6. Банк-агент протягом трьох місяців з дня настання недоступності вкладів виплачує відшкодування коштів вкладникам банку, що ліквідується.

7. Фонд протягом трьох років з дня настання недоступності вкладів розглядає звернення громадян, які не одержали відшкодувань за вкладами протягом установленого тримісячного строку.

Отже, перелік вище зазначених інструментів грошово-кредитної політики призначений для застосування в умовах мікро- та макроекономічних кризових ситуацій, які вже розпочали свій негативний вплив на фінансову, зокрема банківську, сфери.

2.3. Ефективність запровадження інструментів Національного банку України щодо стабілізації банківської системи

Світова економічна криза, що розпочалась у 2008 році, не оминула і Україну, яка опинилася серед п'яти країн світу, економіка яких потерпіла від кризи найбільше. Українська економіка зазнала значних втрат від падіння цін в металургійній промисловості, хімічній та інших стратегічних галузях. Але найбільших проблем економіці та суспільству завдала банківська криза. Банківська система держави похитнулася настільки, що навіть рефінансування банків, здійснене Національним банком України, не змогло суттєво покращити ситуацію. Не вплинуло також на стан банківської системи і те, що ряд вітчизняних банків були рекапіталізовані.

За останні роки вітчизняна банківська система розвивалася досить динамічно. Щорічний приріст основних показників розвитку банківського сектора (активи, кредити, капітал) становив від 40 до 60 %, а за окремими напрямками і більше. Так, станом на 01.01.2009 обсяг активів банківської системи становив 973 млрд. грн., зростання за 2008 рік склало 57 %, яке відбулося в основному за рахунок зростання кредитних операцій (частка кредитного портфеля в загальних активах на кінець 2008 року сягнула 81 %).

Водночас рецесія економік розвинутих держав, криза ліквідності у світовій фінансовій системі та втрата довіри інвесторів до України потягли за собою відтік інвестицій з України. Інвестори обмежили операції з країнами, ринки яких формуються. Це негативно вплинуло на баланси вітчизняних банків.

Проблеми українських банків почали набирати загрозливих масштабів з жовтня 2008 року. Внаслідок потужної рейдерської атаки, в основу якої покладалося поширення серед клієнтів та вкладників банків неправдивої інформації стосовно ймовірного банкрутства, розпочався, починаючи з 22 вересня 2008 року, масовий відтік коштів клієнтів, скорочення обсягів надходжень на рахунки клієнтів банку. В результаті цього банки зазнали значних втрат ліквідності і капіталу.

З початку банківської кризи (з жовтня 2008 року) тимчасова адміністрація була введена в наступних банках:

1. ТОВ “Укрпромбанк” (постанова Правління Національного банку України від 21.01.2009 № 19/БТ “Про призначення тимчасової адміністрації у Товаристві з обмеженою відповідальністю “Український промисловий банк” строком на 1 рік, мораторій на задоволення вимог кредиторів введено з 21.01.2009 до 21.07.2009).

2. АКБ “Національний кредит” (постанова Правління Національного банку України від 19.12.2008 № 439 “Про призначення тимчасової адміністрації у Акціонерному комерційному банку “Національний кредит” строком на 1 рік, мораторій на задоволення вимог кредиторів введено з 19.12.2008 до 18.06.2009)

3. ВАТ КБ “Причорномор’я” (постанова Правління Національного банку України від 30.01.2009 № 37 “Про призначення тимчасової адміністрації в Відкритому акціонерному товаристві “Комерційний банк “Причорномор’я” (м. Дніпропетровськ)” строком на 6 місяців, мораторій на задоволення вимог кредиторів введено з 02.02.2009 до 02.08.2009).

4. АКБ “Київ” (постанова Правління Національного банку України від 09.02.2009 № 53 “Про призначення тимчасової адміністрації в Акціонерному комерційному банку “Київ” строком на 1 рік, мораторій на задоволення вимог кредиторів введено з 09.02.2009 до 09.08.2009);

5. ВАТ КБ “Надра” (постанова Правління Національного банку України від 10.02.2009 № 59 “Про призначення тимчасової адміністрації у Відкритому акціонерному товаристві комерційному банку “Надра” строком на 1 рік, мораторій на задоволення вимог кредиторів введено з 10.02.2009 до 10.08.2009)

6. ТОВ “Західінкомбанк” (постанова Правління Національного банку України від 12.02.2009 № 68 “Про призначення тимчасової адміністрації в Товаристві з обмеженою відповідальністю – комерційному банку “Західінкомбанк” (м. Луцьк)” строком на 1 рік, мораторій на задоволення вимог кредиторів введено з 13.02.2009 до 12.08.2009).

7. АКБ “Одеса-Банк” (постанова Правління Національного банку України від 19.02.2009 № 81 “Про призначення тимчасової адміністрації у закритому акціонерному товаристві “Акціонерний комерційний банк “Одеса-Банк” строком на 1 рік, мораторій на задоволення вимог кредиторів введено з 23.02.2009 до 22.08.2009).

8. АКБ “Трансбанк” (постанова Правління Національного банку України від 28.02.2009 № 97 “Про призначення тимчасової адміністрації у Акціонерному комерційному банку “Трансбанк” строком на 1 рік, мораторій на задоволення вимог кредиторів введено з 02.03.2009 до 01.09.2009).

9. ВАТ “БІГ Енергія” (постанова Правління Національного банку України від 13.03.2009 № 134 “Про призначення тимчасової адміністрації у Відкритому акціонерному товаристві “БІГ Енергія” строком на 1 рік, мораторій на задоволення вимог кредиторів банку введено з 16.03.2009 до 15.09.2009).

10. ВАТ “РОДОВІД БАНК” (постанова Правління Національного банку України від 13.03.2009 № 138 “Про призначення тимчасової адміністрації у Відкритому акціонерному товаристві “РОДОВІД БАНК” (із змінами, внесеними постановою НБУ від 18.03.2009 № 142) строком на 1 рік, мораторій на задоволення вимог кредиторів банку введено з 16.03.2009 до 15.09.2009).

11. АБ “Банк регіонального розвитку” (постанова Правління Національного банку України від 23.03.2009 № 138 “Про призначення тимчасової адміністрації у Акціонерному банку «Банк регіонального розвитку») строком на 1 рік, мораторій на задоволення вимог кредиторів банку введено з 24.03.2009 до 23.09.2009).

12. ВАТ КБ “АРМА” (Постанова Правління Національного банку України від 16.04.2009 № 230 “Про призначення тимчасової адміністрації у Товаристві з обмеженою відповідальністю Комерційному банку “АРМА” строком на 1 рік, мораторій на задоволення вимог кредиторів банку введено з 17.04.2009 до 16.10.2009).

13. ВАТ “Селянський комерційний банк “Дністер” (м. Львів) (Постанова Правління Національного банку України від 16.04.2009 № 229 “Про

призначення тимчасової адміністрації у Відкритому акціонерному товаристві “Селянський комерційний банк “Дністер” (м. Львів) строком на 1 рік, мораторій на задоволення вимог кредиторів банку введено з 17.04.2009 до 16.10.2009).

14. АКБ “Європейський” (Постановою Правління Національного банку України від 14.05.2009 № 293 “Про призначення тимчасової адміністрації у Акціонерному комерційному банку “Європейський” у банку введено тимчасову адміністрацію строком на 1 рік, мораторій на задоволення вимог кредиторів банку введено з 14.05.2009 до 13.11.2009).

15. ВАТ КБ “Національний стандарт” (Постановою Правління Національного банку України від 14.05.2009 № 294 “Про призначення тимчасової адміністрації у Відкритому акціонерному товаристві Комерційному банку “Національний стандарт” у банку введено тимчасову адміністрацію строком на 1 рік, мораторій на задоволення вимог кредиторів банку введено з 14.05.2009 до 13.11.2009).

16. ВАТ АБ “Укргазбанк” (Постановою Правління Національного банку України від 09.06.2009 № 336 “Про призначення тимчасової адміністрації у Відкритому акціонерному товаристві акціонерному банку “Укргазбанк” у банку введено тимчасову адміністрацію строком на шість місяців – з 09.06.2009 до 09.12.2009).

17. ВАТ КБ “Володимирський” (Постановою Правління Національного банку України від 17.07.2009 № 407 “Про призначення тимчасової адміністрації у Відкритому акціонерному товаристві “Комерційний банк “Володимирський” у банку введено тимчасову адміністрацію строком на 1 рік, мораторій на задоволення вимог кредиторів банку введено на шість місяців – з 17.07.2009 до 16.01.2010).

18. ВАТ “Банк Столиця” (Постановою Правління Національного банку України від 17.07.2009 № 408 “Про призначення тимчасової адміністрації у Відкритому акціонерному товаристві “Банк Столиця” у банку введено

тимчасову адміністрацію строком на 1 рік, мораторій на задоволення вимог кредиторів банку введено на шість місяців – з 20.07.2009 до 19.01.2010).

Причинами введення тимчасової адміністрації було невиконання банками своїх зобов'язань, порушення економічних нормативів, наявність прострочених (невиконаних) платежів клієнтів, втрата ліквідності тощо. Стаття 75 Закону про банки і банківську діяльність надає вичерпний перелік умов для призначення тимчасової адміністрації.

Для покращення фінансового стану, забезпечення стабільності грошової одиниці України та банківської системи Національний банк з 2009 року розпочав впровадження плану додаткових заходів щодо подолання наслідків економічної нестабільності.

Головним завданням Національного банку України являється забезпечення стабільності грошової одиниці. Для підтвердження цього було застосовано наступні заходи (завдання):

1. Забезпечення показників темпу зростання монетарної бази станом на 01.01.2010 року до початку 2009 року в межах, визначених Основними засадами грошово-кредитної політики на 2009 рік, сприяння утриманню індексу споживчих цін у 2009 року не більше 113% (у розрахунку до грудня попереднього року).

2. Посилення вимог до формування банками обов'язкових резервів у частині перерахування банками на окремий рахунок у Національному банку України визначеної частки (але не менше 40%) від суми обов'язкових резервів, сформованих за попередній звітний період. Термін виконання встановлено до серпня 2009 року.

3. Запровадження нових інструментів роботи на валютному ринку (форвардні угоди тощо). Запланований термін виконання – вересень 2009 року.

4. Встановлення для суб'єктів ринку, які здійснюють готівкові валютно-обмінні операції, граничної маржі на рівні 2% між курсом купівлі та продажу. Впровадження заплановане до вересня 2009 року.

5. Підготовка пропозиції щодо запровадження обмежень на здійснення кредитування в іноземній валюті до серпня 2009 року.

Постановка завдань стабілізації грошової одиниці стала основою для формування низки нормативних актів та запровадження у дію процесів фінансової стабілізації [92].

Станом на 19.11.2009 року монетарна база зменшилася на 2,4% - до 182,26 млрд. грн. та перебувала у межах прогнозних індикаторів, визначених Основними засадами грошово-кредитної політики на 2009 рік. Індекс споживчих цін у січні – жовтні 2009 року становив 110,1%.

Відповідно до постанови Правління Національного банку України “Про деякі питання регулювання грошово-кредитного ринку” від 21.07.2009 № 414, банки з 3 серпня 2009 року формували обов’язкові резерви на окремому рахунку в Національному банку України в розмірі 40% від суми обов’язкових резервів, що сформовані за попередній звітний період резервування, а залишок суми обов’язкових резервів, сформованих згідно з установленими нормативами на відповідний період, – на кореспондентському рахунку банку в Національному банку України.

Відповідно до постанови Правління Національного банку України “Про деякі питання регулювання грошово-кредитного ринку” від 31.08.2009 № 514, банки з 10 вересня 2009 року формували обов’язкові резерви на окремому рахунку в Національному банку України в розмірі 50% від суми обов’язкових резервів, що сформовані за попередній звітний період резервування, а залишок суми обов’язкових резервів, сформованих згідно з установленими нормативами на відповідний період, – на кореспондентському рахунку банку в Національному банку України.

Крім того, обсяг обов’язкових резервів, який має зберігатися щоденно на початок операційного дня на кореспондентському рахунку банку в Національному банку України, має бути не менше ніж 90 % від суми обов’язкових резервів, що сформовані за попередній звітний період

резервування та зберігаються на кореспондентському рахунку банку в Національному банку України.

Відповідно до постанови Правління Національного банку України “Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України” від 21.07.2009 № 416, зареєстрованої в Міністерстві юстиції України (від 17.08.2009 за № 775/16791), передбачено, зокрема, запровадити з 26.10.2009 на міжбанківському валютному ринку України торгівлю іноземною валютою за гривні на умовах “форвард”.

Разом з цим зазначеною постановою скасовано тимчасову заборону на здійснення на міжбанківському валютному ринку України валютних операцій з купівлі-продажу іноземної валюти за гривні на умовах “спот”.

Розроблено проект постанови Правління Національного банку України “Про врегулювання окремих питань щодо надання та одержання кредитів”, який передбачає обмеження сфери споживчого кредитування в іноземній валюті (проект було надіслано банкам України для опрацювання та надання пропозицій).

Правлінням Національного банку України прийнято постанову від 09.09.2009 №538 “Про затвердження змін до Інструкції про порядок організації та здійснення валютно-обмінних операцій на території України”, якою надано право Національному банку встановлювати граничні розміри маржі за операціями на готівковому валютному ринку. Постанова зареєстрована в Міністерстві юстиції України 09.11.2009 за №1045/17061 та набрала чинності з 20.11.2009.

Для забезпечення своєчасності виконання зобов'язань банків перед клієнтами Національним банком України були використані наступні заходи грошово-кредитної політики:

1. Забезпечення захисту вкладників – фізичних осіб Товариства з обмеженою відповідальністю “Український промисловий банк” шляхом його рекапіталізації або передавання зобов'язань перед ними на загальну суму 6

984,8 млн. грн. одному з державних банків з передаванням на відповідну суму активів та державних цінних паперів станом до серпня 2009 року.

2. Підтримка ліквідності банків, капіталізованих за участю держави (Публічне акціонерне товариство “Акціонерний комерційний банк “КИЇВ”, Публічне акціонерне товариство “РОДОВІД БАНК”, Публічне акціонерне товариство акціонерний банк “Укргазбанк”) для вирішення питання забезпечення їх платоспроможності за розрахунками з вкладниками – фізичними особами, у терміни, визначені в документах, які передбачають механізми вирішення питань розрахунків перед вкладниками – фізичними особами системних банків.

3. Підготовка пропозиції Уряду щодо:

- 1) створення санаційного банку;
- 2) порядку надання та використання державної фінансової допомоги банкам, на користь яких відчужуються активи та зобов'язання під час фінансового оздоровлення банків. Термін виконання – серпень 2009 року.

4. Внесення змін до нормативно-правових актів та підготовка заходів щодо реорганізації банків, у яких уведена тимчасова адміністрація до серпня 2009 року.

Прийняття нормативно-правові акти щодо роботи з проблемними активами банків у зв'язку з прийняттям Закону України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо особливостей проведення заходів з фінансового оздоровлення банків” до вересня 2009 року.

5. Розгляд питання доцільності продовження мораторію на задоволення вимог кредиторів у банках, у яких уведена тимчасова адміністрація до серпня 2009 року.

Стан здійснення заходів грошово-кредитної політики щодо забезпечення своєчасності виконання зобов'язань банків перед клієнтами: 10.11.2009 підписаний договір щодо переведення зобов'язань за вкладами фізичних осіб та активів ТОВ «Укрпромбанк» до ПАТ «РОДОВІД БАНК».

Постановою Кабінету Міністрів України від 11.11.2009 №1202 прийнято рішення про додаткову капіталізацію ПАТ «РОДОВІД БАНК» на 5.6 млрд. грн.

На сьогодні здійснюється переведення активів та зобов'язань ТОВ «Укрпромбанк» перед фізичними особами.

Національний банк України відповідно до статті 2 Закону України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» станом на 20.11.09 здійснив викуп державних облігацій України у зазначених банків, на загальну суму 8 299,03 млн. грн.

Національним банком України був розроблений та направлений на адресу Міністерства фінансів України Проект Постанови Кабінету Міністрів України "Про порядок надання фінансової допомоги банкам" (лист від 18.08.2009 № 40-210/4441).

Листом від 08.10.2009 № 40-110/5416 Національний банк України надав зауваження та пропозиції до проекту Постанови Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку надання та використання державної фінансової допомоги банкам", надісланого з листом Міністерства фінансів України від 05.10.2009 № 31-24010-04-5/26542.

Національним банком України направлено на розгляд Міністерству фінансів України проект Положення про порядок створення та діяльності санаційного банку, який передбачає надання державної допомоги, її форми, а також загальний опис процедури прийняття Кабінетом Міністрів України рішення щодо надання державою фінансової допомоги банку, а також проект постанови Кабінету Міністрів України "Про порядок надання фінансової допомоги банкам".

13 жовтня 2009 р. у Представництві Світового банку в Україні відбувся спільний робочий семінар (НБУ-МФУ-МБРР-МВФ) щодо реорганізації банків, на якому, зокрема, обговорювались питання створення перехідного/санаційного банку, застосування нових методів реорганізації банків шляхом

передачі/продажу активів та зобов'язань, надання фінансової допомоги з боку Уряду, використання інших механізмів роботи з проблемними боргами.

Правлінням Національного банку України прийнято постанову від 29.09.2009 №569 “Про затвердження змін до Положення про застосування Національним банком України заходів впливу за порушення банківського законодавства, (затвердженого постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 №369”) та подано на реєстрацію до Міністерстві юстиції України.

Зазначені зміни зокрема передбачають:

- 1) підготовку та проведення заходів щодо реорганізації банків, у яких введена тимчасова адміністрація;
- 2) порядок роботи з проблемними активами банків;
- 3) загальні вимоги щодо порядку відчуження активів та/або зобов'язань банку, у якому призначено тимчасову адміністрацію;
- 4) особливості дії мораторію на задоволення вимог кредиторів у банках, у яких введена тимчасова адміністрація.

Національний банк України продовжив мораторій на задоволення вимог кредиторів банку, крім зобов'язань банку за договорами банківських вкладів (депозитів), договорами банківських рахунків, а також за зобов'язаннями щодо переказу коштів у межах лімітів, установлених тимчасовим адміністратором банку у наступних банках:

- 1) АКБ “Національний кредит” – з 05.08.09 до 18.12.09;
- 2) ТзОВ “Український промисловий банк” – з 05.08.09 до 21.01.10;
- 3) ТзОВ КБ “Західкомбанк” – з 05.08.09 до 21.02.10;
- 4) ВАТ КБ “Надра” – з 11.08.09 до 10.02.10;
- 5) АКБ “Київ” – з 10.08.09 до 09.02.10;
- 6) АКБ “Трансбанк” – з 02.09.09 до 02.12.09;
- 7) ПАТ «Родовід банк» – з 16.09.09 до 15.12.09;
- 8) КБ Банк «БІГЕнергія» – з 16.09.09 до 15.03.10;
- 9) АКБ «Банк регіонального розвитку» – з 24.09.09 до 23.03.10.

У перспективі можливим є продовження мораторію на задоволення вимог кредиторів.

Заходи Національного банку України щодо забезпечення виконання програм рекапіталізації банків:

1. Завершення заходів щодо докапіталізації банків 1 та 2 груп на суму не менше 9 809 млн. грн. та завершення заходів щодо докапіталізації банків 3 та 4 груп на суму не менше 1 182 млн. грн., згідно з планом капіталізації банків.

Проводиться постійний моніторинг за дотриманням банками термінів та сум капіталізації.

У разі невиконання банками вимог щодо додаткової капіталізації оперативно надаються пропозиції та вживаються заходи щодо призначення в ці банки тимчасової адміністрації, реорганізації банків або інших заходів впливу.

2. Сприяння здійсненню реструктуризації заборгованості перед нерезидентами Відкритого акціонерного товариства комерційного банку “Надра” та початок його капіталізації станом до листопада 2009 року.

У процесі виконання. Створено Координаційний комітет з реструктуризації зовнішньої заборгованості банку. Підписано договір ВАТ КБ “Надра” про зміну графіків виплати боргу (загальні умови) з експортно-кредитними агентствами, а також завершено аудит та надано остаточний звіт кредиторам.

Завершення підготовки трансакції заплановано здійснити протягом листопада 2009.

3. Реструктуризація заборгованість перед Національним банком України банків, які рекомендовані Кабінету Міністрів України для капіталізації за рахунок держави, а також інших банків до липня 2009 року.

Постановою Правління Національного банку України №438 від 28.07.2009 прийнято рішення продовжити на строк до 7 років термін дії договорів за кредитами рефінансування зі сплатою відсотків у розмірі облікової ставки Національного банку України плюс 0,5 процентного пункту по банках які рекомендовані для капіталізації за рахунок держави (ВАТ КБ “Надра”, ТОВ

“Укрпромбанк”, АКБ “Київ”, АТ “РОДОВІД БАНК”, АБ “Укргазбанк”, ВАТ “Банк “Фінанси і кредит”, АКБ “ІМЕКСБАНК”).

Постановою Правління Національного банку України №620 від 15.10.2009 внесені зміни до Положення про кредитну підтримку Національним банком України банків України у разі реальної загрози стабільності їх роботи, затвердженого постановою Правління НБУ від 30.04.2009 № 262. Постанова № 620 надана Міністерству юстиції України на реєстрацію.

Активізація інвестиційної складової діяльності банків здійснювалась Національним банком України за допомогою наступних дій:

1. Удосконалення нормативно-правову базу в напрямі посилення інвестиційної функції банківської системи до серпня 2009 року.

Постановою Правління Національного банку України від 06.08.2009 №458 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України», яка зареєстрована в Міністерстві юстиції України від 19.08.2009 за №784/16800, змінено назву та призначення балансового рахунку 2606 на «Цільові кошти на фінансування Євро-2012», що дозволило зараховувати на цей рахунок кошти, пов'язані з підготовкою та проведенням в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу та сприятиме підвищенню контролю за цільовим використанням цих коштів.

Постановою Правління Національного банку України від 15.09.2009 №553 затверджене Тимчасове положення про порядок кредитування (рефінансування) Національним банком України державних банків, які здійснюють довгострокове кредитування заходів, пов'язаних з підготовкою і проведенням чемпіонату Європи 2012 року з футболу в Україні (далі – Тимчасове положення).

Постановою Правління Національного банку України від 29.09.2009 №568 внесено зміни до Тимчасового положення в частині розширення переліку прийняттого забезпечення за кредитами рефінансування, зокрема, державними облигаціями України, державними гарантіями Кабінету Міністрів України, іншими високоліквідними активами банку. Це надасть можливість підтримати

довгострокову ліквідність державних банків, які здійснюють кредитування заходів, пов'язаних з підготовкою і проведенням чемпіонату Європи 2012 року з футболу в Україні Національним банком України, як генеральним агентом Уряду, за станом на 20.11.2009 р. було проведено три аукціони з розміщення середньострокових ОВДП, за результатами яких кошти у загальній сумі 715,09 млн. грн. спрямовані до Стабілізаційного фонду на виконання Державної цільової програми з підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу, відповідно до п. 5 статті 76 Закону України “Про Державний бюджет України на 2009 рік”

2. Підтримка ліквідності банків (на загальних підставах), які здійснюють кредитування інвестиційних програм, визначених пріоритетними на державному рівні, у межах суми мобілізованих Національним банком України коштів (до 7 млрд. грн.), оперативний розгляд заявок банків у міру їх звернення з урахуванням монетарних можливостей.

Згідно з Тимчасовим положенням про порядок кредитування (рефінансування) Національним банком України державних банків, які здійснюють довгострокове кредитування заходів, пов'язаних з підготовкою і проведенням чемпіонату Європи 2012 року з футболу в Україні, затвердженим постановою Правління Національного банку України від 15.09.2009 №553 (зі змінами), Національний банк України надав кредит рефінансування шляхом відкриття не відновлювальної кредитної лінії в загальній сумі 1 300 млн. грн., і в рахунок якої за станом на 20.11.2009 р. надано кредит в сумі 49,18 млн. грн.

Таким чином, серед позитивних наслідків введення режиму стабілізації банківської системи в Україні можна назвати:

1. Забезпечення стабільного економічного розвитку у довгостроковій перспективі.

Економічне зростання, яке спостерігалось до 2008 року, відбувалось переважно за рахунок орієнтованих на експорт підприємств металургійної та хімічної галузей. Незважаючи на переваги такої економічної політики, необхідно зазначити, що надмірна експортна орієнтованість несе суттєві ризики

для економіки, які посилюються через брак контролю за зовнішніми факторами – кон'юктурою світового ринку і попитом на експортну продукцію з боку іноземних споживачів. Противагою таким процесам є стимулювання розвитку внутрішнього ринку, що неможливо здійснити без контролю за темпами підвищення цін у середньо- і довгостроковій перспективі. Запровадження режиму інфляційного таргетування сприятиме істотному зростанню реальних доходів громадян та може змінити структуру споживчого кошика населення внаслідок підвищення попиту на товари з високою доданою вартістю.

2. Забезпечення додатковими механізмами стійкості економічної системи відносно зовнішніх шоків і зміна попиту на гроші. Цього можна досягти внаслідок дотримання оптимальних (відповідно до поточної економічної кон'юктури) вартісних показників національної валюти (відносно внутрішніх цін, іноземних валют і цін на кредитні ресурси) та досягнення максимального рівня керованості руху коштів у всіх секторах економіки, що і є прямим наслідком впровадження режиму таргетування інфляції.

Також результатом дії режиму стабілізації можна очікувати поступове зниження процентних ставок за кредитами банків, а відтак і розширення джерел фінансування підприємств і додаткового стимулювання економічного розвитку.

3. Підвищення довіри населення до органів державного управління, що є одним із найвпливовіших факторів формування інфляційних очікувань. Як показують результати опитувань серед підприємств і населення, оцінки змін економічної кон'юктури й інфляційних очікувань, відчуття загальної нестабільності в країні є, на думку респондентів, основною причиною зростання цін. У цілому, такі погляди формують негативні інфляційні очікування, підґрунтям яких є недовіра до дій органів центрального управління у цілому.

Проте Національний банк, порівняно з іншими органами центрального управління, має найвищий рейтинг довіри як з боку населення, так і з боку підприємств. Це створює підґрунтя для формування інструментів і механізмів впливу з боку Національного банку на стан банківської сфери.

За допомогою вже існуючих інструментів Національного банку України можливо розробити модель заходів грошово-кредитної політики НБУ щодо ефективного впливу на банківську систему (рис. 2.7):

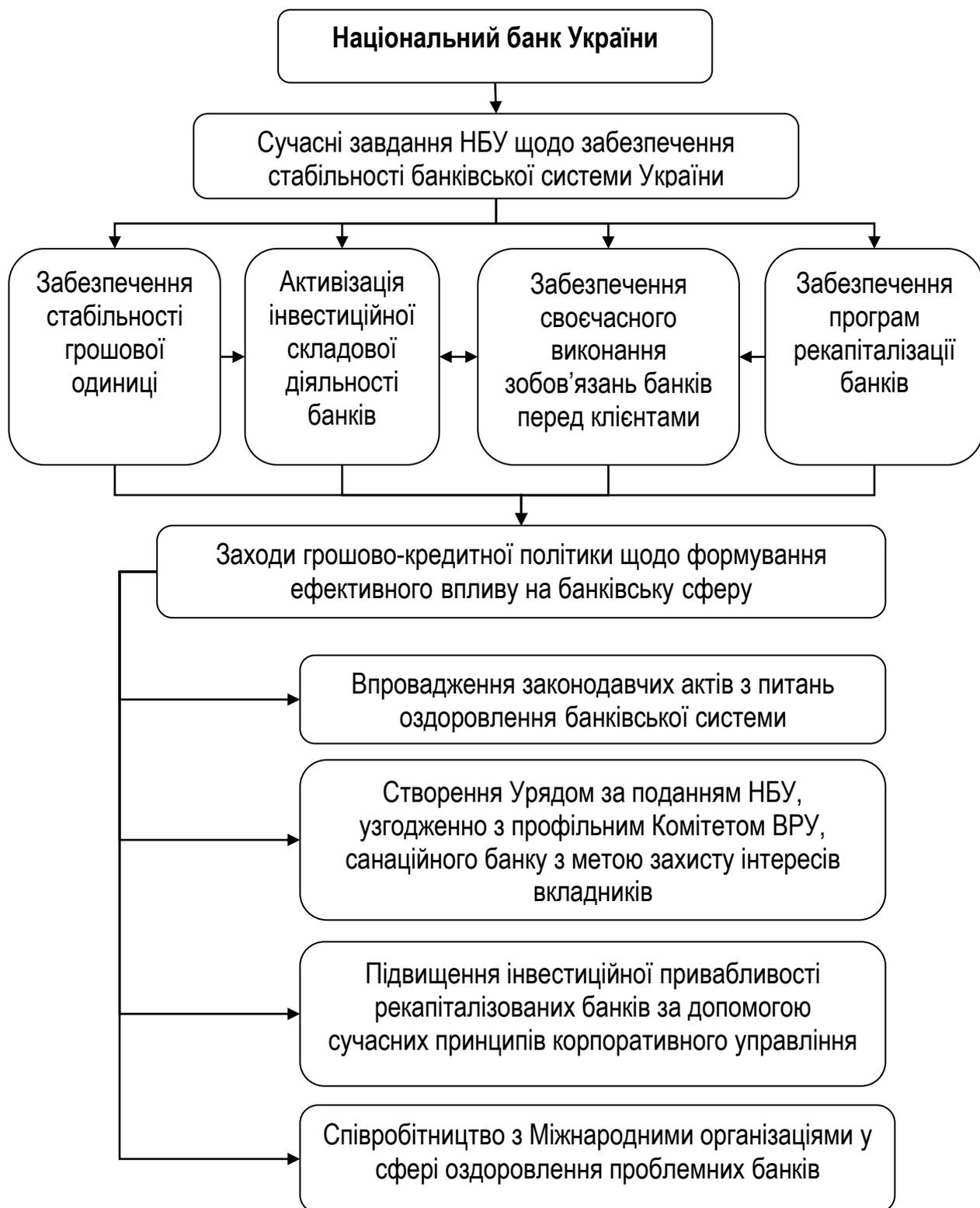


Рис. 2.7. Модель заходів грошово-кредитної політики Національного банку України щодо ефективного впливу на банківську сферу

2.4. Шляхи покращання грошово-кредитного управління ліквідністю банківської системи

Аналіз теоретико-методичних, правових і практичних аспектів регулювання ліквідності банківської системи України дозволив виділити окремі проблемні питання, вирішення яких дасть змогу підвищити ефективність управління банківською ліквідністю на макрорівні. У цілому, проблема підвищення ефективності управління ліквідністю банківської системи України має розв'язуватися комплексно шляхом запровадження заходів, спрямованих на удосконалення інструментарію регулювання ліквідності банківської системи Національним банком України на макро- та мікрорівні на основі впровадження передового світового досвіду з урахуванням вітчизняних умов розвитку грошово-кредитного ринку.

Слід зазначити, що ефективність управління ліквідністю банківської системи будь-якої країни залежить від наявності дієвих механізмів та інструментів її регулювання. Наявність ефективного інструментарію управління як надлишкової, так і недостатньої ліквідності особливо актуально в умовах нечітко сформованої позиції структурної ліквідності в Україні, коли дефіцит ліквідності може змінюватися профіцитом і навпаки.

В Україні законодавчо управління ліквідністю банківської системи ґрунтується, головним чином на ефективному інструментарії, напрацьованому світовою практикою банківського нагляду та грошово-кредитного регулювання. Зокрема, відповідно до чинного законодавства, Національний банк України має у своєму розпорядженні такі основні інструменти регулювання ліквідності: інструменти банківського нагляду як економічні нормативи, у тому числі ліквідності, а також такі інструменти грошово-кредитної політики як обов'язкові резерви, процентна політика [74]. Положенням про регулювання Національним банком України ліквідності банків України для регулювання ліквідності передбачено також можливість проведення депозитних і кредитних операцій овернайт, операцій з обміну іноземної валюти на національну (своп), операцій прямого та зворотного репо, операцій з власними борговими

зобов'язаннями та рефінансування банків строком до 14 і 365 днів, операції з державними облігаціями України [83].

Дослідження практики застосування зазначеного інструментарію регулювання банківської ліквідності на мікро- та макрорівні дозволило визначити можливі напрями їх удосконалення відповідно до передового зарубіжного досвіду з урахуванням особливостей розвитку грошово-кредитного ринку в Україні.

Як уже зазначалося, відповідно до чинної нормативної бази на мікрорівні ліквідність банку є його здатністю забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, яка визначається збалансованістю між строками і сумами погашення розміщених активів та строками і сумами виконання зобов'язань банку, а також строками і сумами інших джерел і напрямів використання коштів. Накопичення валютних і строкових дисбалансів, які проявляються у зростанні розривів (гепів) між обсягами залучених депозитів та наданих кредитів за строковістю та валютою платежу потребують вжиття заходів щодо посилення впливу банківського нагляду та удосконалення інструментів регулювання ліквідності.

З метою поступового обмеження економічними методами обсягів залучень коштів за кордоном та посилення привабливості проведення кредитних операцій у національній валюті Національним банком України було вжито ряд заходів. Зокрема, у березні 2007 року було внесено зміни до «Положення про порядок формування та використання резервів для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків», якими передбачалося підвищення коефіцієнтів резервування за кредитами, наданими в іноземній валюті [89]. Також із 20 листопада 2007 року відповідно до постанови Правління НБУ № 403 від 7.11.2007 р. «Про регулювання грошово-кредитного ринку» до складу зобов'язань банків, які підлягають обов'язковому резервуванню, введено кошти, залучені банками від банків-нерезидентів та фінансових організацій-нерезидентів. Обов'язковому резервуванню нині підлягають усі залучені банком кошти, за винятком коштів, залучених від банків-резидентів,

міжнародних фінансових організацій, а також коштів, залучених на умовах субординованого боргу [74].

Розмір обов'язкового резервування для строкових коштів і вкладів в іноземній валюті становить 4%, а для коштів вкладів (депозитів) на вимогу в іноземній валюті – 5% [93]. Зазначені зміни мали на меті стимулювання банків до збільшення орієнтації на внутрішні джерела формування кредитних ресурсів. Проте, очікуваних зрушень у співвідношеннях пасивних та активних операцій банків за строками та валютою платежу не відбулося.

Із метою підтримки банками достатнього рівня регулятивного капіталу для покриття валютного ризику ліквідності з 13 лютого 2008 року було внесено зміни до «Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні», які стосувалися змін у розрахунку нормативу адекватності регулятивного капіталу/платоспроможності (Н2) в частині зважування довгострокових активних операцій, які здійснені з перевищенням строків розміщення над строками залучення коштів, на коефіцієнт ризику 50 відсотків та врахування валютного ризику, який вимірюється сукупною сумою відкритої валютної позиції банку за всіма іноземними валютами та банківськими металами.

Подальше стрімке зростання обсягів кредитування неадекватне наявній внутрішній ресурсній базі банків та часті звернення банків за підтримкою ліквідності до Національного банку України зумовили необхідність вжиття такого адміністративного заходу, як відмову, у підтримці ліквідності банків за всіма інструментами рефінансування у разі наявності постійної незбалансованості між термінами та обсягами залучених та розміщених коштів [23]. Відповідно до постанови Правління Національного банку України № 107 від 21.04.2008 року з 22 квітня під час розгляду питання про підтримання ліквідності банку шляхом рефінансування враховувати інформацію щодо проведення банком кредитної політики в межах наявних за термінами та обсягами кредитних ресурсів у тому числі зростання кредитних вкладень в економіку, кредитів фізичним особам і міжбанківських кредитів [105].

З метою вирішення проблеми розбалансування пасивів та активів банків за строковістю та видами валют, а також накопичення ризиків у банківській системі обґрунтованою є необхідність посилення ролі економічних нормативів, насамперед нормативів ліквідності в регулюванні банківської ліквідності на мікрорівні.

Насамперед йдеться про можливий розгляд Національним банком України питання щодо встановлення нормативу довгострокової ліквідності (замість нормативу короткострокової ліквідності (Н6)). Необхідність виконання зазначеного нормативу дозволяє, як показує досвід Німеччини і Росії, посилити контроль за довгостроковою ліквідністю банків. Розв'язання проблеми довгострокової ліквідності банків в Україні є актуальним з огляду на зростаючі обсяги довгострокових кредитів (насамперед іпотечних) та наявність так званих гепів, тобто невідповідності між строками та сумами довгострокових активів і зобов'язань.

Слід відмітити, що відповідно до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні, спеціалізовані банки [ощадні, іпотечні, розрахункові (клірингові)] у зв'язку із концентрацією ризиків зобов'язані дотримуватися спеціальних (підвищених) значень економічних нормативів, у тому числі ліквідності. До 16 листопада 2005 р. спеціальних (підвищених) значень економічних нормативів [миттєвої ліквідності ($N4 \geq 30\%$), а також мінімального розміру регулятивного капіталу та нормативу адекватності регулятивного та основного капіталу] зобов'язані були дотримуватися уповноважені банки, що спеціалізуються на здійсненні однієї чи декількох банківських операцій, залучають кошти фізичних осіб для довгострокового кредитування будівництва житла. Відповідно до змін, унесених до зазначеної інструкції, які набрали чинності з 22 грудня 2005 р., для уповноважених банків встановлено розміри економічних нормативів такі самі, як і для універсальних банків.

Проте діяльність уповноважених банків є потенційно більш ризикованою, ніж діяльність універсальних, через їх спеціалізацію, головним чином на

залученні коштів від населення та їх розміщенні в іпотечні житлові кредити. Тому інтереси вкладників уповноважених банків потребують більшого захисту, в тому числі шляхом встановлення підвищених економічних нормативів. Незважаючи на актуальність проблеми розвитку іпотечного кредитування, прирівнювання уповноважених банків до універсальних є селективною політикою, яка розширює їх ресурсну базу при одночасному зниженні надійності та підвищенні ризикованості для вкладників цих банків.

З огляду на вище перелічене, необхідним є впровадження спеціальних (підвищених) економічних нормативів ліквідності, мінімального розміру регулятивного капіталу та нормативу адекватності регулятивного та основного капіталу для уповноважених банків з огляду на їх потенційно більш ризиковану діяльність через їх спеціалізацію, головним чином на залученні коштів від населення та їх розміщенні в іпотечні житлові кредити.

Іншим інструментом регулювання ліквідності банківської системи, практика використання якого, на нашу думку, потребує удосконалення, є обов'язкові резервні вимоги, зокрема в частині їх окремих важелів впливу.

Важелями впливу обов'язкових резервних вимог як монетарного механізму регулювання грошово-кредитного ринку є розрахунковий період, обсяг обов'язкових резервів, які мають щоденно на початок операційного дня зберігатися на кореспондентському рахунку, норма обов'язкового резервування, її частота змін, об'єкт резервування («база» обов'язкових резервів), розмір і вид активів, що можуть зараховуватися для покриття обов'язкових резервів.

Перш ніж викласти пропозиції щодо удосконалення деяких із зазначених важелів впливу обов'язкових резервних вимог, звернемося до зарубіжного досвіду використання цього інструмента в реалізації грошово-кредитної політики. Зокрема, центральні банки більшості зарубіжних країн надають перевагу більш гнучким інструментам, які впливають на грошову пропозицію не прямо, а через формування певних умов на ринку. Це зумовлено тим, що обов'язкові резерви є інструментом потужної та недостатньо керованої дії,

пов'язаної з мультиплікативним ефектом. Тому використання цього інструмента характеризується обережністю у застосуванні та нечастими змінами їх норми. У використанні мінімальних обов'язкових резервних вимог як монетарного інструмента спостерігається загальносвітова тенденція до зменшення норми резервування.

Окремі країни, наприклад, Канада, Великобританія, Нова Зеландія, Австралія, Швейцарія взагалі відмовилися від встановлення для банків обов'язкових резервних вимог [91]. Причиною цьому слугувало визнання обов'язкових резервів своєрідним податком, який збільшує вартість банківських ресурсів, зменшуючи таким чином конкурентоспроможність банків на глобальних фінансових ринках. На практиці банки змушені перекладати тягар втрат від обов'язкового резервування на клієнтів, завищуючи кредитні та занижуючи депозитні ставки, що негативно позначається на темпах зростання депозитних і кредитних операцій та розвитку банківського сектору в цілому.

Для нівелювання зазначеного негативного впливу більшість країн, наприклад Єврозони, США, Польща, Угорщина, Словаччина, використовують обов'язкові резервні вимоги на платній основі, тобто на обсяг сформованих банками обов'язкових резервів нараховується процент. Його розмір у Словаччині є фіксованим і становив за станом на кінець 2006 року 1,5%. За виконання обов'язкових резервних вимог польські банки одержували за станом на кінець 2006 р. близько 4,28% від їх обсягу [0,9 від облікової ставки центрального банку (4,75%)]. В Угорщині банки одержують процент, який дорівнює основній ставці Центрального банку Угорщини, яка на кінець вересня 2006 р. становила 7,75% [94]. Наприкінці 1998 р. Європейський центральний банк як інструмент своєї монетарної політики ввів для 11-ти країн – учасників Європейського економічного та валютного союзу систему мінімальних резервів, що приносять проценти. На баланс резервів нараховується процент за існуючою основною ставкою рефінансування [91].

Країни, що використовують обов'язкові резервні вимоги як інструмент грошово-кредитної політики, мають відмінності в застосуванні «бази» обов'язкових резервів. Такою базою обов'язкового резервування визначено:

1) в Європейському центральному банку – депозити овернайт, депозити терміном до 2 років, боргові цінні папери з терміном погашення до 2 років, цінні папери грошового ринку;

2) у Національному банку Словаччини – строкові депозити та депозити до запитання у словацьких кронах та іноземній валюті, емітовані облігації, перевідні векселі;

3) в Угорщині – зобов'язання із терміном до 2 років;

4) у Польщі – депозитні зобов'язання незалежно від валюти та строків залучення коштів;

5) у Казахстані – зобов'язання банків (внутрішні та перед нерезидентами по балансових рахунках, за цінними паперами та субординованим боргом).

Сучасна вітчизняна практика використання обов'язкових резервних вимог, як інструментів грошово-кредитної політики, в Україні характеризується:

по-перше, безоплатністю коштів, що знаходяться на кореспондентському рахунку в Національному банку України для виконання обов'язкових резервних вимог;

по-друге, до листопада 2007 року – тенденцією до зменшення середнього нормативу обов'язкових резервних вимог, який становив 2,2%. Такі зміни відповідають загальносвітовій тенденції змін у використанні зазначеного інструмента монетарної політики, що супроводжується в зарубіжних країнах одночасним посиленням впливу ринкового інструментарію, зокрема, процентного. Із грудня 2007 року середній норматив обов'язкових резервних вимог почав зростати і у березні 2008 року становив 3,6%. Така тенденція зумовлена необхідністю (в умовах заміщення депозитної ресурсної бази іноземними запозиченнями) посилення ролі обов'язкових резервних вимог у регулюванні ліквідності банківської системи шляхом включення до «бази

резервування» коштів, залучених банками від банків-нерезидентів та фінансових організацій-нерезидентів [186].

по-третє, обмеження щодо обсягу обов'язкових резервів, який має щоденно на початок операційного дня зберігатися на кореспондентському рахунку банку в НБУ, який нині становить 100% від суми обов'язкових резервів за попередній звітний період резервування, визначеної без урахування покриття будь-якими активами банку;

по-четверте, диференційованістю розміру норми резервування залежно від строковості та валюти залучених банками коштів. Так, з 1 жовтня 2006 р. відповідно до постанови Правління НБУ від 15.09.2006 № 364 «Про окремі питання регулювання грошово-кредитного ринку» менша норма резервування встановлена за коштами юридичних і фізичних осіб, залученими в національній валюті: 0,5% – за строковими коштами і вкладами (депозитами) та 1% – за коштами вкладів (депозитів) на вимогу і на поточних рахунках. Для залучених коштів фізичних і юридичних осіб в іноземній валюті норма резервування становила для строкових коштів і вкладів (депозитів) – 4% та коштів вкладів (депозитів) на вимогу та коштів на поточних рахунках – 5%.

Диференційована політика обов'язкового резервування Національного банку України спрямована на регулювання валютної структури ресурсної бази банків і тим самим зниження ризику їх ліквідності, пов'язаного з розривами (гепами), які виникають у результаті невідповідності обсягів і строків залучених коштів та обсягів і строків наданих банківських кредитів.

Активізація використання інструмента обов'язкових резервних вимог для регулювання строкової та валютної структури залучених коштів банків пов'язана із необхідністю виправлення й негативних наслідків доларизації економіки. У цьому аспекті варто розглянути можливість удосконалення строкової структури активних і пасивних операцій та сприяння розвитку їх довгострокової складової. Цьому сприяло б звільнення від необхідності обов'язкового резервування зобов'язань банків у національній валюті терміном виконання понад 2 роки.

Світова практика, зокрема Європейського центрального банку та Угорщини, підтверджує ефективність цього заходу щодо стимулювання нарощення довгострокової ресурсної бази банків шляхом встановлення норми резервування лише за зобов'язаннями банків терміном виконання до 2 років.

У віддаленій перспективі, враховуючи світовий досвід змін у використанні інструмента обов'язкових резервних вимог, перспективними напрямками удосконалення практики Національного банку України щодо використання механізму обов'язкового резервування буде:

1) запровадження платної основи для коштів обов'язкових резервних вимог, за умови збереження на окремому рахунку у Національному банку України. Як показує досвід зарубіжних країн, центральні банки в разі використання свого монопольного права монетарного регулювання шляхом застосування обов'язкових резервних вимог здійснюють це на платній основі (Євросона, Польща, Угорщина, Словаччина, Туреччина) або ж не застосовують цей інструмент узагалі (Канада, Великобританія, Нова Зеландія, Австралія, Швейцарія);

2) усунення принципу диференціації розміру норми обов'язкового резервування за існуючим критерієм валюти залучених коштів (у міру зниження впливу доларизації економіки та наявних структурних дисбалансів в активних і пасивних операцій на ліквідність банківської системи, а також посилення гнучкості курсоутворення).

Внутрішньоденні кредити. У багатьох зарубіжних країнах, наприклад, Європейському союзу, Словаччині, а також таких постсоціалістичних країнах як Росія, для регулювання ліквідності банків центральними банками надаються внутрішньоденні кредити. Використання цього виду кредиту зазначеним країнам дозволяє оперативно підтримувати миттєву ліквідність банків протягом одного робочого дня. Його запровадження позбавило необхідності підтримувати значні залишки коштів банками на кореспондентських рахунках для проведення поточних розрахунків, що позитивно вплинуло на зниження рівня надлишкової ліквідності банківської системи.

Внутрішньоденні кредити не відносяться до монетарних операцій центрального банку. Вони надаються на умовах безоплатності в межах операційного дня та переведення до категорії кредитів овернайт без відповідних штрафних санкцій. Використання зазначеного інструмента дозволяє підвищити ефективність управління банківською ліквідністю та розрахунків в економіці, вивільнити кошти банків для проведення інших активних операцій, прискорити оборотність їх коштів та підвищити ефективність банківської системи в цілому. На нашу думку, наявність в арсеналі інструментів Національного банку України внутрішньоденних кредитів дозволило б при запровадженні вимоги зберігання коштів обов'язкових резервних вимог на окремому рахунку в Національному банку України, як це передбачено чинними нормами права [74], забезпечити ефективне управління ліквідністю банківської системи України у разі виникнення надзвичайних обставин та суттєвого погіршення ситуації на грошово-кредитному ринку.

Кредити рефінансування овернайт (бланкові). Удосконалення інструментарію грошово-кредитної політики вимагає припинення практики надання Національним банком України кредиту рефінансування овернайт бланкового (без забезпечення), який за своєю сутністю є не ринковим. Щоправда, фактично через ряд обмежувальних умов, визначених у Положенні про регулювання Національним банком України ліквідності банків України від 26 вересня 2006 р. № 378, надання незабезпеченого кредиту овернайт не несе надмірних ризиків для Національного банку як кредитора. Зокрема, Положенням визначено, що застосування НБУ при одержанні бланкового кредиту овернайт режиму блокування коштів на кореспондентському рахунку банку-позичальника в сумі наданого кредиту та процентів за користування ним, встановлення частоти звернень банків за кредитом овернайт та його максимальний розмір, визначення в генеральній кредитній угоді права НБУ безспірною списання коштів із кореспондентського рахунку в разі неповернення кредиту.

Слід зазначити, що в Україні бланковий овернайт був запроваджений з метою посилення впливу Національного банку України на процентні ставки на міжбанківському ринку. Проте підвищення дієвості грошово-кредитної політики Національного банку України щодо управління грошово-кредитним ринком вимагає відходу від практики видачі бланкових кредитів овернайт, а також кредитів під забезпечення майновими правами та запровадження ринкових інструментів регулювання ліквідності банківської системи, що базуються на ліквідному забезпеченні із справедливою вартістю. Проте сучасна ситуація з наявністю стандартних заставних інструментів, таких як ОВДП, є проблематичною через нерегулярний випуск таких інструментів урядом та орієнтованості їх головним чином на іноземних інвесторів. За таких умов Національний банк змушений розширювати перелік видів забезпечення за кредитами рефінансування. Зокрема, Національний банк здійснює рефінансування шляхом проведення тендера з лютого 2008 року додатково під забезпечення облігаціями підприємств, розміщення яких здійснено під гарантію Кабінету Міністрів України та іпотечними облігаціями за кредитами рефінансування строком до 14 днів.

Із травня 2008 року Національний банк України спочатку експериментально, а пізніше – на постійній основі почав приймати у забезпечення кредитів рефінансування акцій власників істотної участі банків із метою оперативної підтримки ліквідності ринку.

Зауважимо, що до березня 2008 року в умовах надлишкової ліквідності за невеликих обсягів рефінансування банків проблема ліквідного забезпечення була не настільки гострою, але із зміною ситуації на протилежну, тобто переважанні обсягів операцій із підтримання ліквідності, питання наявності надійної застави банків набуває надзвичайного значення. Тому нагального розв'язання потребує питання стимулювання розвитку фондового ринку, насамперед ринку державних цінних паперів. Окремої уваги також потребує питання нерозвиненості фінансового, в першу чергу, міжбанківського ринку. На сьогодні він не спроможний перерозподіляти надлишкові чи недостатні

обсяги ліквідності. Тому при наявній вільній ліквідності в банківській системі Національний банк змушений проводити операції з рефінансування банків, що не відповідає світовій практиці, коли в умовах надлишкової ліквідності центральні банки проводять лише операції з стабілізації та обмеження ліквідності за винятком невеликого обсягу кредитів овернайт, а в умовах її дефіциту – лише операції з підтримання ліквідності. Динаміку обсягів операцій Національного банку України по регулюванню ліквідності банків можна розглянути на рис. 4.2 [23].

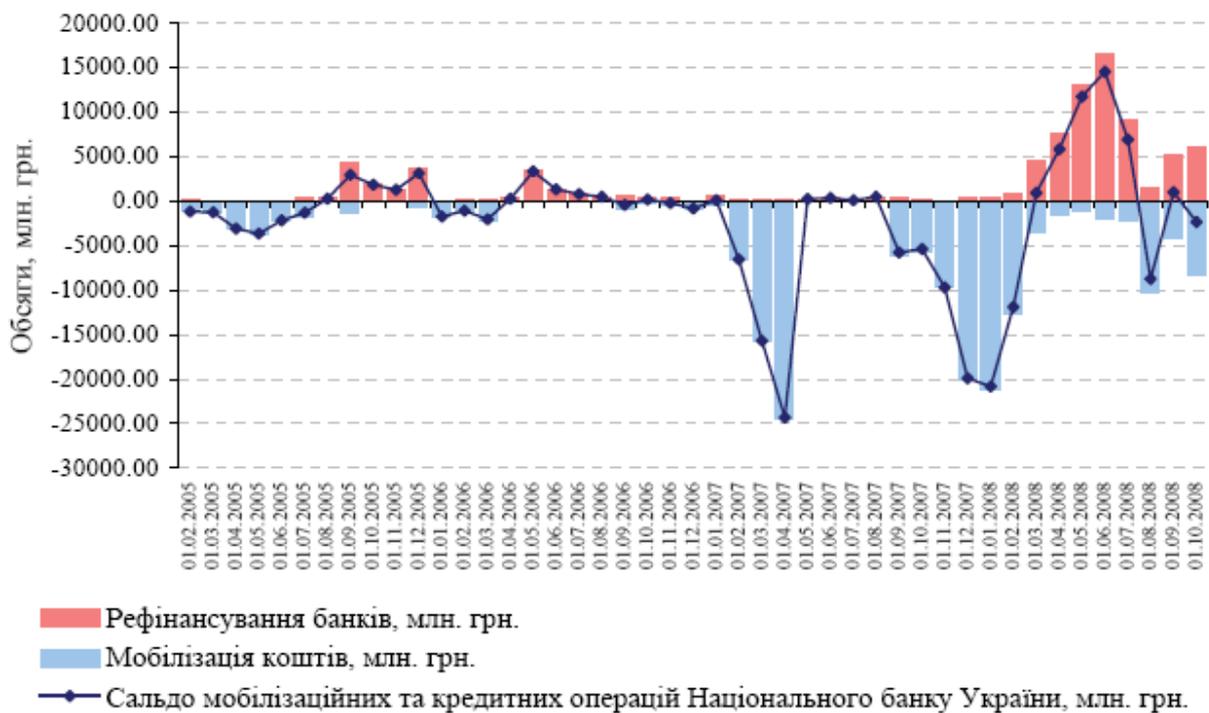


Рис. 2.8. Динаміка обсягів операцій Національного банку України по регулюванню ліквідності банків України, 2005 – 2008 рр.

Депозитні операції. Важливим інструментом регулювання ліквідності банківської системи на сучасному етапі її розвитку, який характеризується надлишковою ліквідністю, є депозитні операції. Відповідно до Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України від 26 вересня 2006 р. № 378 у механізмі депозитних операцій відбулися певні зміни. Вони стосувалися створення постійно діючої лінії проведення тендерів із розміщення депозитних сертифікатів, відміни інструмента проведення

деPOSITНИХ операцій шляхом укладання депозитних договорів та зміни строковості розміщення депозитних сертифікатів. До введення в дію нової редакції цього Положення Національний банк проводив депозитні операції із використанням депозитних сертифікатів терміном на один день (депозити овернайт) й на 31–365 днів та шляхом укладення депозитних договорів терміном на 2–7 днів, 8–21 день, 22–30 днів; проведення операцій зворотного репо терміном до 30 днів.

Проведений аналіз депозитних операцій Національного банку України в розрізі їх строковості свідчить про прогресивні зміни в депозитних інструментаріях, які відбулися з листопада 2006 р. Так, до жовтня 2006 р. Національний банк України вилучав надлишкову ліквідність банківської системи шляхом проведення депозитних операцій терміном на 7, 8, 14, 15, 28, 29, 30, 57, 58, 59, 60, 87, 88, 90 днів. В один день проводилися від 3–5 видів депозитних операцій з різною строковістю, депозитні ставки коливалися від 0,3 до 2%. При цьому депозитні операції овернайт не проводилися.

Із листопада 2006 року широкий набір депозитних інструментів було спрощено та стандартизовано. Інструментами обмеження надлишкової ліквідності, що можуть використовуватися Національним банком у межах чинного правового поля, є депозитні сертифікати овернайт, двотижневі депозитні сертифікати та до 365 днів, а також операції зворотного репо терміном до 60 днів [83]. Проте з кінця березня до вересня 2007 р. Національним банком було призупинено проведення депозитних операцій, тобто в цей період ліквідність банківської системи не регулювалася жодним депозитним інструментом. Із 6 вересня 2007 р. Національний банк відновив проведення мобілізаційних операцій, а з березня 2008 року спостерігається чітко виражена тенденція переважання операцій Національного банку з рефінансування банків над обсягами мобілізаційних операцій.

Проте у цьому випадку не йдеться про зміну позиції структурної ліквідності з дефіцитної на профіцитну. У банківській системі є постійно вільна ліквідність банків (обсяг коштів на коррахунках в НБУ за виключенням обсягу

сформованих обов'язкових резервних вимог). Йдеться про суттєве зниження ліквідності банківської системи з березня 2008 року через вплив таких чинників: зростання обсягів обов'язкових резервів, які підлягають формуванню; накопичення коштів на Єдиному казначейському рахунку Уряду в Національному банку України; зростання обсягів готівки поза банками та проведення окремими банками необґрунтовано-ризикованої політики кредитної експансії та надмірного очікування на підтримку ліквідності центральним банком.

За таких умов, як свідчить світовий досвід, з метою стимулювання розвитку міжбанківського ринку та проведення більш зваженої кредитної політики окремими банками Національному банку слід розглянути можливість щодо обмеження застосування протягом одного дня значних обсягів кредитних та депозитних операцій та перехід до застосування в кінці дня чистих операцій – кредитних або мобілізаційних (за виключенням невеликого обсягу кредитів овернайт), залежно від стану ліквідності банківської системи.

Іншим напрямом удосконалення депозитних операцій Національного банку України, є спрощення та стандартизація депозитного інструментарію регулювання ліквідності. Із жовтня 2007 року мобілізація надлишкової ліквідності проводиться через депозитні сертифікати із різноманітною строковістю та ставками диверсифікованими від строку залучення коштів банків. Депозитні операції овернайт при цьому не проводяться, а мінімальні ставки за операціями з мобілізації коштів визначаються депозитними сертифікатами з 2, 3 або 4-денною строковістю. Як свідчить світовий досвід, наявність чисельних інструментів та процентних ставок не дає чітких та прогнозованих орієнтирів для суб'єктів грошово-кредитного ринку та є передумовою волатильності ринкових процентних ставок. Динаміку розміщення НБУ депозитних сертифікатів у 2000-2007 рр. зображено у таблиці 2.1 та рис. 2.9.

Таблиця 2.1

Залучення коштів шляхом розміщення Національним банком депозитних сертифікатів у 2000-2008 рр.

Показник	2000 рік	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	9 міс. 2008 рік
Кількість аукціонів з розміщення депозитних сертифікатів	12	19	1	2	545	528	130	119	-
Загальний обсяг залучення коштів банком шляхом розміщення депозитних сертифікатів, млрд. грн.	0,37	3,2	0,3	0,25	5,57	14,79	0,61	109,8	46,48
Процентна ставка за депозитними сертифікатами, %	12 - 35	4 - 18	2,43	3,68	5,8	3,8	0,95	0,7	5,4

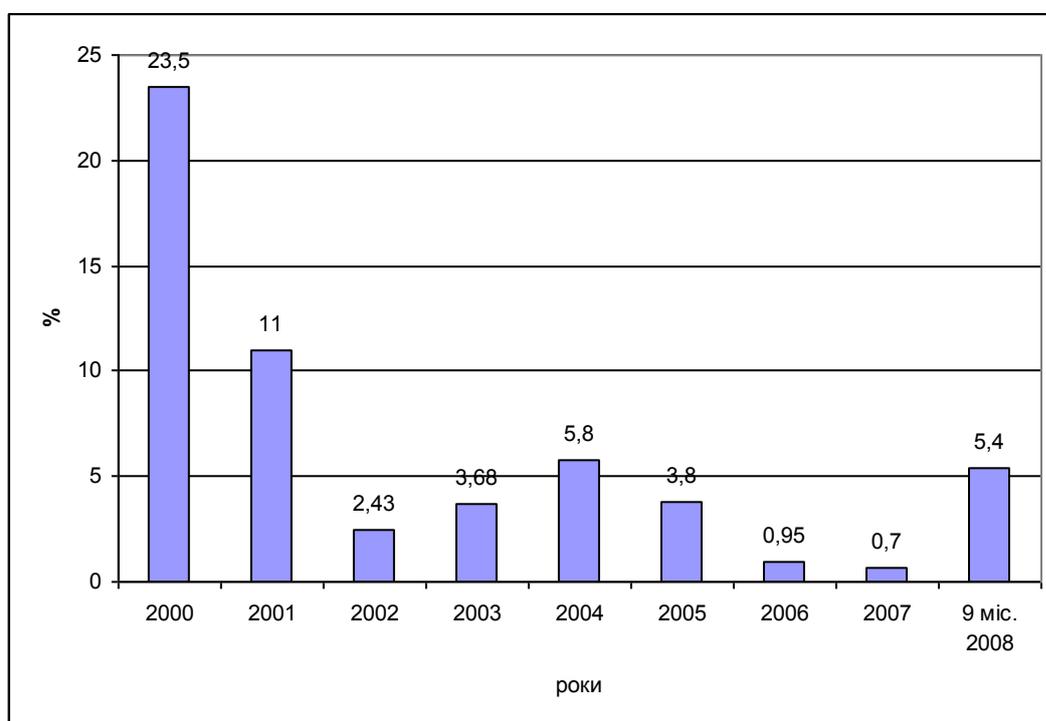


Рис. 2.9. Динаміка процентної ставки за депозитними сертифікатами, 2000-2008 рр.

Із наведених даних таблиці 2.1 можна зробити висновок, що процентна ставка за депозитними сертифікатами за досліджуваний період набувала різних значень: від 0,7 до 35%.

Така політика НБУ була спрямована на стерилізацію надлишкової ліквідності банків і зменшення її впливу на інфляцію. На зниження надлишкової ліквідності були спрямовані й інші депозитні операції, зокрема, залучення коштів банків шляхом укладення депозитних договорів та проведення операцій зворотного РЕПО. Обсяги цих операцій порівняно з операціями по розміщенню депозитних сертифікатів були значно меншими.

Так, у 2004 р. з банками було укладено депозитних договорів на суму 2,1 млрд. грн. та проведено операцій зворотного репо на загальну суму 3,6 млрд. грн. (у 2003 р. – 190 тис. грн.). Проте з погіршенням ситуації на грошово-кредитному ринку в IV кварталі 2004 р. було здійснено дострокове погашення депозитних сертифікатів на суму 2,3 млрд. грн. [23].

У 2006 р. ситуація з надлишковою ліквідністю стала менш напруженою, що позначилося на зниженні обсягів депозитних операцій Національного банку. Зокрема, в цьому році Національним банком було проведено мобілізаційних операцій на загальну суму 6,76 млрд. грн., у тому числі 6,14 млрд. грн. (91%) шляхом укладення договорів, 610 млн. грн. (9%) – на аукціонах з розміщення депозитних сертифікатів, 15 млн. грн. (0,1%) шляхом розміщення депозитів, майнові права за якими надані в заставу кредитів рефінансування [23].

У 2007 р. в умовах високого рівня ліквідності банківської системи Національний банк України для забезпечення рівноваги на грошово-кредитному ринку активізував проведення мобілізаційних операцій: протягом року було мобілізовано коштів на загальну суму 109,8 млрд. грн., у тому числі 109,65 млрд. грн. шляхом залучення коштів на тендерах з розміщення депозитних сертифікатів та 124,5 млн. грн. шляхом укладення договорів банківського вкладу (депозиту), розміщеного в Національному банку України, майнові права за якими надавалися в забезпечення кредитів рефінансування. Для порівняння зазначимо, що протягом 2007 року операції з рефінансування банків склали 2,5 млрд. грн., тобто їх обсяги були в 44 рази меншими за обсяги депозитних операцій.

У 2008 році низка чинників внутрішньо- та зовнішньоекономічного характеру вплинула на зменшення ліквідності банківської системи. Адекватно потребі грошово-кредитного ринку Національний банк України зменшив обсяги мобілізаційних операцій. За 9 місяців 2008 року обсяги мобілізаційних операцій становили 46475,3 млн. грн. Одночасно за цей період було проведено операцій з рефінансування банків в обсязі 64078,1 млн. грн. Це свідчить про те, що у 2008 році чиста позиція центрального банку, яка визначається як сальдо депозитних та кредитних операцій, стала кредитною, в той час як у 2007 році вона була стерилізаційною (обсяг мобілізаційних операцій перевищував операції по підтримці ліквідності на 107,3 млрд. грн.)

Для прикладу слід зазначити, що депозитні операції центральних банків зарубіжних країн, зокрема, Словаччини, Угорщини, Чехії, Казахстану, Польщі ґрунтуються на таких підходах. По-перше, наявність постійно діючого механізму депозитів овернайт дає можливість банкам щодня в кінці операційного дня вкласти надлишкові ліквідні кошти в центральний банк за мінімальною ставкою. Ця ставка є очікуваним орієнтиром мінімальної вартості депозитних ресурсів на грошовому ринку, використання цього інструмента наприкінці операційного дня стимулює розвиток міжбанківських відносин на грошово-кредитному ринку. По-друге, наявність регулярного депозитного інструмента, за яким вилучається основна маса надлишкової ліквідності, – операції на відкритому ринку з 7- або 14-денним терміном, забезпечення прозорості та прогнозованої діяльності центрального банку та стабілізація роботи міжбанківського ринку. По-третє, наявність операцій з цінними паперами власного боргу дають можливість вилучати надлишкову ліквідність банківської системи на більш тривалий термін (до 3 міс.) та слугують надійним забезпеченням при проведенні операцій рефінансування банків.

Таким чином, удосконаленню інструментів регулювання банківської ліквідності, сприяли б заходи, спрямовані на: посилення ролі економічних нормативів через встановлення нормативу довгострокової ліквідності; посилення ролі механізму обов'язкових резервних вимог у регулюванні стокової та валютної структури залучених коштів банків через звільнення від необхідності обов'язкового резервування зобов'язань банків у національній

валюті терміном виконання понад 2 роки; розширення в чинній нормативній базі наявного інструментарію підтримання ліквідності банків внутрішньоденними кредитами; обмеження проведення протягом одного дня в значних обсягах кредитних та депозитних операцій Національного банку та перехід до застосування в кінці дня чистих операцій – кредитних або мобілізаційних залежно від стану ліквідності ринку; спрощення та стандартизація депозитного інструментарію регулювання ліквідності шляхом використання депозитних сертифікатів овернайт та зменшення кількості депозитних інструментів у розрізі строків їх використання.

Як вже зазначалося, удосконалення управління ліквідністю банківської системи в Україні потребує застосування комплексного підходу та зусиль багатьох суб'єктів, зокрема, Національного банку України, Уряду та безпосередньо самих банків, спрямованих на нівелювання негативного впливу чинників на ліквідність банківської системи. Це пов'язано з тим, що чинниками ліквідності банківської системи є фактори не лише макроекономічного, а й мікроекономічного характеру. Йдеться про недостатньо ефективне управління ліквідністю банків на мікрорівні через недосконалу систему її прогнозування, політику щодо переорієнтації із внутрішніх джерел формування ресурсної бази на зовнішні запозичення та високо ризиковані кредитні операції банків. Така політика банків зумовлює не лише необхідність у проведенні валютних інтервенцій центральним банком для підтримання курсової стабільності в умовах значного надходження іноземного капіталу і недостатньо гнучкості обмінного курсу гривні та, відповідно, зростання пропозиції грошей через валютний канал, а й спричиняє збільшення ризиків ліквідності, пов'язаних із зростанням валютних і строкових дисбалансів у кредитних і депозитних операціях банків.

Враховуючи багатофакторність явища ліквідності банківської системи України, удосконалення процесу управління нею має ґрунтуватися на реалізації заходів, спрямованих окрім удосконалення інструментів регулювання ліквідності, також на такі процеси:

1. Посилення ролі банківського нагляду та рекомендаційних заходів Національного банку України у регулюванні ліквідності на мікрорівні.

Накопичення ризиків у пасивних і активних операціях банків потребують від Національного банку України проведення активнішої роз'яснювально-рекомендаційної роботи для зростання усвідомлення банками взятих на себе ризиків ліквідності та фінансової стійкості, пов'язаних із валютностроковими дисбалансами в активних і пасивних операціях.

2. Посилення координації грошово-кредитної та фіскальної політики з метою підвищення прогнозованості руху коштів Уряду на Єдиному казначейському рахунку в Національний банк України та мінімізацію впливу цього чинника на ліквідність банківської системи.

3. Подальше посилення гнучкості обмінного курсу гривні до долара США, що дозволить зменшити вплив валютних інтервенцій центрального банку на зміну ліквідності банківської системи України та розширити сферу впливу процентної політики у регулюванні грошово-кредитного ринку.

4. Удосконалення (у міру посилення гнучкості обмінного курсу) механізму регулювання ліквідності банківської системи шляхом переходу від кількісного підходу до регулювання грошово-кредитного ринку до підходу, що ґрунтується на його регулюванні через процентні ставки. Це дозволить посилити управлінську позицію Національного банку України, збільшити його можливості в регулюванні грошово-кредитного ринку та ефективність у досягненні намічених цілей.

5. Посилення ролі прогнозування в управлінні ліквідністю банківської системи на основі розроблення та застосування методичних підходів і моделей, які б з високою точністю могли оцінити та врахувати усі чинники ліквідності та визначити потребу в ній, адекватну циклу та стану розвитку економіки країни.

Зазначені заходи дозволять зменшити коливання ліквідності банківської системи, знизити на цій основі волатильність короткострокових ставок на міжбанківському ринку та посилити дієвість трансмісійного механізму грошово-кредитної політики у досягненні цінової стабільності в Україні.

РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМИ ПРОНИКНЕННЯ ІНОЗЕМНИХ БАНКІВ НА ФІНАНСОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ

У зв'язку з всесвітніми процесами, що постійно розвиваються, а саме регіоналізацією, інтернаціоналізацією, транснаціоналізацією, глобалізацією, Україна повинна інтегруватись у всесвітній економічний простір. Адже ізолюватись від світової економіки практично не можливо.

Участь України у світових процесах економічної глобалізації та інтернаціоналізації неминуче пов'язана з виникненням ряду проблем. Тому впроваджувати інтеграційні процеси слід зважено, враховуючи їх позитивні і негативні сторони.

З приходом нової влади Україна стала привабливішою для іноземних інвесторів. До світової фінансової кризи поширеними стали випадки проникнення іноземних банків на фінансовий ринок України. Це зробило національну економіку більш вразливою кризовими явищами в порівнянні з іншими країнами постсоціалістичного табору.

Питання проникнення іноземного банківського капіталу до фінансового ринку України та його впливу на національну економіку висвітлені в роботах Алексеєнко М., Береславської О., Вахнанко Т., Гаркавенко Т., Гальчинського А., Геєця В., Кириченка М., Луцишина З., Михайличенка С., Міщенко В., Набока Р., Пересади О., Шевчука В. та інших науковців і фахівців.

Значна частина дослідників приділяє увагу питанням відкритості українського банківського ринку для філій іноземних банків, у той час як останні роки практика свідчить, що основною формою проникнення іноземного капіталу стало придбання вітчизняних банків.

Авторами досліджено умови та наслідки проникнення іноземного капіталу в національну банківську систему. Ретроспективний аналіз досвіду зарубіжних країн з розглянутого питання, вивчення праць науковців і фахівців, дали можливість узагальнити результати та дійти певних висновків, які викладені нижче.

3.1. Теорії проникнення іноземного банківського капіталу та основні гравці на ринках Східної і Центральної Європи

В економічно розвинутих країнах причини розширення діяльності банків за кордон пояснюють необхідністю захисного розширення. Відповідно до цієї теорії багатонаціональні банки просто їдуть за своїми клієнтами, які мають власний бізнес за кордоном. Згодом вони можуть спробувати залучити нових клієнтів або увійти в інші ринкові сегменти приймаючої країни.

Така концепція не єдина. Банк, як і будь яка фірма, шукає для себе вигіднішого регуляторного режиму (за умови вільного пересування капіталу між країнами, абсолютно природним є бажання інвестора вкладати свої кошти в ту країну, де за умови однакової відносної дохідності до його інвестицій висувають якомога менше вимог) та ринків з меншою конкуренцією. Отже, банки виходять на ненасичені, менш розвинуті й менш ефективні ринки для того, щоб реалізувати свої конкурентні переваги.

Ще одним мотивом, яким керуються іноземні банки в своїй експансії на східноєвропейські ринки, є прагнення збільшити капіталізацію будь-якою ціною, щоб зберегти свою незалежність. Це стосується, передусім, середніх за розмірами західноєвропейських банків, котрим не вдається збільшити обсяг операцій в Західній Європі через конкуренцію та обмеженість вільних ресурсів.

Зрештою, мотивом також може бути присутність заради самої присутності. Банки, що претендують на статус глобальних гравців, схильні «відзначатися» в багатьох країнах світу з тим, аби мати перевагу «всеосяжності» в зонах реальної інтенсивності свого бізнесу.

До числа основних гравців на ринках Східної та Центральної Європи входять середні за світовими масштабами регіональні європейські банки, а саме: бельгійський KBC, австрійські Bank Austria, Erste і Raiffeisen, італійські UniCredito та BCI Intesa, французький Societe Generale, німецькі Commerzbank та Dresdner Bank. В останні роки спробу стати регіональними зробили деякі грецькі банки: Alpha Bank, National Bank of Greece, Piraeus Bank, однак їхня

експансія обмежується рамками Балканського регіону (Болгарія, Румунія, Македонія, Албанія).

Що ж стосується глобальних гравців, то, як зазначав журнал *The Banker*, «найбільші банки світу мають тенденцію уникати посткомуністичного регіону. Очевидний виняток – це Citigroup, найбільший у світі банк. Крім Citigroup, більш-менш помітні позиції в Східній Європі зайняли голландські ING і ABN AMRO, німецький Deutsche Bank».

У кожній з таких країн Східної та Центральної Європи, як Чехія, Польща, Угорщина, Словаччина та Словенія (Central and Eastern European Five – CEE5) – іноземними власниками банків є насамперед банки країн – членів ЄС. Нерідко саме банки сусідніх країн мають найбільшу частку. Так само, як Скандинавські країни є найбільшими інвесторами в країнах Балтії, австрійські банки мають найбільшу присутність у Чеській Республіці, Словаччині та Угорщині [15].

Найважливішими інвесторами є KBC Bank (Бельгія), Erste Bank (Австрія), NVB Group (Німеччина). Лише один з найбільших інвесторів (Bayerische Landesbank, Німеччина) має єдину велику дочірню компанію в одній країні регіону. Більшість банків фокусуються на всій Східній та Центральній Європі як цільовому регіоні, тому мають банки в трьох-чотирьох країнах CEE5 і нерідко відкривають дочірні компанії в інших країнах Східної та Центральної Європи. Їхня стратегія фокусується на ринковій присутності, тоді як поведінка, орієнтована на обслуговування клієнта (в межах захисної експансії), не є характерною.

За кількома винятками, в нових членах ЄС чотири з п'яти найбільших банків перебувають під іноземним контролем.

3.2. Історія та наслідки проникнення іноземного банківського капіталу на фінансовий ринок України

Розглядаючи проникнення іноземних банків на фінансовий ринок України, слід провести аналіз процесу становлення власної банківської системи в Україні, який розпочався з набуттям незалежності. Ринковий напрямок розвитку економіки та

процеси лібералізації дали можливість іноземному капіталу взяти участь у формуванні суб'єктів банківського ринку – комерційних банків.

Аналіз діяльності банків з іноземним капіталом в Україні дає можливість виділити три основні етапи розвитку:

I етап – 1991-1998 роки (відкриваються перші представництва іноземних банків (згідно Закону України „Про банки і банківську діяльність” представництво банку – територіально відокремлений структурний підрозділ банку, що виконує функції представництва та захисту інтересів банку і не здійснює банківську діяльність); у перші роки діяльність іноземних банків в Україні мала переважно спекулятивний характер та відбувалася з порушеннями чинного законодавства, створювала відтік ресурсів за межі України; основною метою приходу іноземних банків у другій половині 90-х років було інвестування в облігації внутрішньої державної позики; кінець першого етапу ознаменувався фінансовою кризою 1998 р).

II етап – 1999-2004 роки (становлення більш дієвого контролю за операціями з боку державних органів управління та чітких правил діяльності на фінансовому ринку України; деякі банки з іноземним капіталом (згідно Закону України „Про банки і банківську діяльність” банк з іноземним капіталом – банк, у якому частка капіталу, що належить хоча б одному іноземному інвестору, становить не менше 10 відсотків; виходячи з цього, якщо учасниками банку є кілька іноземних юридичних чи фізичних осіб, кожна з яких окремо володіє часткою, меншою 10%, банк не є банком з іноземним капіталом) згорнули свою діяльність та залишили ринок; зі стабілізацією економічної ситуації і розвитком банківського сектора України, іноземні банки почали активніше займаються роздрібним бізнесом та обслуговуванням українських компаній; банки почали створювати достатньо розгалужену мережу філій та доповнили свій бізнес обслуговуванням фізичних осіб; кінець другого періоду характеризується спрощенням доступу іноземного капіталу до банківської системи України).

III етап – триває з 2005 року (значне підвищення інтересу західних інвесторів до України та інтенсивна експансія іноземних банків) [17].

Згрупуємо ці етапи у таблицю та побудуємо діаграму, що відобразить показники, наведені в таблиці 3.1 (рис. 3.1).

Таблиця 3.1

Показники розвитку банківської системи України
станом на 31.12.2006 [23]

Показники	Роки												
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Кількість банків за реєстром	228	230	229	227	214	203	195	189	182	179	182	186	191
- з них діючі	220	210	188	189	178	164	154	156	157	158	160	165	167
Кількість банків за участю іноземного капіталу	12	12	14	22	28	30	31	28	20	19	19	23	32
% до загальної кількості банків за реєстром	5,3	5,3	6,1	9,6	12,3	13,2	13,6	12,3	8,8	8,3	10,4	12,4	16,8
% до діючих банків	5,5	5,7	7,4	11,6	15,7	18,3	20,1	17,9	12,7	12	11,9	13,9	19,2
- з них зі 100% іноземним капіталом	1	1	2	6	9	8	7	6	7	7	7	9	11
% до загальної кількості банків за реєстром	0,4	0,4	0,9	2,6	4,2	3,9	3,6	3,2	3,8	3,9	3,8	4,8	5,8
% до діючих банків	0,5	0,5	1,1	3,2	5,1	4,9	4,5	3,8	4,5	4,4	4,4	5,5	6,6

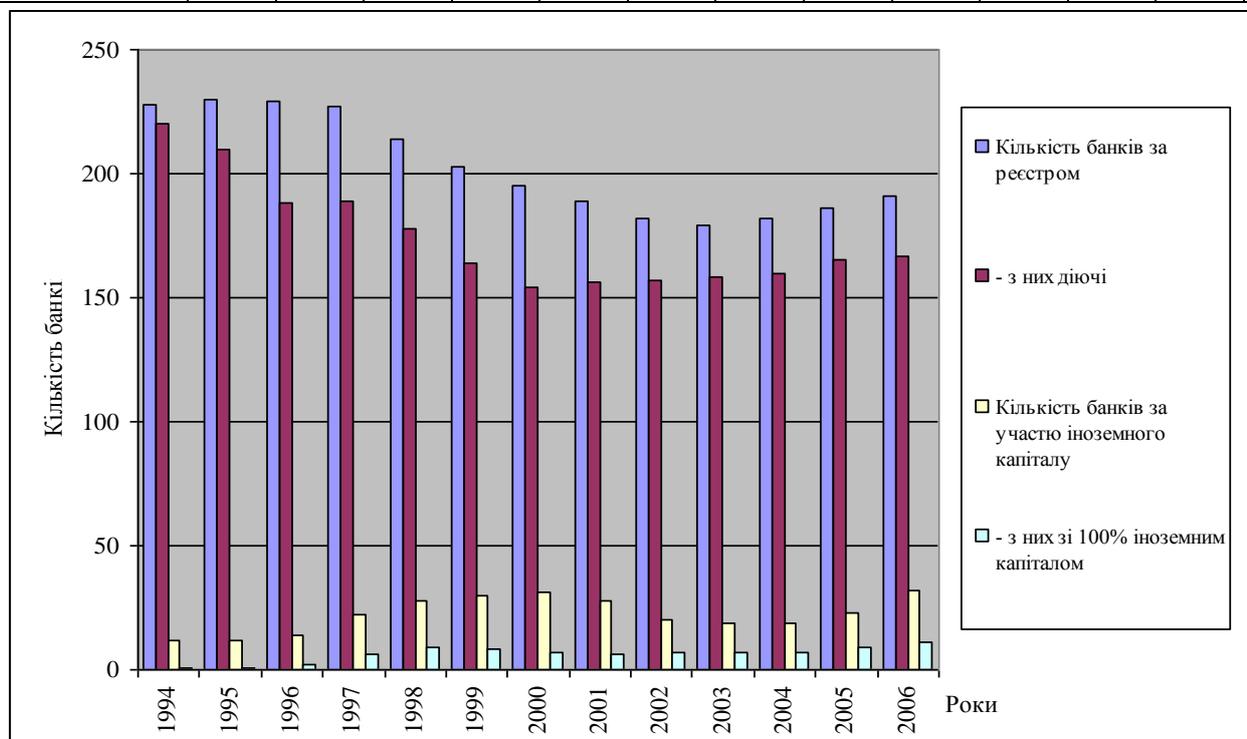


Рис 3.1. Динаміка розвитку банківської системи України.

На сьогодні в Україні здійснюють діяльність значна кількість банків зі 100% іноземним капіталом (табл. 3.2).

Перелік банків зі 100% іноземним капіталом [29]

Банки	Країна-інвестор
1) СІТІБАНК (УКРАЇНА)	США
2) «ІНГ Банк Україна»	Нідерланди
3) «ХФБ Банк Україна»	Німеччина
4) УниКредит Банк- БАНК ПЕКАО (УКРАЇНА)	Польща
5) КАЛІОН БАНК УКРАЇНА (КРЕДІ ЛІОНЕ УКРАЇНА)	Франція
6) ОTR БАНК (УКРАЇНА)	Угорщина
7) Прокредитбанк	Німеччина, США та Великобританія
8) ВНЕШТОРГБАНК	Росія
9) МІЖНАРОДНИЙ ПОТЕЧНИЙ БАНК	США
10) Банк Ренессанс Капітал	Нідерланди
11) VM BANK	Росія та Швейцарія

Ймовірно, що незабаром до них приєднається „Банк НРБ”, який прагне придбати Ощадбанк (Росія).

Третій етап характеризується проникненням іноземних банків на банківський ринок України через придбання вітчизняних банків із розвинутою мережею підрозділів (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Придбання українських банків іноземними інвесторами

Рік	Банк	Покупець	Частка акцій, %	Сума угоди, млн. \$ США
2004	„Трансбанк”	„ТуранАлем”(Казахстан)	9,99	немає даних
2005	„АЖІО”	„Vilniaus Bankas” (SEB Group) (Швеція)	98,59	немає даних
2005	„Аваль”	„Raiffeisen International” (Австрія)	93,5	1028
2005	„Укрсиббанк”	„BNP Paribas” (Франція)	51	немає даних
2005	„ВАБанк”	„ТВІН Financial Services Group” (Нідерланди)	9,55	8,75
2005	„Форум”	„Bank of New York” (США)	10	20
2006	„Мрія”	„Внештогбанк” (Росія)	98	70
2006	„Укрсоцбанк”	„Banka Intesa SpA” (Італія)	85,42	1160
2006	„Мегабанк”	Група портфельних інвесторів	20	19
2006	„Індекс-банк”	„Credit Agricole S.A.” (Франція)	99,967	260
2006	„ВАБанк”	„ТВІН Financial Services Group” (Нідерланди)	17,55	17
2006	„Райффайзен банк Україна”	„OTR Bank” (Угорщина)	100	650 (євро)

Дослідження довело, що за 2005 р. частка іноземного капіталу в банківській системі України збільшилася з 9,6% до 19,5%, а на кінець 2006, виходячи з тенденцій, становила близько 22%.

Щоб вільно конкурувати на вітчизняному фінансовому ринку, слід мати уявлення про характеристики і показники деяких банків з іноземним капіталом та їх інвесторів.

Наприклад, ХФБ Банк Україна, який входить до банківської мережі HVB Group. Банківська мережа HVB Group відіграє провідну роль в економічній діяльності Німеччини, Австрії, Центральної та Східної Європи, що є ринком 160 мільйонів людей. Ця мережа є другим за розмірами банком у Німеччині та однією з найбільших банківських груп у Європі з головним офісом у Мюнхені. Вона має свої офіси в усіх головних світових фінансових центрах. HVB Group є всесвітньою мережею, чії представницькі офіси забезпечують її присутність в усьому світі. HVB Group є банком, що надає повний перелік послуг та прагне бути лідером на ринку послуг фізичним особам та корпоративним клієнтам. Головними складовими діяльності мережі є фінансування нерухомості, комплексне фінансування корпоративних клієнтів, операції на ринку капіталу, послуги для малого бізнесу, фізичних осіб та VIP-клієнтів [35]. Узагальнимо вибірккові показники діяльності банків у таблиці (табл. 3.4).

Розглянемо ING Bank Ukraine. ING Банк - міжнародний комерційний та інвестиційний банк, який входить до Групи компаній ING, заснованої у Нідерландах. Група ING є однією з найбільших фінансових груп в Європі. Сфери діяльності Групи включають банківську діяльність, страхування та управління активами. Група ING налічує більше 113 тис. працівників у 50 країнах світу та є найбільшим іноземним роботодавцем у Центральній та Східній Європі з чисельністю працівників у цьому регіоні близько 15 тис. ING надає широкий спектр інтегрованих фінансових послуг індивідуальним, корпоративним та інституціональним клієнтам.

Група ING надає своїм клієнтам свободу вибору таких варіантів обслуговування, що найбільше відповідають їх індивідуальним потребам.

Стратегія ING спрямована на досягнення стабільного росту при збереженні високого рівня рентабельності.

Таблиця 3.4

Вибіркові показники діяльності банків з іноземним капіталом
(станом на 01.01.2007)

Банки Показники, млн. грн.	ХФБ Банку Україна	ING Bank Ukraine	Сітібанк (Україна)	ПроКредит банк (Україна)	ОТР банк (Україна)	Індекс- банк
Активи	2544,3876	3006,5983	2268,5846	1565,6330	9971,9303	2725,7414
Зобов'язання	322,7845	2534,4358	2041,1603	1433,8843	9114,5759	2494,3850
Балансовий капітал	221,6031	472,1625	227,4244	131,7487	857,3544	231,3565
Кредитно- інвестиційний портфель	1738,9187	2533,8800	1719,2335	1390,3418	8363,0186	1943,1171
Міжбанківськ і кредити	125,9708	406,7270	83,6451	63,9258	121,3760	113,2693
Комерційні кредити	1528,6877	1689,4953	1462,1711	1326,4160	8111,3500	1642,8945
Цінні папери	84,2603	437,6578	173,4173	0	130,2926	186,9533
Капітал	318,8765	503,5926	229,9047	190,0261	1012,0563	249,2206
Статут. капітал, млн. євро	17,1080	47,4701	7,7881	11,6821	80,9647	31,1523
Фінансовий результат	40,5711	58,8419	30,3557	18,9079	228,9648	0
Депозити фізичних осіб	64,7369	23,8633	3,5039	511,4552	1616,6789	1375,2200
Депозити юридичн. осіб	1549,2439	1930,1747	1493,2720	544,8516	2382,3612	894,0143

Варто зазначити, що фінансова міць Групи, широкий спектр продуктів та послуг, різноманітні джерела прибутку і диверсифікованість ризиків формують основу стабільності та потенціалу ING. У своїй діяльності ING забезпечує необхідний баланс інтересів своїх клієнтів, акціонерів і співробітників. ING усвідомлює свою відповідальність у суспільстві, яке постійно змінюється. До складу Групи ING входить велика кількість відомих компаній, що працюють безпосередньо з клієнтами. Багато хто з них функціонують під своїми власними торговими марками, у тому числі Nationale-Nederlanden, ING Bank і Postbank у

Нідерландах; Bank Brussel Lambert у Бельгії; BHF-BANK у Німеччині; Mercantile Mutual в Австралії; та ING Direct в усьому світі.

Група ING розділена на чотири сегменти: "ING Європа", "ING Америка", "ING Азія/Тихоокеанський регіон" і "ING Управління активами".

Стратегія "ING Європа" полягає в забезпеченні істотної частки на ринку роздрібних та оптових банківських послуг на своїх внутрішніх ринках і наданні фізичним особам, корпоративним і інституціональним клієнтам широкого спектра страхових і банківських послуг, послуг з управління активами. ING Європа нараховує понад 16 мільйонів індивідуальних клієнтів у Європі, більшість з яких знаходиться в Нідерландах (54%), Бельгії (15%) і Польщі (15%). Оптова банківська діяльність включають корпоративне фінансування, консультації з питань злиття та поглинання, створення інструментів ринку капіталу, секьюритизація, корпоративне і структуроване кредитування, управління грошових операцій і міжнародні платежі, оптове страхування та пільги для співробітників. Оптова стратегія полягає в наданні корпоративним та інституціональним клієнтам у світі та Європі широкого спектра корпоративних та інвестиційно-банківських послуг, спеціальних консультативних та структурованих послуг.

"ING Америка" включає підрозділи в трьох великих географічних зонах: США, Канаді та Латинській Америці. Основними продуктами і послугами, що надають підрозділи "ING Америка", є різні види послуг зі страхування, спільних фондів, брокерських та інституціональних послуг, у тому числі вторинне страхування і гарантовані інвестиційні контракти. "ING Америка" також надає інші продукти й послуги, в тому числі корпоративне та інвестиційно-банківське фінансування, а також управління активами фізичних осіб й інституціональних клієнтів в цих географічних зонах за допомогою інших профільних підрозділів ING.

"ING Азія-Тихоокеанський регіон" відповідає за стратегію ING Групи з надання інтегрованих фінансових послуг для фізичних осіб на ключових ринках в азіатсько-тихоокеанському регіоні. Функціональне регіональне

представництво в Гонконгу надає підтримку всім підрозділам у регіоні, забезпечує реалізацію стратегії та політики, заохочує синергію як на регіональному, так і на міжнародному рівнях, і надає звіти на консолідованій основі в головний офіс в Амстердам. Діяльність "ING Азія/Тихоокеанський регіон" спрямована на ринки послуг для фізичних осіб, а також малих і середніх підприємств, надаючи широкий спектр послуг через зручні для клієнтів канали. Молодим ринком в азіатсько-тихоокеанському регіоні є ринок встановлених внесків у пенсійні фонди, що історично отримав значний розвиток в Австралії, але зараз він також розвивається в Японії та Гонконгу. Основним стратегічним фокусом "ING Азія-Тихоокеанський регіон" було збільшення обсягів діяльності та посилення ефективної присутності на цих ключових ринках. У 2000 році ця стратегія була значно розширена після придбання ING Групою компанії Aetna в азіатсько-тихоокеанському регіоні. Після укладання угоди з придбання Aetna у грудні 2000 року позиції ING Групи були посилені в Тайвані, Малайзії, Гонконгу та Індонезії, надавши підтримку існуючим позиціям ING Групи в Австралії, Японії та Кореї.

Обов'язки "ING Управління активами" включають управління активами страхових компаній ING Групи, управління їх взаємними фондами, управління активами інституціональних інвесторів, міжнародні персоніфіковані банківські послуги для багатих індивідуальних клієнтів, операції з нерухомістю, управління акціонерним капіталом приватних осіб та венчурним капіталом. "ING Управління активами" включає наступні вісім підрозділів: ING Investment Management, Baring Asset Management, ING Baring Private Bank, ING Real Estate, ING Trust, Parcom Ventures, Baring Private Equity Partners та ING Furman Selz Asset Management.

Маючи свої представництва в Канаді, Австралії, Франції, Іспанії, Італії та США, ING DIRECT пропонує більш вигідну альтернативу традиційним банківським послугам. Задача ING DIRECT полягає в максимальному спрощенні відносин клієнтів з банком і спрямована на ефективність, простоту та використання технологій для модернізації своїх послуг. Назва ING DIRECT

говорить сама за себе - прями відносини з клієнтами без додаткової та складної інфраструктури. Клієнти можуть підтримувати зв'язок зі своїм банком протягом 24 годин на добу, 7 днів на тиждень по телефону, за допомогою інтерактивного веб-сайту чи поштою. ING DIRECT пропонує такі продукти як ощадні рахунки з високими процентними ставками та кредитні рахунки з низькими процентними ставками. ING DIRECT продовжує залучати клієнтів в усьому світі, а 6 березня 2002 року в історії ING DIRECT відбулася знаменна подія - три мільйони клієнтів відкрили в ньому рахунки.

ING Bank – один з провідних банків в країнах, ринки яких розвиваються, включаючи Центральну та Східну Європу, Азію та Латинську Америку. У 1994 році ING Bank N.V. відкрив представництво у Києві, а в грудні 1997 року був зареєстрований як банк із 100% іноземним капіталом. ING Bank Ukraine розпочав банківські операції 3 квітня 1998 року. У 1998 р. видання "Euromoney" назвало ING Bank Ukraine "Найкращим іноземним банком в Україні", а в 2000 р. видання "Central European" назвало ING Bank Ukraine "Найкращим міжнародним банком в Україні". ING Bank Ukraine – корпоративний банк, який пропонує клієнтам широкий спектр корпоративних банківських послуг, зокрема: комерційні позики; торговельне та товарне фінансування; проектне фінансування; розрахунково-касове обслуговування; купівля/продаж та обмін іноземних валют; обслуговування операцій з цінними паперами (послуги зберігача, торговця цінними паперами та реєстратора); організація та андеррайтинг Євробондів, облігацій в місцевій валюті та інших форм державних, муніципальних і корпоративних боргових зобов'язань; публічні випуски акцій із лістингом на місцевих і міжнародних біржах; консультативні послуги та фінансування злиття і поглинання; надання фінансових консультацій українським компаніям у міжнародних процесах приватизації [37].

Сітібанк (Україна) – банк зі 100% іноземним капіталом, зареєстрований НБУ в травні 1998 року. Є дочірнім банком американського Citibank NA. Зв'язок з підприємствами: Citibank Overseas Investment Corporation – володіє акціями

67%, Citibank NA – здійснює контроль, Citicorp Leasing International Inc – володіє акціями 33%.

ПроКредит банк почав роботу в Україні у лютому 2001 р. За цей час представникам малого та середнього бізнесу було видано більше 100 000 кредитів на суму більш як 600 млн. дол. США. Акціонерами ПроКредит банку є три міжнародні фінансові організації та компанії, орієнтовані на підтримку в розвитку бізнесу і економіки у Європі та у всьому світі: ПроКредит Холдинг, Європейський банк реконструкцій та розвитку (ЄБРР), Американський фонд Western NIS Enterprises Fund.

ПроКредит Холдинг (Франкфурт-на-Майні, Німеччина) був започаткован під назвою Internationale Micro Investitionen AG (IMI) в 1998 році як інвестиційна компанія, що спеціалізується на участі в акціонерному капіталі в мікрофінансових банках у країнах з перехідною економікою. Ці мікрофінансові банки зараз відомі як група ПроКредит. ПроКредит Холдинг є стратегічним інвестором мережі ПроКредит Банків та її адміністративною штаб-квартирою. Акціонери компанії складаються з приватних і державних інвесторів у відношенні 50:50.

Європейський банк реконструкцій та розвитку (ЄБРР) був заснований у 1991 році. Він призначений для прискорення переходу до відкритих, орієнтованих на ринок економік та сприяння приватних і підприємницьких ініціатив в країнах Центральної і Південної Європи та країнах СНД, які дотримуються принципів демократії, плюралізму та ринкової економіки. ЄБРР намагається надати допомогу 27 країнам, які входять в сферу його діяльності, запроваджувати структурні та економічні реформи, стимулювати конкуренцію, сприяти проведенню приватизації та розвитку підприємництва. Виконуючи свою роль каталізатора змін, банк заохочує спільне фінансування та прямі іноземні інвестиції з боку приватного і державного секторів, допомагає мобілізувати внутрішній капітал і надає технічну допомогу у відповідних сферах.

Western NIS Enterprise Fund був створений з метою підтримки розвитку малих та середніх приватних підприємств України, Молдови і Білорусії шляхом

надання кредитних коштів. Стратегія Фонду складається з надання капіталу і засобів управління для проведення реструктуризації і розвитку приватних підприємств. Це, в свою чергу, сприяє створенню робочих місць та покращанню добробуту людей в регіонах. Крім того, діяльність Фонду спрямована на те, щоб продемонструвати світовому фінансовому суспільству можливість здійснювати прибуткову діяльність в конкретному регіоні і, як результат, - залучення приватного інвестиційного капіталу [39].

Обсяг операцій з цінними паперами ПроКредит банку (Україна) дорівнює нулю, тому що банк не має ліцензій НБУ на здійснення комісійної та комерційної діяльності з цінними паперами (ліцензія №13 – „Організація купівлі та продажу цінних паперів за дорученням клієнтів”, ліцензія №14 – „Здійснення операцій на ринку цінних паперів від свого імені”), депозитарної діяльності зберігача цінних паперів (ліцензія №22) та діяльності з ведення реєстрів власників іменних цінних паперів (ліцензія №23).

ОТР банк (Україна) є дочірнім банком угорського ОТР банку. Угорський ОТР банк – найпотужніший угорський банк, колишній Ощадний банк Угорщини. На сьогоднішній день 35% акцій угорського банку припадає на іноземних інвесторів, 65% акцій належать місцевим інвесторам, а 0,2% акцій залишились у власності держави.

У 2006 році „Credit Agricole S.A.” (Франція) викупив 99,97% акцій Індекс-банку. Credit Agricole був заснований у 1894 році, розпочав свою діяльність з сільськогосподарського кредитування. В подальшому інтереси банку розповсюдились на інші галузі, але пріоритетним залишається агропромисловий сектор економіки.

Ключові міжнародні показники групи „Credit Agricole S.A.”: 31% співробітників працює за межами Франції, операції здійснюються у 66 країнах, міжнародна складова загального банківського доходу – 35% консолідованого банківського доходу Credit Agricole. Група „Credit Agricole S.A.” має чотири бізнес-лінії діяльності, які вони постійно розвивають: корпоративний та

інвестиційний банкінг, управління активами, спеціалізовані фінансові послуги, страхування [41].

Фінансовий результат Індекс-банку дорівнює нулю (див. табл. 1.4), так як керівництвом банку планується безприбуткова діяльність на протязі двох років у зв'язку з розвитком системи та більшими затратами на рекламу.

Слід зазначити, що сьогодні іноземний капітал проникає в банківську систему України шляхом створення дочірнього банку або часткової участі у капіталі вітчизняних банків. Створення іноземних філій було дозволено у грудні 2006 року. У 2005 році до Верховної ради України передано законопроект № 7274 "Про внесення змін до Закону України "Про банки і банківську діяльність", у якому обговорювалось положення щодо іноземних філій в Україні. Але законопроект не був прийнятий. Проте, 19 жовтня діючий на той момент Президент України Віктор Ющенко вніс на розгляд Верховної Ради України ряд законопроектів, які спрямовані на виконання зобов'язань України щодо вступу до СОТ. Серед них законопроект № 2402 "Про внесення змін до Закону України "Про банки і банківську діяльність", який, на думку Президента, мав сприяти активному розвитку української банківської системи за рахунок залучення іноземного капіталу і сучасних банківських технологій, а також прискорить вступ України до Світової організації торгівлі [32]. Проект Закону про внесення змін до Закону України "Про банки і банківську діяльність" (вручено 16.11.2006) (№2402) був прийнятий 16 листопада 2006 року у другому читанні більшістю голосів (387 при необхідних 226). Тобто своїм рішенням Верховна Рада України дозволила іноземним банкам відкривати філії в Україні. Відповідно до прикінцевих положень зазначеного Закону він набирає чинності з дня вступу України до СОТ, крім змін до статей 2, 4, 23 і частин 12-19 статті 24 Закону України «Про банки і банківську діяльність» (в редакції нового Закону), які набирають чинності з дня опублікування Закону.

У Законі розглядаються умови відкриття іноземними банками філій на території України: держава, в якій зареєстровано банк, співпрацює з FATF і

бере участь у міжнародному співробітництві у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму; банківській нагляд в цій державі відповідає Базельським принципам ефективного банківського нагляду; між центробанком держави й НБУ укладено угоду про взаємодію у сфері банківського нагляду, ін. [27].

Вказаний Закон має ряд недоліків. Зокрема, Законом не визначена система обліку операцій філій іноземних банків. Не надає законодавство і чіткої регламентації порядку обрахування податків від діяльності філій іноземних банків. Законодавча невизначеність цих питань створює умови для ухилення від сплати податків. Крім того, за специфікою своєї діяльності філії, як структурні підрозділи іноземних банків, не здійснюють формування капіталу. Таким чином, дохід, отриманий від їх діяльності на території України, після сплати податку буде повністю переведений до іноземного банку. Тоді як прибутки українських банків (в тому числі і з іноземним капіталом) в значній мірі залишаються в Україні та направляються на капіталізацію банків. Законом не визначений порядок перерахування, зберігання (використання) та повернення приписного капіталу у разі ліквідації філії. Враховуючи, що ці кошти повинні бути сформовані у ВКВ, то за специфікою проведення безготівкових розрахунків вони так чи інакше знаходитимуться на коррахунку в одному з іноземних банків, а це саме по собі ускладнюватиме контроль з боку НБУ за їх наявністю та використанням. Крім того, Закон не визначає, кому буде відкритий цей коррахунок: іноземному (материнському) банку чи безпосередньо його філії (при тому, що українським законодавством заборонено філіям банків відкривати коррахунки в інших банках (крім НБУ). Відстежити ж фактичну наявність цих коштів на коррахунку материнського банку буде практично неможливо. На той період були значно знижені вимоги до статутного капіталу іноземного банку: з 500 млн. ЄВРО (за законопроектом №7274), до 150 млн. ЄВРО (законопроект № 2402). Також відсутня норма щодо принципу взаємності відкриття філій, тобто надання права українським банкам

на відкриття своїх філій в країні походження іноземного банку, що має намір відкрити філію в Україні. Неврегульованими залишалися й питання застосування до філій іноземних банків заходів впливу у разі порушення ними банківського законодавства або ведення ризикової діяльності. Згідно українського законодавства санкції в аналогічних випадках застосовуються до головних банків. Якщо діяльність основного банку регулюється іноземним законодавством, а філія повинна працювати в Україні за законами України та її діяльність відповідати вимогам щодо банківської системи України, в Законі потрібно було визначити можливі заходи впливу з боку НБУ та порядок їх застосування саме до філії іноземного банку. Особливої уваги потребує питання порядку ліквідації філії.

Слід розуміти, що прихід в Україну іноземних філій, діяльність яких буде регулюватися розміром капіталу материнського банку, поставить філії в заздалегідь більш вигідне становище при неможливості зі сторони українських резидентів скласти їм адекватну конкуренцію. Так капітал американського банку Citigroup на початок 2004 року становив 66,8 млрд. доларів, французького Credit Agricole – 55,4 млрд. доларів, британського HSBC – 54,9 млрд. доларів (табл. 3.5) [34], тоді як балансовий капітал усіх українських банків на 1 січня 2006 року становив 25 млрд. 689,7 млн. грн.

Таблиця 3.5

Десять найбільших за обсягом капіталу банків світу
(на початок 2004 року)

Назва банку	Країна	Обсяг капіталу в млрд. дол. США
Citigroup	США	66,8
Credit Agricole	Франція	55,4
HSBC Holdings	Великобританія	54,9
Bank of America	США	44,1
JP Morgan Chase	США	43,2
Mizuho Financial Group	Японія	37,8
Mitsubishi Tokyo Financial Group	Японія	37
Royal Bank of Scotland	Великобританія	34,6
Sumitomo Mitsui Financial Group	Японія	34,2
BNP Paradis	Франція	32,5
Усього за групою банків		440,3

Поглинання вітчизняних банків зарубіжними банками чи фінансовою групою шляхом викупу їх акцій є значним фактором впливу на капіталізацію банківської системи України.

За даними Національного банку України, частка іноземного капіталу на початок 2009 року становила 36%. В країні працювали 50 банків з іноземним капіталом, 18 з яких є стовідсотково іноземними. Питома вага окремих країн у сукупному іноземному капіталі, котрий присутній у структурі власного капіталу вітчизняного банківського сектору, подана на рис. 4.2.

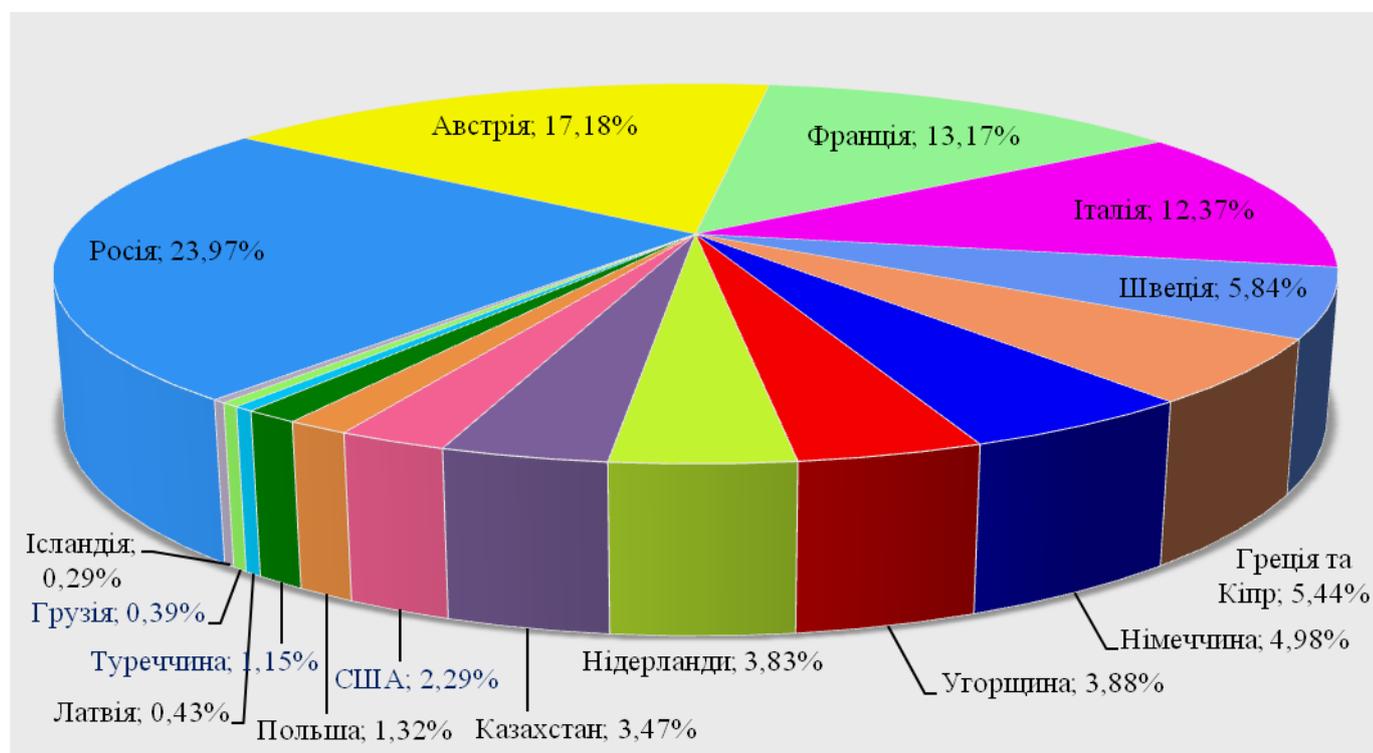


Рис. 4.2. Структура іноземного капіталу в банківському секторі України (в розрізі країн світу)

Згідно з наведеними даними, російський, австрійський та французький капітали займають найбільшу притому вагу – 54,3%. Це спричинено розвиненістю банківських систем даних країн, а також бажанням інвестувати в банківську систему, котра розвивається, з метою швидкого нарощення прибутку.

В цілому ж збільшення частки іноземною капітану у вітчизняній банківській системі може спричинити як позитивні, так і негативні наслідки. Серед позитивних наслідків виділяють:

1. Зростання обсягу кредитних ресурсів банків та посилення стабільності джерел їх надходження шляхом диверсифікації капіталу і акціонерної бази. Збільшення фінансування внутрішньодержавних проектів через сприяння припливу капіталу. Присутність іноземного капіталу сприятиме притоку прямих іноземних інвестицій в Україну та може бути одним з важливих чинників росту економіки країни, її стабілізації в умовах фінансової кризи.

2. Впровадження міжнародного досвіду ведення банківської справи та здійснення міжнародних фінансових операцій. Прискорення впровадження новітніх банківських технологій. Поліпшення організаційного та фінансового менеджменту банків, якості обслуговування клієнтів

3. Підвищення конкуренції на ринку банківських послуг та здешевлення їхньої вартості. У країнах з високим рівнем проникнення іноземних банків підприємства мають доступ до більш довгострокових кредитів за нижчими відсотками.

4. Розвиток фінансових ринків та ринкової інфраструктури. Присутність іноземних банків призводить до збільшення обсягів операцій, впровадження та розвитку нових видів фінансових послуг.

5. Підвищення капіталізації вітчизняних банків (злиття та поглинання невеликих банків). Консолідація банків, вихід із ринку економічно слабких учасників, що сприятиме підвищенню довіри до вітчизняної банківської системи.

6. Сприяння міжнародній торгівлі та залучення до економіки країни потенційних інвесторів. Іноземні банки приносять із собою не тільки власні операції, а й частину бізнесу своїх корпоративних клієнтів та зв'язки у сфері міжнародних торгових і валютних операцій.

7. Прихід іноземних банків спонукатиме українські банки до зменшення витрат, щоб уникнути зменшення доходів. Це, у свою чергу, може підвищити ефективність банківської діяльності.

А. Клаесенс, аналізуючи досвід 80 країн, зазначив, що присутність іноземних банків у країнах із перехідною економікою певним чином зменшує дохідність місцевих банків через зменшення їхньої маржі, але й збільшує ефективність банківської системи країни в цілому.

Серед негативних наслідків проникнення іноземного капіталу до банківської системи можна виділити наступні:

1. Загроза захоплення іноземними банками банківського ринку України загострення міжбанківської конкуренції та підвищення конкурентного тиску на вітчизняні банки, що може сприяти підвищенню фінансових ризиків і послабленню всієї банківської системи.

2. Вибіркове обслуговування іноземними банками лише кращих клієнтів.

3. Вірогідність посилення нестабільності на національних фінансових ринках через прихід іноземних банків, які не мають високих міжнародних рейтингів та достатній обсяг капіталу. Також існує ймовірність збільшення спекулятивних операцій та операцій, пов'язаних з відмивання доходів, які отримані злочинним шляхом. Присутність іноземних банків також може призвести до відтоку частини капіталів за кордон, оскільки під час кризи у своїй чи приймаючій країні вони часто залишають ринок.

4. Ускладнення банківського нагляду за операціями банків з боку уповноважених державних органів управління.

5. Загострення соціальної напруги в країні (звільнення частини працівників).

6. Підвищення вразливості банківського сектора України до коливань на світових фінансових ринках та у банківському секторі країни походження іноземного банку.

7. Стратегія іноземних банків може бути спрямована лише на здійснення спекулятивних операцій без надання повного спектра банківських послуг [17].

3.3. Досвід країн щодо відкриття доступу іноземному капіталу на національні ринки. Основні напрями захисту інтересів українських банків

Під час вступу України до СОТ потрібно, передусім, домагатися створення таких умов, за яких українські банки матимуть певний час на адаптацію до європейських стандартів ведення бізнесу.

Для прикладу розглянемо досвід Китаю. Процес відкриття доступу іноземного капіталу до банківської системи Китаю відбувався поступово і тривав понад 30 років. Здійснювався він впродовж декількох етапів: спочатку іноземним банкам дозволено було відкривати лише представництва, потім – філії на території вільних економічних зон та декількох міст країни; з 1996 року іноземним банкам було дозволено відкривати філії на території Китаю. В одному з законів Китаю прописано, що через п'ять років після вступу Китаю до СОТ банки з іноземним капіталом зможуть здійснювати всі види операцій.

Поступова лібералізація банківської сфери Китаю не призвела до панування банків з іноземним капіталом. На початку 2002 року у Китаї діяло 234 представництва, 157 філій та 13 дочірніх структур іноземних банків, а їх частка в сукупних активах банківського сектора становила лише 2%. Зараз Китай радо залучає іноземні інвестиції, але при цьому залишає у власності національного капіталу (державного та приватного) всі стратегічні інфраструктурні системи, в тому числі і банківську систему.

У багатьох країнах членах СОТ і досі діють обмеження на доступ іноземного капіталу в банківську систему (лише 31 країна-член СОТ не має обмежень у фінансовому секторі). І це не вважається ігноруванням ринкових засад міжнародного співробітництва в економічній сфері, чи порушенням вимог Світової організації торгівлі. Серед обмежень можливі: передбачення обмеження на здійснення філіями іноземних банків окремих видів діяльності, встановлення норми участі іноземного капіталу в загальному капіталі банківської системи та інше (приміром, у Казахстані загальна частка капіталу

банків з іноземною участю не повинна перевищувати 50% від сукупного капіталу національної банківської системи).

З досвіду країн, що входять до групи денаціоналізації банківської системи, для нас дуже важливим є досвід Польщі, адже саме Польща за макроекономічним та національно-ментальними характеристиками може слугувати досить схожою моделлю майбутнього стану України.

Судячи з публікацій польських науковців, держава з самого початку розвалу “соцтабору” передбачила вільний доступ іноземного капіталу в банківський сектор і всіляко його заохочувала. Для цього було лібералізоване банківське законодавство, зокрема, стосовно участі іноземного капіталу у приватизації державних банків. У короткостроковому плані такий підхід мав безумовні тимчасові переваги. Дохід від продажу комерційних банків, який надійшов переважно до державного бюджету у 1997-2001 рр., склав 13,5 млрд. злотих, які були використані на загальносуспільні потреби. Фінансова система Польщі отримала відчутну фінансову та організаційну допомогу, що дозволило вирішити поточні економічні завдання.

Проте в довгостроковому плані обраний Польщею спосіб розвитку банківської системи призвів до негативних наслідків та стратегічних помилок. Процес проникнення іноземного капіталу в банківський сектор завершився тим, що переважна більшість банків Польщі опинилася під повним контролем іноземного капіталу. Зупинити цей процес, чи повернути його в зворотному напрямку стало практично неможливим з економічних, правових і політичних причин.

Не тільки Польща втратила національну банківську систему, а й ряд країн не впоралися із приходом іноземного капіталу (табл. 3.6). Знижуючи ставки депозитного проценту до європейського рівня, банки з іноземним капіталом не поспішають адекватно зменшувати процентні ставки по кредитах, внаслідок чого їх маржа в кілька разів вища, ніж в банках країн – членів ЄС. Поки що ухиляються вони від довгострокового кредитування проектів, які можуть

зміцнювати конкурентні позиції польських фірм, або ж мають загальноекономічне значення.

Таблиця 3.6

Частка іноземних банків у банківських активах
деяких країн Східної Європи [20]

Країна	Відсотки по роках		
	1996 рік	2000 рік	2002 рік
Литва	25	58	88
Болгарія	10	67	81
Хорватія	1	84	90
Словаччина	-	45	90
Естонія	3	97	98

Даючи загальну оцінку наслідків денационалізації польських банків, більшість дослідників робить досить негативні висновки. Так, професор В.Л. Яворський категорично стверджує, що “ліквідація польської банківської системи означає відмову від суверенності польської економічної політики”, що “для суверенності та економічної стабільності країни представляє загрозу ситуація, в якій найважливіші фінансові, інвестиційні і кредитні рішення приймаються за кордоном”. Ніби попереджаючи нас від подібної помилки, він зауважує: “Слід мати на увазі, що банки з іноземним капіталом не зацікавлені в розвитку польської промисловості (наприклад, кораблебудування), польського експорту, а також інвестицій в польські підприємства”.

Не вірно говорити лише про негативні наслідки допуску іноземного капіталу в банківський сектор. Поки такий допуск не призводить до захоплення іноземним капіталом переважної частки ринку банківських послуг і встановлення глобального контролю за банківською діяльністю, позитивні наслідки його експансії переважають негативні.

З багатьох уроків, які дає нам польський досвід, необхідно виділити наступні:

1. Питання відкриття банківської системи для іноземного капіталу не можна вирішувати спонтанно, на засадах “шокової терапії”, без глибокої проробки всіх можливих наслідків для української економіки.

2. Макро- та мікроекономічні наслідки передачі банків під контроль іноземного капіталу істотно відрізняються. На мікрорівні для власників банків продаж їх може виявитись досить вигідною операцією. Це можливо за двох умов: низької рентабельності банківського бізнесу у порівнянні з іншими напрямками вкладання капіталу та високого попиту на системний банківський бізнес з боку зовнішніх інвесторів. Зараз склалась ситуація, коли одночасно є в наявності ці дві умови. Це може і у подальшому стимулювати зростання цін на банківський бізнес в Україні. І якщо на мікрорівні поглинання національної банківської системи іноземним капіталом здається цілком виправданим кроком, то на макрорівні правильно оцінити наслідки масового продажу українських банків іноземцям значно важче, оскільки тут зачіпаються інтереси не окремих економічних суб'єктів, а суспільства в цілому. А такий вплив неможливо оцінити розміром виручки від реалізації банків, тому що він носить багатофакторний та довгостроковий характер. Банківська криза може стати початком загальноекономічного та суспільного колапсу (криза банківської системи Аргентини, азійських країн тощо).

3. Третій урок для України – допуск іноземного капіталу в банківський сектор можливий лише до того рівня, при якому зберігається національний контроль за банківською системою. Цікаво відмітити, що коли в США у 2000 році іноземні банки заволоділи лише 12% банківських активів, в керівних колах цієї країни виникли серйозні побоювання щодо встановлення іноземного контролю над банківською системою США.

4. Асиміляція банків іноземним капіталом дає лише короткостроковий ефект (якщо дає), позитивний потенціал (якщо є) реалізовується вже за декілька років.

5. Регулятивна роль Центрального банку зменшується по мірі зростання присутності іноземного капіталу у банківській системі. Це спричиняє послаблення впливу держави на монетарні та макроекономічні процеси. Знижується ефективність заходів та інструментів грошово-кредитної та валютної політики. Тому не дивно, що деякі з країн, в яких банки опинились

під контролем іноземного капіталу, взагалі відмовилися від проведення суверенної монетарної політики і запровадили системи монетарного устрою «currency board» (Естонія, Литва, Болгарія).

Звичайно, що ізоляціонізм, відмова від іноземних інвестицій не принесуть користі державі. В той же час, світова практика демонструє яскраві приклади, коли країни не тільки зберегли власну банківську систему, але й за рахунок виконання нею транзитних, накопичувальних та інших функцій, створили додатковий ресурс для розвитку національних економік та задоволення необхідних суспільних потреб. Це, в першу чергу стосується США, Індії, Японії та інших країн.

Для збереження принципу рівної конкуренції між українськими банками та філіями іноземних банків потрібно було б встановити перехідний період на введення в дію змін щодо відкриття філій іноземних банків, передбачивши, що Закон набиратиме чинності через:

1) шість місяців після отримання Україною суверенного рейтингу не нижче, ніж показник “А” за класифікацією однієї з міжнародно визнаних світових рейтингових агенцій (одними з провідних рейтингових агентств є Standard & Poor’s, Moody’s, Fitch Ratings; відповідно до критеріїв Fitch Ratings: рейтинг „А” – висока платоспроможність; рейтинги рівня А означають низькі очікування по кредитним ризикам; здатність своєчасно погашати фінансові обов’язки оцінюється як висока, хоча дана здатність може більш підпадати під зміни обставин або економічної ситуації, ніж у разі більш високих рівнів рейтингу);

2) через 5 років після вступу України до СОТ (за аналогією із змінами, прийнятими до Закону України “Про страхування”). Ця пропозиція відповідає чинним нормам міжнародного права. З міжнародно-правової точки зору, вона є цілком правомірною, оскільки пунктом 2 Додатку щодо фінансових послуг до Генеральної Угоди про торгівлю послугами СОТ передбачається здійснення державами заходів, “які диктуються міркуваннями обачливості” або які

необхідні “для забезпечення цілісності і стабільності фінансової системи”. А запропоновані заходи підпадають під таку категорію.

Наведемо можливі заходи та обмеження, які мають на меті захист інтересів українських банків. Для цього, перш за все, необхідно:

- сприяти концентрації українського банківського капіталу, розглядати великі українські банки як основу економічної безпеки України;
- стимулювати нарощування капіталів вітчизняних банків (за рахунок прибутку, залучення капіталів ринку, зниження витрат, зменшення обсягів ризикових активів), у тому числі шляхом звільнення від оподаткування прибутку, що спрямовується на капіталізацію;
- звільнити від оподаткування частину прибутків комерційних банків, якщо вони спрямовують свої кошти й інвестиційні проекти у пріоритетні сфери економічної діяльності;
- забезпечити прозорість руху грошових коштів у країні шляхом впровадження суворох заходів, щодо запобігання відтоку коштів у „тінь” та до інших країн;
- створювати фінансово-інноваційні групи за участю українських банків (участь у таких утвореннях надасть змогу отримати постійних і надійних клієнтів, оскільки програми співпраці мають плануватись на кілька років);
- впроваджувати нові види послуг вітчизняних банків (навіть у великому банку України їх 100-120, а у світі - понад 300; впровадженні послуги повинні бути не тільки запозичені, а й розроблені самостійно);
- змінити структуру українських банків на користь комісійних і торговельних операцій (приблизні результати сьогодення: 70% доходів отримано від кредитної діяльності, 25% - від комісійної, 5% - від торговельної);
- впроваджувати інноваційні моделі фінансового управління в банку.

РОЗДІЛ 4. НЕТРАДИЦІЙНІ БАНКІВСЬКІ ОПЕРАЦІЇ ТА ПОСЛУГИ. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ЇХ ДОСЛІДЖЕННЯ

4.1. Характеристика нетрадиційних операцій і послуг, що надаються клієнтам комерційних банків

Подальше дослідження особливостей функціонування комерційних банків полягає у з'ясуванні й розмежуванні сутності понять «банківська операція» і «банківська послуга».

Науковці з банківської справи переважно всі банківські операції поділяють на три групи: активні, пасивні та розрахунково-касові операції. У той же час банківські послуги як самостійний напрямок діяльності банків залишаються майже поза увагою самостійних наукових досліджень.

Банки, як і будь-які підприємства в економіці, створюють свої продукти, які дістали назву «банківські продукти». Специфіка банківської діяльності відрізняє банки від підприємств матеріального виробництва та інших фінансових інститутів. Особливості банківських продуктів порівняно з іншими продуктами матеріальної сфери виробництва такі: банківські продукти не набувають безпосереднього матеріального втілення; відносини з банком мають переважно довгостроковий характер; нерозривність процесу виготовлення та використання банківського продукту; оперування з грошима у різних формах - готівкою, безготівковими грошима.

Складна специфіка банківських продуктів не дала можливості донині розкрити їх економічну природу, дати науково достовірну класифікацію їх, зокрема розмежувати поняття банківської операції та банківської послуги, які здебільшого ототожнюються. Так у працях Васюренка ці поняття ототожнюються одне одним [106]. Вузкий підхід до розуміння банківських послуг панував у літературі колишнього СРСР, коли мимохідь згадувалося про існування банківських послуг, але вся увага приділялась операціям банків.

Такий підхід займає досить міцні позиції в Україні і в теперішній час. У банківському законодавстві спостерігається підміна поняття «банківська послуга» поняттям «банківська операція». Зокрема у Законі України «Про банки і банківську діяльність» у ст. 47 «Банківські операції», визначено перелік можливих дій банку на ринку, де наводяться поняття «операції» та «угоди», серед яких послуги окремо не виділяються. Національний банк України, ліцензуючи комерційні банки та видаючи їм письмові дозволи, також наводить банківські операції та послуги єдиним списком, об'єднуючи їх під назвою «операції» [1].

У навчальному посібнику «Банківський менеджмент» за редакцією О. Кириченка широко використовується поняття банківських послуг у загальному розумінні. Дається класифікація банківських послуг за чотирма основними групами: депозитні, кредитні, інвестиційні, інші послуги [107].

Окремі вітчизняні науковці вважають за доцільне відокремлювати послуги банків від їх операцій, розглядаючи перші й другі як два види діяльності, докорінно відмінні один від одного. Так, у підручнику «Вступ до банківської справи» за редакцією М.І. Савлука діяльність комерційних банків поділяється на три види: активні операції, пасивні операції, послуги. Науковець виокремлює послуги банків від операцій, які виступають самостійними складовими банківських продуктів [2].

На наш погляд найбільш прийнятною є точка зору А.О. Мілая щодо розмежування суті банківської операції і послуги. Він визначає банківську операцію як набір упорядкованих дій банку, пов'язаних із залученням та використанням ресурсів, у процесі яких накопичується наявна і створюється нова (додана) вартість і які несуть певний ризик втрати накопиченої та доданої вартості. Під накопиченою вартістю вчений розуміє залучені кошти, за які банк, як правило сплачує проценти, додана ж вартість створюється працівниками банків і має вигляд банківських комісій і процентної маржі. Банківські послуги він визначає як набір упорядкованих дій банку, пов'язаних з обслуговуванням клієнтів, у процесі яких працівники банку створюють, а клієнти банку

споживають додану вартість без додаткового залучення та використання накопиченої вартості (банківського капіталу або кредитних ресурсів) та без посилення ризику втрати активів [108]. При наданні більшості банківських послуг, як і послуг у матеріальній сфері, використовують засоби, що обслуговують «основне виробництво», – приміщення банку, комп'ютерну техніку, засоби зв'язку.

Отже, банківські послуги - це комплексна діяльність банку із задоволення потреб клієнта при проведенні банківських операцій або із залучення тимчасово вільних ресурсів, спрямована на одержання прибутку.

Ряд вчених виділяють серед усієї сукупності операцій і послуг, що надаються комерційними банками так звані нетрадиційні. Зокрема, О.М. Петрук визначає нетрадиційні операції як різновид активних операцій, що відрізняються від класичного кредитування, і відносить до них лізингові, факторингові і фортфейтингові операції. У свою чергу до нетрадиційних послуг відносяться трастові послуги, послуги з банківськими металами і послуги з дистанційного обслуговування клієнтів [109].

*Сутність лізингових операцій,
їх переваги і недоліки в системі кредитування*

Феномен лізингу уже на початку 80-х рр. проявився не просто як довгострокова оренда, а як нова нетрадиційна, додаткова система перспективного фінансування, в якій задіяні орендні відносини, елементи кредитного фінансування та інші фінансові механізми. Лізингові операції сприяють співпраці банківських структур з господарюючими суб'єктами по фінансуванню виробництва, що досить важливо для вітчизняної економіки [151].

Згідно Закону України «Про лізинг» лізинг – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного

продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [110].

Більшість вітчизняних та іноземних економістів суттєво та неправомірно обмежують лізингові відносини, ототожнюючи їх з орендними. На нашу думку, лізинг має потрійну природу. По-перше, лізинг дійсно уособлює товарні відносини, що реалізуються за певний проміжок часу на принципах повернення. В основі лізингу лежать орендні відносини. Відмінністю між орендою і лізингом є те, що об'єктом оренди може бути земельна ділянка; при здійсненні орендних відносин страхуванням займається переважно орендодавець, а при здійсненні лізингових операцій – лізингоотримувач; розірвання договору через вину користувача зупиняє виплати орендних платежів, при лізингу – не звільняє лізингоотримувача від повного погашення суми за весь термін, що передбачено в договорі, лізинг переважно виступає трьох сторонньою угодою. По-друге, лізинг – це довготермінові вкладення у матеріальній формі з метою отримання прибутку або комерційного доходу всіма суб'єктами лізингового бізнесу. Отже лізинг виступає формою інвестицій. Але схожість лізингу з інвестиціями полягає тільки в тому, що учасники працюють з капіталом не в грошовій формі, а у виробничій. По-третє, лізингові відносини будуються на принципах строковості, зворотності та платності. Таким чином, лізинг за своїм змістом відповідає кредитним відносинам та зберігає сутність кредитної операції. Проте з юридичної точки зору між лізингом і кредитом є вагомі відмінності, наприклад, користувач майна не заключає з лізингодавцем договору позики; при лізингу право власності відокремлене від права користування, заставою є передане майно, платежі сплачуються як у товарній, так і у грошовій формі [111].

Об'єктом лізингу є будь-яке майно, яке належить до основних засобів і не заборонено до вільного обігу на ринку: машини, обладнання, транспортні засоби, обчислювальна та інша техніка, будівлі, споруди, системи телекомунікацій тощо.

Структура наданих основних засобів за операціями лізингу у 2004 році зображена на рис. 4.1.

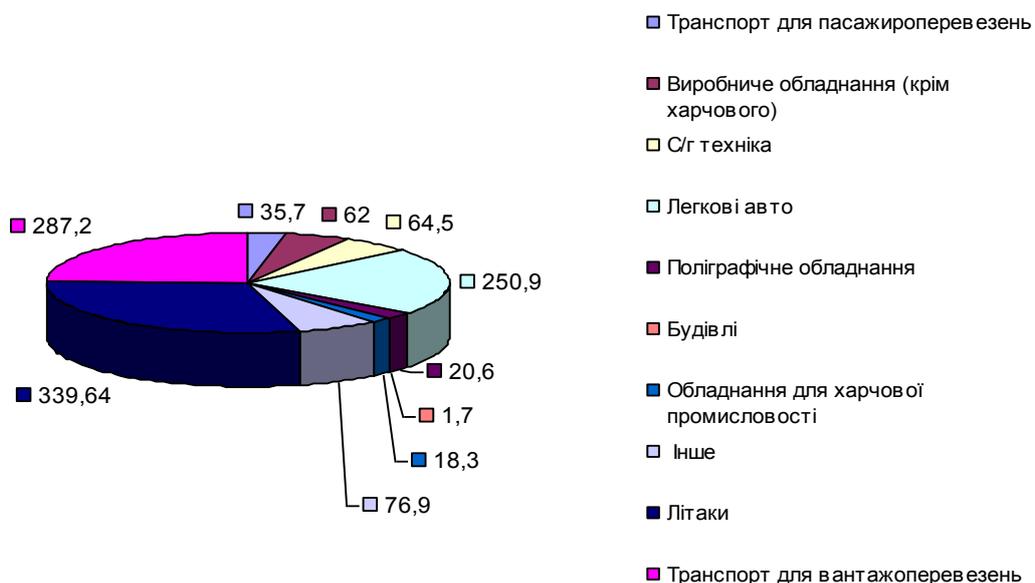


Рис. 4.1. Ринок лізингу за видами активів, млн. грн. [123]

Суб'єкти лізингу:

- лізингодавець – банк або суб'єкт господарювання, що є власником об'єкта лізингу і здає його в оренду;
- користувач (лізингоодержувач) – суб'єкт, що домовляється з лізингодавцем на оренду про набуття права володіння та розпорядження об'єктом лізингу у встановлених лізинговою угодою межах. Лізингоодержувач може також одержувати й інші послуги: технічні, які пов'язані з організацією транспортування об'єкта лізингу до місця його використання клієнтом (монтаж, поточний ремонт); консультаційні послуги з питань оподаткування, оформлення угоди.;
- виробник – підприємство, організація та інші суб'єкти господарювання, які здійснюють виробництво або реалізацію товарно-матеріальних цінностей.

Схематично взаємовідносини цих суб'єктів можна відобразити, як показано на рис. 4.2.



Рис. 4.2. Взаємовідносини учасників лізингової угоди [112]

У лізингових операціях можуть брати участь й інші суб'єкти-посередники: комерційні й інвестиційні банки, які кредитують лізингодавця та які виступають гарантом угоди; страхові компанії, які страхують об'єкт або фінансові ризики; брокерські та інші посередницькі фірми.

Існує два способи здійснення лізингових операцій банком. Для здійснення лізингової операції банк купує за власні кошти об'єкти лізингу. Також банк може бути засновником або співзасновником спеціалізованої лізингової компанії, через яку здійснюватиме лізингові операції [148].

Плата за користування об'єктом лізингу вноситься лізингодержувачем у вигляді лізингових платежів. Лізингові платежі включають:

- суму, що відшкодовує повну вартість лізингового майна;
- суму, що сплачується лізингодавцю як відсоток за наданий кредит для придбання майна за договором лізингу;
- комісійну винагороду лізингодавцю;

- суму страхових платежів за договором страхування об'єкта лізингу;
- інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу.

Лізингові операції можна класифікувати за різними ознаками. Згідно зі ст. 806 Цивільного Кодексу України окремі види і форми лізингових угод встановлюються законом:

а) залежно від джерел придбання предмета лізингу:

- прямий, коли лізингодавець купує майно у виробника і передає його в оренду;
- зворотний, коли власник продає майно лізингодавцю, а потім бере його в оренду;

б) залежно від предмета лізингу:

- лізинг рухомого майна;
- лізинг нерухомого майна;

в) залежно від ступеня окупності майна:

- лізинг з повною окупністю, коли протягом строку дії одного договору здійснюється повна виплата лізингодавцю вартості отриманого майна;
- лізинг з неповною окупністю, коли протягом дії одного договору окупається тільки частина вартості орендованого майна;

г) залежно від умов амортизації:

- лізинг з повною амортизацією і, відповідно, з повною виплатою вартості об'єкта лізингу;
- лізинг з неповною амортизацією, а, значить, з частковою виплатою вартості.

Виходячи з наведених вище двох ознак класифікації (за ступенем окупності об'єкта лізингу і умов його амортизації), які пов'язані між собою, розрізняють фінансовий та оперативний лізинг:

- оперативний лізинг з неповною окупністю;
- фінансовий лізинг з повною окупністю.

Особливостями оперативного лізингу є те, що орендодавець не планує покрити всі свої витрати за рахунок надходжень від орендаря, тому строки

знос є більшими за строки угоди лізингу (тобто строк угоди не перевищує строк амортизації), майно по закінченні встановленого терміну звичайно повертається лізингодавцю.

Існує два види оперативного лізингу:

- а) рейтинг – короткостроковий лізинг (від 1 дня до 1 року, без права наступного придбання лізингоодержувачем об'єкта лізингу);
- б) хайринг – надання об'єкта лізингу на строк понад 1 року без права викупу лізингоодержувачем об'єкта лізингу.

Оперативний лізинг припускає багаторазове надання об'єкта лізингу в оренду.

Фінансовий лізинг передбачає виплату протягом твердо встановленого періоду сум, які достатні для повної амортизації капітальних вкладень і здатні забезпечити лізингодавцю прибуток [114].

Характерні особливості цього виду лізингу такі: лізингоодержувач має право використовувати об'єкт лізингу протягом усього строку угоди; строк фінансового лізингу, як правило, не менше за строк повної амортизації об'єкта лізингу; існує можливість викупу об'єкта лізингу після закінчення терміну угоди.

З позиції рівня банківського ризику економічним інтересам банка-лізингодавця найбільше відповідає фінансовий лізинг, оскільки при застосуванні оперативного лізингу банківський ризик зростає. Проблема полягає у складнощах, пов'язаних з пошуком наступного лізингоотримувача на об'єкт оперативного лізингу, оскільки існує ризик простою об'єкту до моменту укладення угоди з наступним клієнтом. Також не виключені випадки недбалого використання майна, що перебувало в оперативному лізингу, які створюють перепони на шляху укладення наступної угоди.

Завдяки здійсненню лізингових операцій задовольняються інтереси всіх сторін.

Для лізингодавця збільшується кількість клієнтів, розширяються послуги для них, зростають доходи за рахунок лізингових виплат, зміцнюються позиції на ринку лізингових послуг, здійснюється реклама послуг.

Для продавця (виробника майна) складаються сприятливі умови для збільшення кількості покупців і, відповідно, нарощування обсягу продажу, прискорення оборотності активів, розвитку виробництва та реалізації, рекламування продукції, підвищення доходів і зміцнення фінансового стану.

Для лізингоодержувача є можливість: отримати нове майно, причому з відстрочкою платежу, зменшити ризик купівлі майна низької якості, збільшити доходи і зміцнити фінансовий стан господарства. Лізинг забезпечує повне кредитування і не потребує негайної грошової оплати (виплати можуть здійснюватися зразу після поставки майна лізингоодержувачу або пізніше). Лізингові платежі лізингоодержувач відносить на витрати, що зменшує податок на прибуток. На противагу цьому при банківському кредитуванні на собівартість вироблюваної продукції чи послуг відносяться лише проценти за користування кредитом. Лізинг дозволяє запобігати моральному старінню, завдяки прискореній амортизації. Процедура при оформленні лізингової угоди є більш спрощеною порівняно з позикою (потребує менше часу і документів)

Лізингові операції приваблюють комерційні банки через наявність реального матеріального забезпечення лізингових угод, оскільки кредитор зберігає за собою право власності на об'єкт забезпечення до моменту виплати останнього лізингового платежу. Крім того, безпосередня участь банківської установи як важливого суб'єкта лізингового бізнесу надасть можливість банкам підвищити свій імідж, розширити спектр своїх операцій, сприяти задоволенню споживчих інтересів суб'єктів господарювання. В комерційних банках, які освоюють лізингові операції, як правило, спрощується процедура моніторингу та контролю за реалізацією лізингових угод через неможливість використання об'єкту лізингу за нецільовим призначенням [149].

Ефективність фінансово-кредитного механізму лізингового бізнесу полягає в економічній та комерційній результативності для всіх його суб'єктів.

Лізинговий бізнес може бути економічно ефективним, якщо лізингодавець та лізингоотримувач одержать більший прибуток; ніж за іншого альтернативного варіанту фінансування того ж самого проекту. Причому економічний ефект лізингового бізнесу у порівнянні з кредитуванням є багатофакторним та залежить від величини оподаткування лізингових платежів, ставки оподаткування прибутків лізингоотримувача та лізингодавця; процентної ставки за кредитом, норми амортизаційних відрахувань на об'єкт лізингу, терміну лізингу та величини платежів у кожний конкретний момент часу, інвестиційних пільг; та ринкових важелів: підвищення іміджу фірми; налагодження вагомих економічних контактів, поширення впливу на інші сфери бізнесу.

До чинників, які негативно впливають на розвиток лізингових відносин, слід віднести: недосконалу законодавчу базу, яка регламентує лізингову діяльність; відсутність уніфікованих правил здійснення операцій фінансового лізингу у відносинах вітчизняних контрагентів з іноземними; незначна кількість суб'єктів ринку, котра має кошти для фінансування лізингових проектів; незначна інформованість потенційних суб'єктів лізингових відносин тощо; вищі адміністративні затрати, більша кількість учасників угоди, ніж при купівлі за рахунок позики.

Узагальнюючи привабливість лізингу для українських лізингоодержувачів та лізингодавців, якими можуть і повинні бути комерційні банки як потенційні суб'єкти лізингових відносин в Україні завдяки наявним у них вільним коштам, виділимо низку переваг, що є доказом доцільності та необхідності їх вивчення, впровадження та використання. До них належать: гнучка форма фінансування лізингу, адже він менше регулюється, ніж банківський кредит; можливість краще використовувати податкові вигоди (наприклад, прискорена амортизація); лізинг розширює джерела кредитування, тобто лізинг є додатком до традиційного банківського фінансування, а не його заміною; лізинг страхує суб'єктів лізингових відносин від технічної відсталості предмета лізингу тощо [114].

Теоретично банк має всі переваги, властиві лізингу:

- вигідне вкладення коштів шляхом фактичного кредитування прибуткових інвестиційних проектів;
- розширення сфери активних операцій і залучення додаткової кількості фінансово забезпечених клієнтів;
- мінімізацію кредитних та інших ризиків.

Однак у межах чинного законодавства України банку неможливо повною мірою відчувати переваги лізингу, коли він виступає лізингодавцем самостійно, бо дуже багато чинників економічного й законодавчого характеру роблять таку операцію не вигідною.

Відповідно до вимог Національного банку України комерційний банк може проводити лізингові операції за рахунок власних коштів, тобто, по-перше, не має можливості залучати дешеві кошти західних банків, по-друге, комерційному банку доводиться вилучати значні обсяги коштів, які він міг би використовувати, на придбання устаткування.

До того ж, для банку лізингова операція не є пільговою, тому лізинговий рахунок, як і інші активні операції, підлягає резервуванню на випадок можливих збитків.

Комерційні банки в лізинговому бізнесі можуть бути лізингодавцями, кредиторами, лізингоодержувачами, гарантами або засновниками лізингової компанії (рис. 4.3).

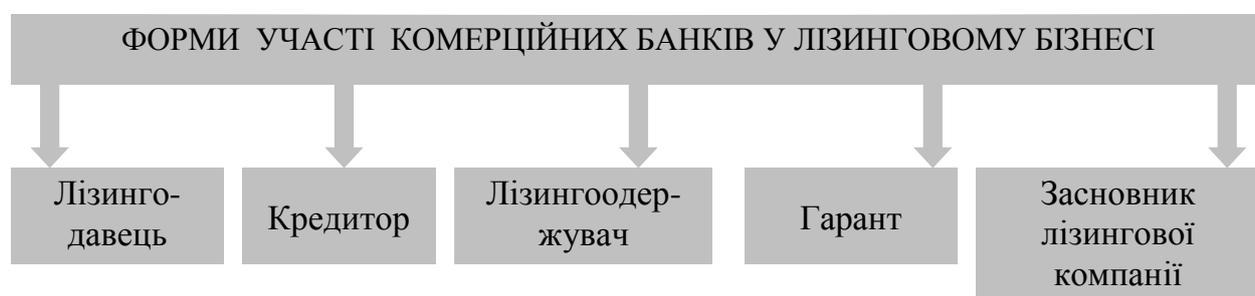


Рис. 4.3. Можливі форми участі комерційних банків у лізинговому бізнесі

Якщо завдання банку полягає в отриманні прибутку, то йому вигідно бути у ролі лізингодавця, його кредитора і гаранта стосовно зобов'язань однієї зі

сторін лізингової угоди; якщо ж завдання банку – одержання додаткового прибутку у вигляді дивідендів, то – засновником лізингової компанії; якщо завдання банку – мінімізація власних витрат, то він може стати лізингоодержувачем.

Для максимального використання переваг лізингу і впровадження необхідних проектів з модернізації прибуткових галузей банкам доцільно створювати власні лізингові компанії.

Слід зазначити, що участь банків у освоєнні лізингового ринку шляхом створення лізингової компанії має ряд переваг. До них відноситься можливість кредитування за рахунок залучених коштів, зменшення ризиків банку, що пов'язані із проведенням лізингових операцій.

Доцільність створення лізингових компаній банками пояснюється тим, що для проведення лізингових операцій потрібні великі кошти для закупівлі сучасної техніки й устаткування, а комерційні банки мають необхідні ресурси, тому лізинговий бізнес міг би стати вигідною сферою вкладення капіталів та одержання додаткового прибутку. Крім того створення лізингової компанії не потребує значних витрат банку, бо немає вимог до мінімального розміру статутного капіталу таких компаній, і лізинговий бізнес не потребує окремої ліцензії [115].

Факторингові операції як механізм управління дебіторською заборгованістю

Факторинг – одна з нетрадиційних банківських комісійно-посередницьких операцій, яка з'явилася у банківській практиці у 60-х роках ХХ ст. і полягає у викупі платіжних вимог у постачальника товарів (послуг).

Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» відносить факторинг до однієї з операцій з фінансовими активами, що здійснюються фінансовими установами в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених

законодавством, – і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження вартості фінансових активів [116].

Цивільний Кодекс України визначає факторинг як «фінансування під відступлення права грошової вимоги, коли одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника)» [117].

Фактором може бути банк, фінансова установа, фізична особа – суб'єкт підприємницької діяльності, яка має право здійснювати факторингові операції. Банк може надавати клієнту ряд інших послуг, таких як ведення бухгалтерії, інформаційні, юридичні послуги. Клієнтом у договорі факторингу може бути фізична або юридична особа, яка є суб'єктом підприємницької діяльності. Боржник зобов'язаний здійснити платіж факторові за умови, що він одержав від клієнта або фактора письмове повідомлення про відступлення права грошової вимоги факторові і в цьому повідомленні визначена грошова вимога, яка підлягає виконанню, а також названий фактор, якому має бути здійснений платіж [145].

Предметом договору факторингу може бути право грошової вимоги, строк платежу за якою настав (наявна вимога), а також право вимоги, яке виникне в майбутньому (майбутня вимога). Розрізняють такі види факторингу:

- з відповідальністю за ризик неплатоспроможності та без права регресу;
- без прийняття ризиків неплатоспроможності (з правом регресу, тобто зворотної вимоги до постачальника відшкодувати сплачену суму);
- з фінансуванням до моменту купівлі;
- з фінансуванням до настання строку платежу;

Залежно від кількості послуг банку, які супроводжують факторингову операцію, факторинг поділяється на:

- 1) конвенційний, який є комплексною системою обслуговування клієнта і зосереджує в собі бухгалтерські, юридичні, консультаційні та інші послуги. Фактично за клієнтом зберігаються лише виробничі функції.

2) конфіденційний, що обмежується тільки дисконтуванням рахунків-фактур. Конфіденційний факторинг передбачає повідомлення боржника про переуступлення клієнтом прав вимоги боргу банку (фактору), який одразу зараховує на його рахунок близько 70-90 % суми боргу, а інші 10-30 % – в обумовлений у договорі термін за мінусом процентів за кредит й комісійних платежів. Переваги цього виду факторингу для клієнта полягають у тому, що він є більш незалежним від банку [113].

Зміст та послідовність факторингової операції наведено на рисунку 4.4.

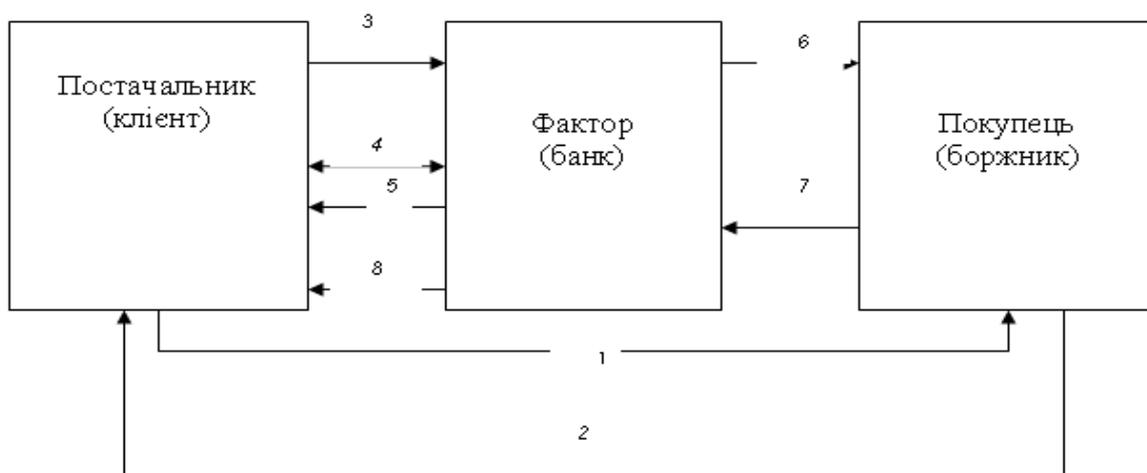


Рис. 1.3. Послідовність здійснення факторингової операції

Рис. 4.4. Послідовність здійснення факторингової операції

Розглянемо наведені етапи:

1. Відвантаження постачальником покупцеві товарів (робіт, послуг).
2. Оформлення та акцепт покупцем боргових вимог за товари (роботи, послуги).
3. Переуступлення постачальником боргових вимог банку.
4. Аналіз банком кредитоспроможності постачальника та вивчення іншої інформації про діяльність, якість боргових вимог. У разі позитивного результату банк укладає з клієнтом договір факторингу.
5. Авансування оборотного капіталу клієнта-постачальника (оплата 70-90% суми боргових вимог, придбаних фактором).
6. Виставлення фактором боргових вимог для оплати їх покупцем (боржником).

7. Оплата покупцем виставлених на нього фактором боргових вимог.

Перерахування банком клієнту залишку коштів (10-30%) за мінусом плати за факторингове обслуговування та процентів за наданий дисконтний кредит (після одержання платежу від покупця).

Залежно від сектора ринку, на якому здійснюються операції факторингу, розрізняють національні (внутрішні) факторингові операції та міжнародний (зовнішній) факторинг [142].

Внутрішні факторингові операції мають місце, якщо постачальник, покупець і фактор знаходяться в одній країні. Для зовнішнього факторингу передбачено, що зокрема хоча б одна зі сторін факторингу знаходиться в іншій державі [137].

Учасниками міжнародних факторингових угод є:

- постачальник (експортер);
- покупець (імпортер);
- банк, фактор-компанія (імпорт-фактор, експорт-фактор) [109].

Факторинг є перспективною формою розрахунків, оскільки має економічні переваги для сторін факторингової угоди.

Зокрема Закон України «Про податок на додану вартість» зазначає, що факторингові операції, якщо об'єктом боргу є валютні цінності, цінні папери, у тому числі компенсаційні папери (сертифікати), інвестиційні сертифікати, житлові чеки, земельні бони та деривативи, не є об'єктами оподаткування податком на додану вартість. Такий своєрідний бонус або пільга, що звільняє від сплати податку на додану вартість, забезпечує рух коштів між учасниками факторингової операції без зайвих втрат [118].

Щодо визначення інтересів вітчизняних комерційних банків у факторингових операціях, то в цій площині містяться певні можливості оптимізації кредитного портфеля. Згідно з нормативами Національного банку України (Інструкція "Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України", затверджена постановою Правління НБУ від 17 червня 2004 року № 280 [135]) і внутрішньобанківськими положеннями факторинг не

вважається аналогом кредиту. Тому, збільшуючи обсяги факторингових операцій, клієнт не додає до власного кредитного портфеля у банку додатковий борговий вантаж, зменшуючи свої подальші можливості при кредитуванні.

Використання клієнтом факторингу дає йому змогу зменшити операційний цикл, шляхом прискорення оборотності грошових коштів.

При проведенні порівняльного аналізу кредитних операцій з факторинговими для клієнта можна виокремити низку переваг останніх. Так, при кредитуванні суб'єкт господарської діяльності стикається з наступними особливостями фінансування і витратами:

- клієнт (як правило) не може відкрити кредитну лінію в кількох банках;
- на відміну від факторингу, кредит повинен повертатися позичальником;
- кредит надається на конкретний термін і на суму, заздалегідь обумовлену договором;
- кредит надається під заставу;
- кредитор не надає клієнтові додаткових послуг, тоді як при факторинговому обслуговуванні фінансування супроводжується керуванням дебіторською заборгованістю і контролем за своєчасною оплатою поставань дебіторами, наданням звітів про стан заборгованості;
- забезпечення кредиту;
- експертна оцінка застави – від 200 до 3000 грн. (додатково оплачуються витрати на відрядження);
- страхування заставленого майна – відсоток від вартості (до 1,5-6%) і додатково – страхування фінансових ризиків (1-5% вартості);
- комісійні за розгляд та оформлення документів (від 50 до 1000 грн.).

Негативними рисами розвитку факторингових послуг в Україні є великі відсотки переуступлення боргу, котрий сьогодні застосовують вітчизняні банки у тарифах за обслуговування. В розвинених країнах вартість факторингу становить у середньому близько 1,5-2% від суми поставання. В Україні середньозважений відсоток для ринку сьогодні становить 40-60% від зазначених сум. Хоч варто зауважити, що вітчизняні банки, намагаючись

продати такі послуги, використовують регресивну шкалу комісійних. Комісія зменшується в міру збільшення дебіторської заборгованості [77].

*Специфіка здійснення форфейтингових операцій
у банківських установах*

Форфейтинг – це купівля на безповоротній основі у кредитора боргу, вираженого у оборотному документі.

Покупець боргу (форфейтер) бере на себе зобов'язання відмовитися від свого права регресної вимоги до кредитора у разі неможливості одержання грошових коштів від боржника.

Форфейтинговій операції притаманні такі характерні ознаки:

- Об'єкт форфейтингу – прості, переказні векселі (іноді – зобов'язання у формі акредитива);
- Предметом форфейтингу є товари інвестиційного призначення;
- Суб'єкти – форфейтер (покупець боргу), кредитор (експортер), боржник (імпортер), їхні банки.

На відміну від факторингу форфейтинг – однократна операція, пов'язана зі стягуванням коштів за допомогою перепродажу придбаних прав на товари і послуги.

Форфейтування – термін, зазвичай уживаний для позначення купівлі зобов'язань, погашення яких припадає на певний час у майбутньому і які виникають у процесі постачання товарів і послуг (здебільшого експортних операцій) на будь-якого попереднього боржника.

Форфейтинг являє собою фінансову операцію з рефінансування дебіторської заборгованості за експортним товарним (комерційним) кредитом через передання (індосамент) переказного векселя на користь банку (факторингової компанії) зі сплатою останньому комісійної винагороди. Банк бере на себе зобов'язання з фінансування експортної операції через виплату за обліковим векселем, що гарантується наданням авалю банку країни-імпортера [109].

У результаті форфейтування заборгованість покупця за товарним (комерційним) кредитом трансформується у заборгованість фінансову (на користь банку). За своєю суттю форфейтинг поєднує в собі елементи факторингу (який підприємства-експортери застосовують у випадку високого кредитного ризику) й урахування векселів (із їх індосаментом тільки на користь банку).

Форфейтинг використовується при здійсненні довгострокових (багаторічних) експортних поставок і дає змогу експортерів негайно одержувати кошти через урахування векселів. Проте його вадою є висока вартість, тому підприємству-експортеру варто проконсультуватися з банком ще до початку переговорів з іноземним імпортером продукції, щоб мати можливість включити витрати, пов'язані з форфейтинговою операцією, у вартість контракту [143].

Зазвичай форфейтуванню підлягають торговельні тратти або прості векселі, хоча теоретично заборгованість у будь-якій формі може бути форфейтована.

Форфейтинг найбільш уживана і важлива із середньострокових угод, тому що охоплює термін від шести місяців до п'яти – шести років.

За комерційного кредитування зовнішньоекономічної операції в експортера виникає ціла низка ризиків, які він бере на себе.

До числа найбільших ризиків входять ризики, пов'язані із здійсненням платежів в іноземній валюті. У процесі валюти-покупця у валюту-продавця плаваючі курси іноземних валют можуть призвести до значної зміни вартості придбаних за контрактом товарів, а відповідно і до втрат для експортера.

Усі види ризиків стосуються і форфейтування, оскільки, враховуючи векселі, форфейтер бере на себе без права регресу всі ризики експортера. Тому під час форфейтування необхідно дотримуватися основних правил страхування від ризиків.

Під час страхування від комерційних ризиків експортер повинен стежити за фінансовою стійкістю позичальника, хоча в більшості випадків вимоги

експортера покриваються авалем або гарантією банку країни боржника. Покриття ризику переведення валют із країни в країну здійснюється форфейтером. До висновку угоди саме він визначає спроможність країни-імпортера виконувати свої валютні зобов'язання. Під час покриття валютних ризиків більшість форфейтингових компаній, у тому числі й банки ведуть розрахунки тільки у визначених валютах, які виходячи з попиту на цю валюту можна безперешкодно і швидко конвертувати [113].

Зміст і послідовність здійснення форфейтингової операції зображена на рис. 4.5.

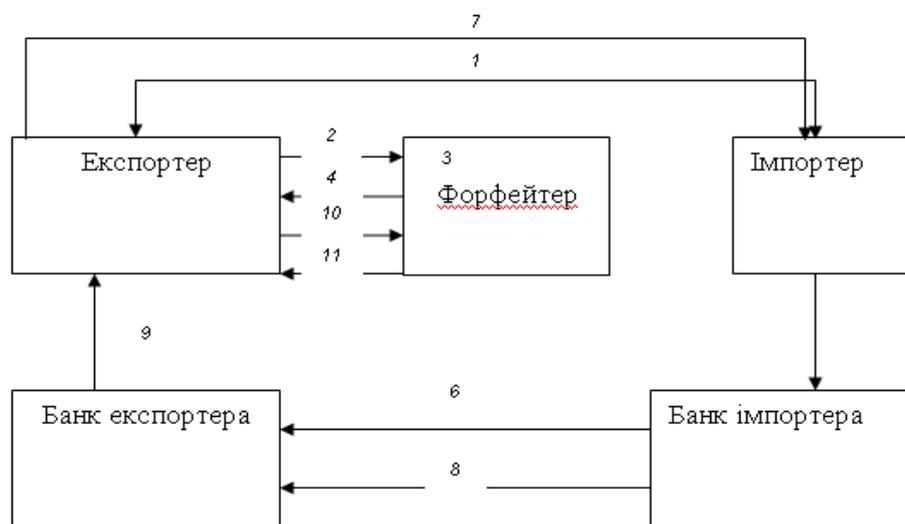


Рис. 4.5. Послідовність здійснення форфейтингової операції

1. Експортер та імпортер домовляються про поставку товарів та визначають порядок їх оплати.
2. Ініціювання угоди експортером, проведення переговорів з форфейтером про розміри дисконту, вимоги сторін тощо.
3. Збір та аналіз інформації про змісті характер угоди, аналіз ризиків.
4. Інформування експортера про можливість укладення угоди форфейтингу.
5. Імпортер оформляє векселі та передає їх у банк, який авалує або гарантує векселі.
6. Векселі направляються у банк експортера.
7. Експортер відвантажує товари імпортеру.

8. Банк експортера отримує дозвіл від банку імпортера на передачу векселів експортеру.

9. Експортер одержує векселі від свого банку.

10. Гарантовані векселі продаються форфейтеру без права регресу вимог.

11. Надходження коштів експортеру від наданих векселів.

Для банку форфейтинг є вигідним через можливість отримання більшого доходу по форфейтуємих векселях аніж по інших цінних паперах, можливість продати боргове зобов'язання на вторинному ринку. Негативними рисами здійснення даних операцій є відсутність права регресу у випадку непогашення боргу, високий ступінь різноманітних ризиків [120].

Трастові послуги

Трастові (довірчі) послуги комерційних банків – це довірчі послуги з управління і розпорядження коштами клієнтів банку, їхніми цінними паперами та іншими активами. Надаючи трастові послуги, банк проводить операції з майном клієнта (довірителя) і стає повноважним посередником між ринком і клієнтом, приймаючи інвестиційні й управлінські рішення в інтересах свого клієнта і розподіляючи у разі необхідності кошти для забезпечення зобов'язань клієнта.

Суб'єктами трастових угод виступають: засновник – принципал (клієнт, що довіряє свій капітал); управитель (комерційний банк, що отримав право на управління капіталом); бенефіціар – третя сторона, в інтересах якої надаються довірчі послуги.

Виникнення в світовій банківській діяльності трастових послуг та їх швидкий розвиток був викликаний рядом об'єктивних причин, зокрема:

- проблемою банківської ліквідності і зниженням дохідності традиційних позикових банківських операцій;
- зростання зацікавленості банківської клієнтури в отриманні якомога ширшого набору послуг;
- загострення конкуренції на ринку капіталів, боротьба банків за клієнтів.

До трастових послуг належать придбання і продаж цінних паперів клієнта з метою максимізації його прибутку, контроль за отриманням прибутків на користь клієнта (дивідендів, процентів та ін.), ведення особистих банківських рахунків клієнта (оплата його рахунків, одержання належних йому платежів та ін.). Діяльність банку як довіреного агента в інтересах клієнтів здійснюється в тих напрямках, які передбачені контрактом між банком (гарантом) і клієнтом (довірителем) протягом певного часу. Проведення трастових операцій потребує більш широкого діапазону професійних навичок, ніж інші види банківської справи: необхідне знання законодавства, досвід інвестиційної діяльності, навички в управлінні власністю [113].

Активи, якими розпоряджаються банки в інтересах своїх клієнтів, належать не банку, а довірителям. Будь-які прибутки або збитки від активів, гарантом яких виступає банк, також належать не банку, а довірителям. Банк, як правило, не одержує процентного прибутку від управління активами довірителя, його винагородою є комісія за надання послуги. Надаючи трастові послуги, банк передусім враховує інтереси своїх клієнтів, тоді як в інших банківських послугах більше уваги приділяється інтересам банку.

Трастові послуги на сьогодні є одними з найбільш важливих і перспективних послуг серед усіх інших традиційних і нетрадиційних послуг банків.

Групи клієнтів, яким надаються трастові послуги, можна класифікувати у такий спосіб:

- трастові послуги, що надаються суб'єктам господарської діяльності;
- трастові послуги, що надаються приватним особам.

Банки можуть діяти як довірені агенти суб'єктів господарської діяльності (підприємств). Їхня діяльність може включати випуск боргових зобов'язань в інтересах підприємств, виплату дивідендів або процентів за будь-якими борговими зобов'язаннями, реінвестування дивідендів за вимогою акціонерів і погашення боргових зобов'язань після закінчення терміну їх дії [150].

Крім того, комерційні банки можуть розпоряджатися переданням прав власності на акції компанії, здійснювати їх конверсію в боргові цінні папери; можуть брати участь у зборах акціонерів. Значною є роль банку як уповноваженого органу при ліквідації підприємства-банкрута.

Надаючи трастові послуги, банки повинні володіти всією обліковою діловою інформацією відносно тієї сфери, в якій заінтересований клієнт, і допомагати своїм клієнтам оцінювати існуючі в ній ризики.

Пропонуючи кваліфіковані послуги з управління власністю, банки надають підприємствам послуги типу «майстер траст», що передбачає управління коштами пенсійних фондів або груп інших компаній загальним рахунком довірителів з метою максимізації прибутку останніх.

Банки надають приватним особам широкий спектр трастових послуг у вигляді управління власністю за їх дорученням, розрахунків за нерухомість, за наявності довгострокових зобов'язань клієнтів, інші посередницькі послуги. Банки можуть розпоряджатися активами, об'єднаними в пули, які складаються з наборів цінних паперів та інших активів, що належать кільком приватним співвласникам, кожний із яких володіє своєю часткою прибутку від пулу. Таким чином, навіть клієнти з невеликими заощадженнями можуть одержувати прибуток при добре диверсифікованому портфелі активів і низьких комісійних винагородах за посередництво. До числа банківських послуг, що надаються банками окремим особам, відносять також послуги по управлінню спадщиною, виконання ролі опікуна або зберігача майна.

Трастові послуги надаються банками задля отримання додаткового доходу, в якості способу отримання контролю над крупними корпораціями та їх грошовими засобами, налагодження зв'язків з крупною клієнтурою [79].

*Надання комерційними банками послуг,
пов'язаних з банківськими металами*

Надання комерційними банками клієнтам можливості придбання банківських металів дає змогу клієнтам надійно захистити власні кошти від інфляційних процесів.

До банківських металів відносять: золото, срібло, платину, паладій. Комерційні банки пропонують такі послуги з банківськими металами:

1. Купівля та продаж банківських металів, які пропонуються до продажу та купуються банками мірними злитками вагою 1-100 грамів і більше.

2. Відкриття та обслуговування поточних рахунків у банківських металах. Банки можуть відкривати поточні рахунки в банківських металах та вести облік (зараховувати, зберігати і списувати) банківських металів, що дає змогу власникові рахунку зберігати належні йому банківські метали з можливістю одержання в потрібний момент.

3. Відкриття депозитних металевих рахунків. Банки можуть приймати банківські метали на депозитні металеві рахунки. Розміщення на депозит банківського металу дає змогу отримувати прибуток за рахунок нарахування відсотків у тому самому банківському металі.

4. Конвертацію одного банківського металу в інший.

5. Кредитування банківськими металами виробників, що використовують їх у виробничому процесі. Банківські метали, на відміну від ювелірних виробів, не містять іншої вартості, крім ціни металу і незначних витрат на виробництво й оплату банківських послуг [109].

Банки також: мажуть надавати додаткові послуги своїм клієнтам зі зберігання цінностей у трьох формах:

1. Зберігання цінностей клієнтів у сховищі:

- банк може прийняти на зберігання документи, цінні папери, дорогоцінні метали, каміння, інші коштовності та цінності.
- банк може бути уповноважений клієнтом на вчинення правочинів з цінними паперами, прийнятими на зберігання.

- укладення договору зберігання цінностей у банку засвідчується видачею банком клієнтові іменного документа, пред'явлення якого є підставою для повернення цінностей клієнту [70].

2. Надання клієнтам сейфів у приміщенні банку. Договір про надання індивідуального банківського сейфа, що охороняється банком

- банк може передати клієнту індивідуальний банківський сейф (його частину або спеціальне приміщення) для зберігання у ньому цінностей та роботи з ними.

- банк видає клієнту ключ від сейфа, картку, що ідентифікує його, інший знак або документ, що посвідчує право його пред'явника на доступ до сейфа та одержання з нього цінностей.

- банк приймає від клієнта цінності, контролює їх покладення у сейф та одержання їх із сейфу [113].

*Сутність та перспективи розвитку послуг
з дистанційного обслуговування клієнтів*

Сучасні системи дистанційного обслуговування клієнтів дають змогу оперативно, за допомогою використання традиційних засобів зв'язку одержувати необхідну для клієнта інформацію і здійснювати ряд операції з банківськими інструментами прямо з будинку або офісу (одержання довідки про курси валют, інформації про стан рахунків клієнта, проведення платежів за рахунками клієнта, блокування картрахунка).

Першою технологією дистанційного обслуговування клієнтів банку, що забезпечила в такій децентралізованій системі рахунків цілісність, оперативність і можливість контролю, стала в Україні система „Клієнт-Банк”. У найзагальнішому вигляді система складається з двох головних структурних елементів. Перший елемент – автоматизоване робоче місце клієнта розташовується безпосередньо у клієнтів, які по каналах зв'язку обмінюються інформацією з банком. Другий елемент – автоматизоване робоче місце банку, призначений для обробки пакетів платіжних документів, запитів та інших

повідомлень клієнтів, які є учасниками системи. Сьогодні система Клієнт-Банк впроваджена в усіх вітчизняних банківських установах [97].

Особливо зручним для клієнта є використання під час роботи традиційних засобів зв'язку – телефонів, мобільних телефонів або мережі Інтернет, що не потребує наявності спеціально обладнаних інформаційних систем і апаратно-програмних комплексів.

Особливості розвитку послуг з дистанційного обслуговування зумовлюють наступні фактори:

- високий рівень конкуренції у банківській сфері;
- фактор часу;
- розвиток засобів зв'язку

Розрізняють такі системи дистанційного обслуговування клієнтів:

1. Інтернет-банкінг – системи управління рахунком через мережу Інтернет.

Системи Інтернет-банкінгу дають змогу:

- у будь-який час одержувати виписки з інформацією про платежі, проведені за допомогою платіжних карт;
- одержувати оперативну інформацію про поточний стан рахунка;
- самостійно поставити карту в стоп-лист у випадку її втрати/крадіжки;
- виконувати платежі за комунальні послуги і послуги зв'язку.

Використання Інтернет-банкінгу є можливим за наявності доступу до персонального комп'ютера, підключеного до мережі Інтернет, а також наявності в банку спеціальних систем, що уможливають надання таких послуг.

Використання систем Інтернет банкінг дає ряд переваг клієнтам:

- дає змогу значно зекономити час за рахунок виключення потреби з'являтися у банку особисто;
- дає можливість клієнту контролювати власний рахунок цілодобово;
- дозволяє користуватися послугами Інтернет магазинів.

Для банків перехід у «віртуальний» простір означає покращення внутрішньої моделі бізнесу. Практично повністю скорочуються витрати, пов'язані з орендою, зменшується чисельність необхідного персоналу.

2. GSM-банкінг (мобільний банкінг) – системи обслуговування, що надають інформаційний сервіс за рахунком, відкритим у банку. Системи мобільного банкінгу дають змогу:

- за запитом одержувати на мобільний телефон інформацію про суму грошових коштів, які доступні для використання в даний момент;

- одержувати повідомлення, що підтверджують проведення операцій за рахунком. Такі повідомлення формуються і відправляються на мобільний телефон клієнта після проведення за рахунком платежу або операції зняття готівки;

- самостійно з мобільного телефону заблокувати картку у випадку виявлення її зникнення;

- одержувати на мобільний телефон повідомлення про надходження коштів на рахунку.

3. Телефонний банкінг – системи управління рахунком по телефону з тоновим набором. Системи телебанкінгу дають змогу:

- прослуховувати інформацію про курси основних валют, про ставки розміщення коштів на депозит та інші послуги банку;

- прослуховувати й одержувати на факс оперативну інформацію про поточний стан рахунку карти;

- самостійно поставити платіжну карту в стоп-лист у разі її втрати або крадіжки;

- виконувати платежі з картрахунка за комунальні послуги і послуги зв'язку, інші платежі [113].

Подальший розвиток систем дистанційного обслуговування пов'язаний із створенням банками інформаційних кіосків (автоматизовані філії банку), що являють собою сукупність звичайного і депозитного банкомату і комп'ютера.

Використання інформаційного кіоску дає змогу клієнту самостійно відкривати додаткові рахунки, сплачувати за комунальні послуги, здійснювати переказ грошових коштів з рахунка на рахунок, поповнення власного рахунку [98].

Автоматизовані філіали банку дозволяють вивільнити працівників банку від рутинної роботи, зорієнтувати їх на інтелектуальне обслуговування клієнтів

На сьогодні наявність у комерційних банків нетрадиційних систем дистанційного обслуговування клієнтів є дуже важливим чинником, що впливає на рівень залучення й утримання клієнтів для банку.

Розвиток мультимедійних технологій дозволяє очікувати в найближчому майбутньому появи нових способів реалізації дистанційного банківського обслуговування, в тому числі ТВ-банкінгу, що дозволить клієнту давати накази операціоністу при безпосередньому відео контакті [100,103].

На даний момент у Західній Європі і США розвиваються системи дистанційного обслуговування, що дозволяють клієнтам сформулювати заяву на видачу кредиту, торгувати цінними паперами [80].

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що, банківська система відіграє важливе значення в економіці будь-якої країни. Являючись основними акумуляторами вільних грошових коштів, банки здійснюють ефективне переміщення капіталу до тих галузей промисловості й економіки в цілому, де відчувається їх дефіцит. На сьогодні спостерігається значне загострення конкуренції між вітчизняними установами. Для залучення нових клієнтів і максимізації доходів комерційним банкам необхідно оновлювати асортимент операцій і послуг. На даний момент використання нетрадиційних операцій і послуг комерційними банками є незначним, що зумовлено недостатньою кваліфікацією персоналу, відсутністю технічного обладнання, недостатнім розвитком нормативної бази, а також необізнаністю клієнтів про нові операції і послуги, що надаються банками.

4.2. Методичні підходи щодо визначення ефективності нетрадиційних банківських операцій та послуг

Ефективність функціонування банку залежить як від зовнішніх, так і від внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів можна віднести розвиненість грошового ринку, політичну стабільність, стан ділової довіри контрагентів на ринку. Ці чинники впливають на функціонування усіх комерційних банків [96].

Індивідуальні конкурентні переваги досягаються завдяки внутрішнім факторам, до яких можна віднести:

- якість менеджменту та кваліфікація персоналу;
- здатність до сприйняття інновацій, прогресивних технологій;
- капітальне забезпечення діяльності.

Альтернативним джерелом збереження існуючих клієнтів і притягнення нових є розширення асортименту банківських операцій і послуг, що відображаються у банківських продуктах. Як великим корпоративним клієнтам, так і дрібним підприємцям і окремим громадянам вигідно працювати з банками, які здійснюють широкий набір операцій і мають різноманітні продукти під конкретні потреби. Збільшення числа клієнтів впливає на рентабельність діяльності банку.

З точки зору банківського менеджменту доцільність впровадження і розширення операцій проявляється у отриманні відповідного позитивного результату, коли доходи від здійснення певних операцій перевищують витрати.

Впровадження нових банківських видів послуг потребує великих капіталовкладень у технології і навчання персоналу. При оцінці ефективності послуг особлива увага приділяється швидкості окупності інвестицій на її впровадження, комісійній винагороді, ступеню використання персоналу.

4.2.1. Сутність, завдання та інформаційна база аналізу лізингових операцій банку

Основною метою аналізу лізингових операцій є визначення їх ролі для банку як додаткового джерела отримання доходів та пошук невикористаних резервів підвищення рівня їх ефективності.

Досягнення цієї мети відбувається через вирішення таких завдань:

- визначення кредитоспроможності позичальника і величини лізингових платежів;
- визначення масштабів лізингових операцій у банківській діяльності;
- оцінка динаміки та структури лізингових операцій;
- аналіз дохідності та рентабельності лізингових операцій;
- визначення ризикованості лізингових операцій.

Джерелами даних для аналізу лізингових операцій є:

- файл 02 – дані про обороти та залишки на балансових рахунках у розрізі кодів валют та груп країн;
- ф. № 1Д-КБ «Баланс комерційного банку» (щоденна);
- ф. № 1-КБ «Баланс комерційного банку» (місячна);
- ф. № 10-КБ «Оборотно-сальдовий баланс комерційного банку»;
- ф. № 11 «Балансовий звіт комерційного банку»;
- ф. № 2-КБ «Звіт про прибутки та збитки комерційного банку»;
- ф. № 611 «Звіт про дотримання економічних нормативів»;
- дані аналітичного й оперативного обліку за рахунками 1525, 2075, 4532, 4538, 6018, 6028, 6395, 7018, 7028, 7395.

Традиційно в структурі активних операцій банку частка лізингових операцій незначна. Це пов'язано з недостатньо розвиненим ринком цих послуг в Україні та їх високою ризикованістю. Аналіз цих операцій доцільно починати з визначення їх місця в загальному обсязі активів банку. Масштаби лізингових операцій для комерційного банку аналізуються за допомогою таких показників:

1) частка майна, призначеного для передання в оренду в загальній сумі активів банку;

2) частка майна, призначеного для передання в оренду в загальній сумі основних засобів;

3) величина лізингового майна на 1 гривню статутного капіталу банку.

Для аналізу динаміки лізингових операцій використовують стандартні показники динаміки:

- абсолютний приріст вартості майна, призначеного для передання в оренду;

- темп зростання вартості майна, призначеного для передання в оренду;

- темп приросту вартості майна, призначеного для передання в оренду [113].

Етапи лізингового процесу

Банківським установам для конкретизації необхідних дій, детальнішого вивчення та оцінки лізингового проекту доцільніше поділяти цей процес на п'ять етапів: підготовчий; розгляд лізингового проекту; укладання лізингової угоди; реалізація лізингової угоди; завершення лізингової угоди.

На підготовчому етапі лізингоотримувач звертається до банку пропонуючи йому придбати вибране ним майно для передачі його у лізинг. При цьому клієнт надає інформацію про найменування майна, його параметри, технічні та економічні характеристики.

На наступній стадії лізингового проекту банком розглядається можливість здійснення лізингової операції у відповідності до фінансових і організаційних можливостей лізингодавця, максимальні ліміти фінансування.

На основі переговорів про умови фінансування (терміну та вартості лізингу, графік лізингових платежів тощо) учасники угоди обирають вид лізингу.

При підготовці проекту лізингової угоди найскладнішим є визначення суми лізингових платежів. При короткотермінових та середньотермінових

орендах сума виплат значною мірою визначається кон'юнктурою ринку орендованих засобів. Для визначення платежів у лізинговому проекті необхідно здійснювати методично обґрунтовані розрахунки, що зумовлені вартістю об'єкта угоди та тривалим терміном контракту. Базовим елементом для визначення лізингового процента є рівень процентних ставок стосовно залучених ресурсів.

Загальна сума лізингових платежів відіграє важливу роль в економічному обґрунтуванні й аналізі лізингового проекту, оскільки дає можливість оцінити як лізингодавцеві, так і лізингоодержувачу ефективність лізингового проекту.

Існує багато способів визначення лізингових платежів в залежності і від виду лізингу, порядку здійснення платежів. Розглянемо деякі з них.

Найпростіший спосіб розрахунку спочатку передбачає визначення розміру повернення вартості майна та комісійної винагороди лізингодавцю, а потім періодичних лізингових платежів та їх загальної суми. При цьому вартість кредиту і комісійна винагорода лізингодавця поєднується в один показник, вартість страхування і додаткові витрати за угодою лізингу не враховуються.

$$ЛП = A + K, \quad (4.1)$$

де ЛП – лізинговий платіж;

A – компенсаційна вартість об'єкта;

K – плата за використаний банківський кредит, що включає також комісійну винагороду.

Спочатку виплачується компенсаційна вартість об'єкту в і-му періоді:

$$A = C * H / m, \quad (4.2)$$

де C – початкова вартість об'єкта;

H – річна норма амортизації;

m - кількість платежів за рік.

Комісійна винагорода визначається наступним чином:

$$Vi = C_3 * P / m, \quad (4.3)$$

де Vi – сума комісійної винагороди;

C₃ – неоплачена вартість об'єкта;

P- річна процентна ставка комісійної винагороди лізингодавця.

Лізинговий платіж в і-му періоді становить:

$$S_i = B_i + A. \quad (4.4)$$

Загальний розмір платежів становить:

$$S = \sum S_i \quad (4.5)$$

Другий спосіб передбачає визначення лізингових платежів в цілому за періодами і його розподіл на суму компенсаційної вартості майна і комісійну винагороду лізингодавця [83]. Цей спосіб використовується при повному відшкодуванні вартості об'єкта.

Спочатку визначається лізинговий платіж і-го періоду. При даному методі розрахунку вводиться коефіцієнт розстрочки платежів:

$$S_i = \frac{C}{a}, \quad (4.6)$$

де а – коефіцієнт розстрочки платежів, що визначається як:

$$a = \frac{1 - \frac{1}{(1 + p/m)^n}}{p/m}. \quad (4.7)$$

Після цього розраховується комісійна винагорода лізингодавця:

$$B_i = C_3 * p/m \quad (4.8)$$

Розмір компенсаційної вартості об'єкта визначається як різниця між величиною лізингового платежу і сумою комісійної винагороди:

$$A_1 = S_i - B_i. \quad (4.9)$$

Загальний розмір платежів становить:

$$S = \sum S_i. \quad (4.10)$$

Вітчизняний професор Н.Н.Внукова пропонує визначення загального лізингового платежу за наступною моделлю:

$$L = A + (P_{кр} + P_{нак}) * \Phi, \quad (4.11)$$

де L – лізинговий платіж;

A – амортизаційні виплати;

P_{кр} – сума платежу за лізинговим кредитом;

$P_{\text{нак}}$ – сума накладних витрат лізингодавця;

Φ – коефіцієнт інфляції.

В свою чергу:

$$A = \frac{C_n}{T_{\text{ам}} * P}; P_{\text{кр}} = \frac{C_n * P}{100 * P}; P_{\text{нак}} = \frac{C_n * H}{100 * P}, \quad (4.12)$$

де C_n – початкова вартість об'єкту лізингу;

$T_{\text{ам}}$ – період амортизації;

P – періодичність платежів;

P – лізинговий процент;

H – процент накладних витрат.

Представники російської економічної школи, у тому числі Четирикін Е.М. пропонують розраховувати потоки лізингових платежів, використовуючи метод дисконтування, тобто приведення майбутніх платежів до теперішньої вартості [85]. Методика дисконтування може використовуватися тільки в умовах стабільної економіки, коли величина ставки слабо варіюється.

Сплата лізингових платежів рівними частинами через однакові проміжки часу робить їх подібними до ануїтету [86]. Тому в залежності від плати виділяють:

- звичайний ануїтет (postnumerandum) – це ануїтет, за якого платежі здійснюються в останній день періоду, за який нараховуються проценти;
- зворотній ануїтет (prenumerandum) – це ануїтет, за якого платежі здійснюються на початку періоду, за який нараховуються проценти.

Сума річного платежу у разі сплати на початок періоду дорівнює:

$$A = PV_{pre} : \left[1 + \left(1 - \frac{1}{(1+r)^{t-1}} \right) : r \right], \quad (4.13)$$

де A – сума мінімального орендного платежу, що сплачується регулярно;

PV pre – справедлива вартість орендованого активу;

t – кількість періодів, за які сплачується орендна плата;

r – ставка орендного відсотка для вказаного періоду.

Сума річного платежу у разі сплати в кінці періоду дорівнює:

$$A = PV_{post} : \left[\left(1 - \frac{1}{(1+r)^t} \right) : r \right]. \quad (4.14)$$

Після прийняття рішення щодо заявки клієнта на отримання лізингового майна останній повинен подати всі документи, які потрібні лізингодавцю для експертизи проекту та його окупності. До стандартного набору входять такі документи:

1. Заява потенційного лізингоодержувача. До заяви додаються: нотаріально засвідчені копії установчих документів; фінансова звітність за останні роки; ТЕО

2. Замовлення-наряд, який подається лізингодавцем постачальнику устаткування.

3. Заява про надання позики для здійснення лізингової угоди, яка подається банкові лізингодавцем;

4. Бізнес-план реалізації та фінансування даного лізингового проекту.

Після одержання лізингодавцем усіх необхідних документів починається як їх формальна перевірка, так і всебічна експертиза лізингового проекту. На підставі офіційно наданих документів оцінюється фінансово-господарський стан клієнта-лізингоодержувача, що передбачає оцінку кредитоспроможності лізингоодержувача (за схемою, прийнятою у банках для аналізу кредитоспроможності клієнта), тобто оцінки не стільки поточного, скільки майбутнього фінансового стану лізингоодержувача. На основі поданих документів розраховуються коефіцієнти ліквідності, платоспроможності, прибутковості, ділової активності та проводиться комплексний аналіз фінансового стану лізингоодержувача. На підставі зробленої оцінки й розрахунку коефіцієнтів готуються висновки.

Після проведення оцінювання всіх вище перелічених аспектів, які повинні бути вирішені на цьому етапі, приймається остаточне рішення про фінансування лізингової операції, що розглядається.

На наступному етапі здійснюється оформлення документації проекту: укладається договір купівлі-продажу обладнання; договір фінансового лізингу; оформляється кредитний договір для фінансування даного проекту та формується спеціальне дос'є на лізингоодержувача.

Лізингодавець проводить переговори з постачальником обладнання з метою отримання найвигідніших умов купівлі. Також розробляються умови страхування об'єкта лізингу, який повинен бути обов'язково застрахованим. У розробці, як правило, беруть участь усі три сторони: лізингодавець, клієнт, страхова компанія. Страхові внески здійснюються безпосередньо самим клієнтом або включаються до лізингового платежу для наступної їх сплати лізинговою компанією [94].

Після підписання усіх угод лізингодавець отримані кошти (передоплату), яка переважно становить від 10% до 30% від вартості обладнання, перераховує постачальнику обладнання.

За рахунок грошових потоків, що генеруються у процесі виготовлення на лізинговому обладнанні продукції і її подальшої реалізації, лізингоотримувач сплачує лізингові платежі лізингодавцю згідно з графіком, встановленим у лізинговому договорі.

Останнім етапом є завершення лізингової угоди. Після закінчення терміну лізингової угоди та сплати усіх лізингових платежів лізингодавець передає лізингоодержувачу право власності на обладнання або лізингоодержувач отримує право викупити обладнання за залишковою вартістю чи повернути його лізингодавцю залежно від передбачених у лізинговому договорі умов.

Після закінчення терміну договору лізингу оформляються відносини щодо подальшого використання предмета лізингу. На цьому етапі формується фактична ефективність лізингової операції.

Майно, передане за договором фінансового лізингу, зараховується на баланс лізингоодержувача з позначенням, що це майно взяте у фінансовий лізинг. Майно, передане за договором оперативного лізингу, залишається на балансі лізингодавця із зазначенням, що це майно передане в лізинг і зараховується на позабалансовий рахунок лізингоодержувача із зазначенням, що це майно одержане в лізинг

У випадку несплати лізингоодержувачем лізингових платежів протягом двох чергових термінів за вимогою лізингодавця предмет лізингу підлягає поверненню у безспірному порядку згідно з виконавчим записом, зробленим у державній нотаріальній конторі.

Методика визначення ефективності лізингових операцій

Процес оцінки ефективності лізингових проектів ґрунтується на таких принципах:

- приведення усіх розрахункових показників до показника теперішньої вартості;
- застосування диференційованої відсоткової ставки у процесі дисконтування грошових потоків;
- оцінки ефективності лізингових проектів, яка повинна здійснюватися на основі зіставлення обсягів лізингових витрат, термінів і сум повернення інвестованих коштів [84].

Система ж методів, що застосовуються у процесі вивчення та оцінки ефективності лізингових проектів, включає статичні та динамічні методи. Статичні методи не враховують часового фактора і зводяться до дослідження показників облікової норми прибутку.

Динамічні, дисконтні методи враховують чинник часу і відображають сучасні принципи та підходи щодо оцінки ефективності лізингових процесів. Саме ці методи найчастіше застосовуються у сучасній аналітичній практиці зарубіжних країн і включають дисконтований період окупності. У системі аналітичного дослідження зводяться певні припущення, а саме: заздалегідь визначається норма дисконту, відповідно до якої можуть інвестуватися кошти в

даний лізинговий проект і яка, у свою чергу, визначається процентними ставками за довготерміновими кредитами, необхідною нормою доходності на вкладені кошти та іншими припущеннями, а також вважаються заздалегідь відомими потоки грошових коштів на початок і кінець кожного періоду реалізації проекту [146,147].

Таблиця 4.1

Матриця визначення ефективності лізингових операцій

Показники	Базовий період	Звітний період	Абсолютне відхилення
1. Вартість лізингового майна на балансі банку на початок періоду, тис.грн.			
2. Вартість лізингового майна на балансі банку на кінець звітного періоду, тис.грн.			
3. Середня вартість лізингового майна за період, тис.грн. (ряд.1+ряд.2)/2			
4. Середньорічна вартість майна, фактично переданого в оренду, тис.грн.			
5. Сума нарахованої амортизації за лізинговим майном, усього за період, тис.грн.			
6. Сума лізингових платежів, яка підлягає стягненню з лізингоотримувачів, тис.грн.			
7. Сума платежів, що фактично отримана від лізингоодержувачів, тис.грн.			
8. Прибуток від лізингових операцій, тис.грн. (ряд.6-ряд.5)			
9. Дохідність лізингових операцій (фактична), % (ряд.7./ряд.4)			
10. Дохідність лізингових операцій (планова), % (ряд.6/ряд.3)			
11. Рентабельність лізингових операцій, % (ряд.8/ряд.5)			
12. Прибутковість лізингових операцій, % (ряд .8/ряд.4)			
13. Доходи банку, всього, тис.грн.			
14. Питома вага доходів від лізингових операцій у загальних доходах банку,% (ряд.6/ряд.13)			
15. Коефіцієнт повноти отримання доходу, % (ряд.7/ряд.6)			

Порівняння вартості майна, що здається в лізинг, з його вартістю під час купівлі в кредит, дозволяє учасникам угоди враховувати, поряд з умовами надання кредиту, податкові пільги, які можуть бути отримані як лізингодавцем, так і лізингоодержувачем. У цьому випадку розрахунок можна провести за такими формулами:

$$V_{кр} = VT + \frac{Pn}{P_{под}} - P_{кр.ам.}, \quad (4.15)$$

де $V_{кр}$ – вартість купівлі на умовах кредиту;

VT – вартість товару;

Pn – платежі за процентами;

$P_{под}$ – прибутковий податок;

$P_{кр.ам.}$ – податковий кредит на прискорену амортизацію.

$$V_{ліз} = \frac{Pл - (P_{кр.ам} + З) * T}{P_{под}} + ЗВ, \quad (4.16)$$

де $V_{ліз}$ – вартість об'єкта лізингу;

$Pл$ – щорічні платежі за договором лізингу;

$З$ – знижки лізингоодержувача;

T – строк дії лізингового договору;

$ЗВ$ – залишкова вартість об'єкта лізингу (майна).

Розрахунок ставки фінансового лізингу здійснюється за порівняння умов, що пропонуються кредитором, з умовами лізингової пропозиції для визначення найвигіднішого варіанта. У спрощеному вигляді такий розрахунок здійснюється за формулою:

$$C_{фл} = \frac{AxPл}{1/2(PВ + ЗВ)}, \quad (4.17)$$

де $C_{фл}$ - ставка фінансового лізингу;

$Pл$ - щорічні платежі за договором лізингу;

A - щорічна амортизація обладнання без урахування платежів за послуги лізингодавця нефінансового характеру;

$PВ$ - первинна вартість майна;

$ЗВ$ - залишкова вартість майна.

Крім цього, розрахунок середньої норми прибутку при лізингу здійснюється на основі наступної формули:

$$H_{нл} = \frac{Д - (ЛП - П)}{0.5 * (C_n - C_o)}, \quad (4.18)$$

де $H_{нл}$ – норма прибутку при лізингу;

$Д$ – щорічний валовий дохід;

П – сума процентів, що отримує лізингодавець;

С – вартість лізингового проекту (на початковому етапі лізингу та залишкова).

4.2.2. Робота з клієнтами в процесі факторингового обслуговування

Етапи проведення факторингової операції

Факторингове обслуговування клієнтів є багатоетапним процесом, кожна стадія якого має свої призначення. В даному процесі доцільно виділити 3 блоки. Потреба у другому і третьому блоках пов'язана з ризиком неплатежу боржника, яка гостро постає при проведенні факторингових операцій. Розглянемо особливості кожного з блоків.

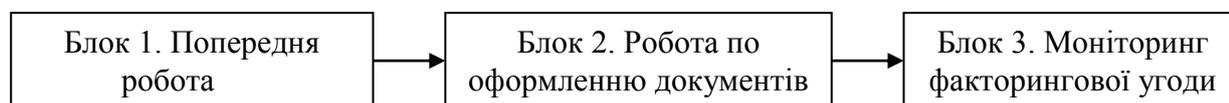


Рис. 4.6. Робота з клієнтами в процесі факторингового обслуговування

Блок 1. Основним способом вирішення проблеми неплатежу являється ретельний відбір дебіторської заборгованості клієнта на стадії прийняття рішення про можливість факторингового обслуговування.

Процес проведення факторингових операцій передбачає взаємопов'язану роботу усіх підрозділів банку: відділу факторингових операцій, юридичної служби, бухгалтерії, служби безпеки з метою збору максимуму інформації як про клієнта, так і про його дебіторів

Інформаційною базою для проведення аналізу фінансового стану клієнтів і дебіторів слугує анкета клієнта, яка містить в собі різноманітні пункти. Складовою частиною анкети повинен бути розділ, інформація якого характеризує того чи іншого клієнта. Якщо немає можливості отримати фінансову звітність дебіторів, то цей розділ повинен містити дані про обсяги поставок, відстрочку платежів. Результатами проведеного аналізу буде прийняття позитивного чи негативного рішення про факторингове обслуговування дебіторської заборгованості клієнта. Критерії відбору кожен фінансовий агент підбирає самостійно в залежності від його факторингової політики.

Перший етап – це попередня співбесіда, в результаті якого фінансовий агент відбирає потенційних клієнтів для факторингового обслуговування. В свою чергу потенційних клієнтів ознайомлюють з вимогами і порядком факторингового обслуговування, зокрема про перелік документів, які необхідно подати до банку та інформують про принципи встановлення ліміту фінансування, розрахунку винагороди фінансового агента.

Другий етап – збір інформації. Пакет документів, що подається для розгляду має бути повним, всі документи повинні бути оформлені належним чином.

Третій етап – аналіз отриманої інформації. Обов'язковими учасниками процесу вивчення інформації про клієнта і його дебіторів, крім працівників відділу факторингових операцій є співробітники юридичної служби і служби безпеки, які перевіряють достовірність інформації. Працівники відділу факторингових операцій проводять фінансовий аналіз діяльності клієнтів та його дебіторів. Інформаційною базою є фінансова звітність за декілька звітних періодів (як правило, за попередній рік і 2 останніх квартали), дані про обсяги відвантаження і оплату продукції за певний час. Аналітична робота проводиться за наступними напрямками: оцінка якості виготовленого товару з точки зору можливих відмов боржників від платежу через претензії щодо товару; оцінка платоспроможності клієнта і його дебіторів; оцінка платіжної дисципліни дебіторів. Існують різні методи визначення платоспроможності клієнтів, що використовуються банками. Серед них найбільш надійним є метод фінансових коефіцієнтів [87].

Серед методів оцінки кредитоспроможності клієнта і його дебіторів виділяють метод аналізу грошового потоку. При побудові грошового потоку експерт може використовувати не тільки дані фінансової звітності, а й орієнтуватися на інформацію, що безпосередньо надходить від клієнта.

Четвертий етап – аналіз ступеню ризику по факторингових операціях і прийняття рішень за результатами попередньої роботи фінансового агента. Названий ризик являє собою всі ризики, які несе фінансовий агент на фоні великих розбіжностей по факторингах у строках і обсягах. Особлива увага приділяється здатності боржників своєчасно і в повному обсязі погашати свої

зобов'язання, що виникають з договорів поставки. Основним проявом даного ризику є прострочення платежу. В цьому випадку фінансовий агент повинен виявити її причини.

Блок 2 – робота по оформленню документів. Він є результатом прийняття позитивного рішення про факторингове обслуговування. Основним документом, в рамках якого проводяться факторингові операції, є договір факторингу. Наявність у ньому всіх юридичних аспектів певною мірою сприяють ефективному проведенню факторингових операцій. Типовими складовими договору є предмет договору, умови і порядок фінансування, права і обов'язки сторін, ціна факторингової операції, порядок розрахунків. Також в договорі вказується: найменування боржника, документи, що підтверджують дійсність грошових вимог, суми вимог і строк оплати за вимогами [81].

Можна виділити три варіанти оформлення факторингової угоди.

- Перший варіант. Укладення договору факторингового обслуговування і доповнень до нього за кожною операцією. Вище вказаний варіант є вигідним при операціях з низькою періодичністю користування клієнтами факторинговими операціями.

- Другий варіант. Укладення загального договору обслуговування і доповнень до нього. В рамках одного договору може бути здійснено декілька операцій з різними боржниками і на різних умовах.

- Третій варіант. Укладення договору факторингового обслуговування в розрізі боржників по кожному клієнту. Предметом договору тут є факторингове обслуговування заборгованості конкретного боржника до певного клієнта.

Блок 3. Моніторинг факторингової угоди. Являє собою сукупність дій, що направлені на контроль над виконаннями клієнтами і боржниками своїх обов'язків перед банком. Моніторинг факторингової операції ґрунтується на наступних принципах:

1. Постійне оцінювання відповідності активів, що розміщені в рамках договорів факторингу, вимогам банку.

2. Оцінка поточного фінансового стану клієнтів, а також фінансового стану і платіжної дисципліни боржників.

Аналіз динаміки та структури факторингових операцій

Аналіз факторингових операцій починається з визначення їх місця та значення в загальному обсязі активних операцій банку. Ці операції відносять до високодохідних, а відповідно до високоризикових: ставки за ними на 2-3 відсоткові пункти вищі, ніж за кредитами, які надаються позичальникам з аналогічним фінансовим станом. Тому їх розвиток за сприятливого економічного стану в країні є позитивним фактором підвищення ефективності діяльності банку. Для оцінки загальної тенденції розвитку цих операцій аналіз проводиться за тривалий проміжок часу.

Джерелами даних для аналізу факторингових операцій є:

- Файл 02 – дані про обороти та залишки на балансових рахунках в розрізі кодів валют та груп країн;
- ф. № 1Д-КБ «Баланс комерційного банку» (щоденна);
- ф. № 1-КБ «Баланс комерційного банку» (місячна);
- аналітичні дані за рахунками 203-ї групи: 2030, 2037, 2038, 2039, 6023, 9800.

Значення факторингових операцій у діяльності комерційного банку визначається за допомогою таких показників:

- питома вага факторингових операцій у загальній сумі активних операцій комерційного банку;
- розмір факторингових операцій на 1 грн. капіталу;
- розмір факторингових операцій на 1 грн. статутного капіталу;
- рівень купівлі дебіторської заборгованості.

Для аналізу факторингової активності розраховується показник питомої ваги факторингу за такою формулою:

$$I \text{ фактор} = \frac{\text{Вкладення у факторингові операції}}{\text{Активи банку, всього}} \quad (4.19)$$

Розмір факторингових операцій на 1 грн. капіталу та 1 грн. статутного капіталу розраховується діленням залишків за рахунками 2030, 2037, 2038, 2039

на суму балансового капіталу (капіталу-брутто) за рахунками 5-го класу або на суму статутного капіталу на початок або кінець періоду.

Аналіз динаміки здійснюється за допомогою стандартних показників:

- абсолютний приріст факторингових кредитів;
- темп зростання факторингових операцій;
- темп приросту факторингових операцій.

Аналіз руху факторингових кредитів починається з визначення співвідношення дебетових та кредитових оборотів за рахунками факторингових кредитів, тобто визначається коефіцієнт співвідношення наданих та повернутих факторингових кредитів.

1. Коефіцієнт надання факторингових кредитів:

$$K_{\text{над.факт.}} = \frac{\text{Надані факторингові кредити}}{\text{Залишок факторингових кредитів на кінець періоду}}. \quad (4.20)$$

Цей показник характеризує нарощення банком обсягу факторингових угод.

2. Коефіцієнт повернення факторингових кредитів:

$$K_{\text{поверн.фактор}} = \frac{\text{Суми, відшкодовані платниками}}{\text{Залишок факторингових кредитів на початок періоду}}. \quad (4.21)$$

Коефіцієнт характеризує ризиковість факторингових операцій у певному періоді.

Наступний етап – структурний аналіз. Передусім треба визначити галузеву структуру суб'єктів факторингових операцій. Такий аналіз необхідний для диверсифікації ризику. Також він дає змогу визначити, наскільки банк використовує різноманітні ринки для залучення клієнтів. Проводиться також аналіз динаміки факторингових операцій у часі та аналіз якості цих операцій.

Визначення показників ризиковості факторингових операцій

Варто зазначити, що факторинг – досить складна та ризикована операція, тому щоб уникнути фінансових втрат, необхідно приділяти велику увагу оцінюванню наявності, ймовірності виникнення і ступеню впливу будь-якого ризику.

Є. Склеповий виокремлює такі групи ризиків:

- Ризик неплатежу з боку дебіторів;
- Ризик невиробництва або виробництва неякісних товарів;
- Зовнішні ризики: транспортні ризики, ризик неплатежу з боку страхових компаній і форс-мажорні обставини;
- Загальні ризики: політичні, економічні, процентні ризики [82].

Найбільш ефективними з точки зору посилення контролю за діяльністю клієнта і зниження ризику банку фактора при укладенні договору факторингу є наступні методи: оцінка фінансового стану клієнта, лімітування фінансування його дебіторів, диверсифікація факторингових операцій, хеджування ризиків.

Якісний аналіз передбачає детальний розгляд кожного факторингового договору, строків, сум, можливих ризиків тощо. Аналіз даної інформації дає змогу зробити висновок про якість факторингового портфеля. Знаючи його структуру за категоріями якості, банк може вжити заходів, які спрямовані на зниження втрат за факторинговими операціями. Це можуть бути заходи щодо зниження кредитного ризику за окремою операцією та за позиками на рівні факторингового портфеля в цілому.

Особливу увагу треба звернути на своєчасність оплати рахунків-фактур покупцями продукції. За кожною операцією, що аналізується, треба розглянути структуру платежів, виділити частку прострочених та провести аналіз їх тривалості. Такий аналіз необхідний для оцінювання доцільності та ефективності проведення цих операцій у майбутньому.

При визначенні ризиковості факторингових операцій з'ясовується достатність створених банківських резервів, а також оцінюються методи управління активними операціями. Для цього класифікують активи банку з погляду ступеня ризику.

Особливостями формування резерву за факторинговими операціями є те, що враховується тільки строк погашення зобов'язання. За ступенем ризику факторингові операції відносять до трьох груп ризику:

- стандартні – заборгованість, за якою строк погашення (повернення), передбачений договором, ще не настав (коефіцієнт ризику 2 %);

- сумнівні – існує прострочена заборгованість за операціями терміном до 90 днів (коефіцієнт ризику 50 %);
- безнадійні – термін прострочення заборгованості понад 90 днів (коефіцієнт ризику 100 %).

Для оцінювання якості портфеля факторингових кредитів з позиції ризику використовують такі коефіцієнти:

$$\text{Коефіцієнт якості} = \frac{\text{Факторингові операції, зважені за ступенем ризику}}{\text{Факторингові кредити, всього}}; \quad (4.22)$$

$$\frac{\text{Питома вага безнадійних факторингових кредитів}}{\text{Факторингові кредити, всього}} = \frac{\text{Безнадійні факторингові кредити}}{\text{Факторингові кредити, всього}}; \quad (4.23)$$

$$\frac{\text{Питома вага прострочених факторингових кредитів}}{\text{Факторингові кредити, всього}} = \frac{\text{Прострочені факторингові кредити}}{\text{Факторингові кредити, всього}}. \quad (4.24)$$

Збільшення ризиковості факторингових операцій призводить до звертання масштабів діяльності банку в цьому напрямі. При цьому необхідно враховувати ступінь ризикованості цих операцій під час установаження тарифів на даний вид банківських послуг.

Основні підходи щодо визначення ефективності здійснення банком факторингових операцій

Сума доходу від факторингових операцій складається з суми комісійних зборів за проведення банком цієї операції і суми процентів за наданий кредит фактор-банком. Розмір процента за кредит визначається на рівні ринкової ставки за короткостроковими позиками зі збільшенням її на кілька (2-3) пунктів. Розмір комісійного винагородження встановлюється з урахуванням набору послуг, що надаються. Їх розмір, як правило, коливається від 0,5 % до 3 % від суми куплених розрахункових документів. Розмір винагороди розраховується як відсоток від річного обороту постачальника і залежить від ступеню кредитного ризику.

У працях Л.М. Герасимовича наведена спрощена методика визначення ефективності проведених факторингових операцій. При цьому автором розглядається тільки фінансова сторона ефективності.

Розрахунок рівня дохідності факторингових операцій здійснюється за допомогою такої формули:

$$D_{\text{фактор}} = \frac{\text{Дохід від факторингової операції}}{\text{Сума, що перераховна фактор – банком на оплату розрахункових документів}} \quad (4.25)$$

Вигідність (доцільність) факторингових операцій для комерційного банку визначається зіставленням питомої ваги прибутку від факторингових операцій у загальній сумі банківського прибутку з питомою вагою факторингових операцій у загальній сумі активів банку.

Розглянемо порядок аналізу прибутковості факторингових операцій за допомогою табл. 4.2.

Таблиця 4.2

Алгоритм розрахунку прибутковості факторингових операцій

Показники	Розрахунок
1. Суми, первісно пред'явлені постачальником платника, тис.грн.	
2. Суми, перераховані фактор-банком постачальникові за торгівельно-комісійними операціями:	
тис.грн.	
% до дебіторської заборгованості клієнта	
3. Суми, відшкодовані платниками фактор-банку:	
тис. грн.	
% до початкового дебіторського рахунка клієнта	
4. Суми, невідшкодовані платниками фактор-банку (ряд. 1 - ряд. 3):	ряд.1-ряд.3
тис. грн.	
5. Доходи за факторинговими операціями:	ряд 5.1+ряд.5.2
5.1. Комісія	ряд.2 * річну процентну ставку комісійної винагороди*строк факторингової угоди/360
%	
тис.грн.	
5.2. Проценти за кредит	ряд.2 *річна ставка відсотку по кредиту*строк факторингової угоди/360
%	
тис.грн.	
6. Втрати від факторингових операцій (суми, невідшкодовані платникам)	ряд. 2-ряд.3
7. Прибуток фактор банку від факторингової операції, тис.грн.	ряд.5-ряд.6
8. Прибутковість факторингових операцій	(ряд.7/ряд.2),%

Ефективність факторингових операцій для банку в цілому наведено в табл.

4.3.

Таблиця 4.3

Матриця визначення ефективності здійснення банком
факторингових операцій

Показники	Звітний рік	Базовий рік
1. Факторингові кредити (суми, перераховані банком постачальнику), тис.грн.		
2. Дохід від факторингових операцій, тис.грн.		
3. Дохідність факторингових операцій, % (ряд. 2/ряд.1)		
4. Втрати банку від недоотримання сум з платників, тис.грн.		
5. Питома вага доходів від факторингових операцій в доходах банку, всього%		
6. Прибуток банку від факторингових операцій, тис.грн. (ряд 2-ряд.4)		
7. Прибутковість факторингових операцій, % (ряд.6/ряд.1)		

Наведена методика дає змогу зробити порівняльний аналіз ефективності факторингових операцій з іншими видами банківських операцій і з урахуванням їх ризиковості надати перевагу тим чи іншим.

Російський вчений І.Є. Покаместов більш ширше розглядає поняття ефективності, заважаючи, що вона вимірюється не тільки фінансовими показниками, а й рядом інших характеристик. Ефективність факторингу для банку-фактора пов'язане не тільки з отриманням прибутку, але й залученням нових підприємств-клієнтів до обслуговування в банку [88].

Вчений виділяє кількісні і якісні параметри ефективності. Так кількісні параметри включають: динаміку доходу, обороту, кількості залучених клієнтів і динаміку кількості постачань. Якісні параметри характеризуються мірою повноти реалізації основних функцій структурних підрозділів банку, дотриманням співробітниками визначених технологій праці, відсутністю нарікань з боку клієнтів на якість обслуговування, впровадженням нових видів банківських продуктів.

Покаместовим була розроблена методика оцінки рентабельності факторингових операцій, що базується на комбінації якісних і кількісних параметрів. Трьохступенева методика оцінки базується на послідовному аналізі показників обіговості активів і дебіторської заборгованості, а також розрахунку середньозваженої дохідності факторингової операції.

Розрахунок здійснюється за наступною формулою:

$$O_a = \frac{\sum_1^n S_{nф} \cdot (D_{nф} - D_ф)}{\sum_1^n S_{nф}}, \quad (4.26)$$

де O_a – обіговість активів у періоді;

n – кількість погашень фінансування;

$S_{nф}$ – сума окремого погашення фінансування;

$D_{nф}$, $D_ф$ – дата погашення фінансування і дата фінансування.

Формула обіговості активів дає змогу банкові планувати грошові потоки, так як враховує прибуття грошових коштів в формі погашення фінансування.

$$O_{дз} = \frac{\sum_1^{nл} S_{nл} * (D_{nл} - D_n)}{\sum_1^{nл} S_{nл}}, \quad (4.27)$$

де $O_{дз}$ – обіговість дебіторської заборгованості у періоді;

$Пл$ – кількість платежів дебіторів у періоді;

$S_{nл}$ – сума платежу окремого дебітора;

$D_{nл}$ – дата платежу дебітора;

D_n – дата постачання.

За допомогою формули обіговості дебіторської заборгованості можна оцінити ефективність організації роботи фактора зі своїми клієнтами, а також якість клієнтського портфелю. Вона слугує індикатором для визначення цінової політики фактора у визначенні величини комісії за факторингове обслуговування.

$$P_{\text{ср}} = \frac{\sum_1^n (S_{\text{пком}} - S_{\text{пком}}/6) * 365 * 100}{\sum_1^n S_{\text{пн}} * (D_{\text{пф}} - D_{\text{ф}})}, \quad (4.28)$$

де $P_{\text{ср}}$ – середньозважена дохідність факторингової операції;

$S_{\text{пком}}$ – сума комісійної винагороди фактора, що отримана з кожного погашення фінансування.

Формула середньозваженої дохідності дозволяє розрахувати маржу по факторингових операціям, а також оцінити в загалі діяльність банку з точки зору економічної ефективності. Отримані значення можуть служити достовірною інформацією для власників-акціонерів.

Таким чином аналіз ефективності факторингових угод може бути здійснюється за допомогою використання показників рентабельності угоди (співвідношення доходів за угодою до витрат) і ефективністю праці співробітників (відношення прибутку факторингового підрозділу до кількості співробітників, що займаються укладанням угод). Рентабельність факторингового підрозділу визначається як відношення отриманого прибутку до витрат на його утримання.

4.2.3. Послідовність моніторингу форфейтингових операцій

Для конкретизації необхідних дій і детальнішого вивчення форфейтингової угоди, форфейтинговий процес поділяють на наступні етапи.

Перший етап – ініціація угоди. Традиційно виділяють 2 головних індикатори форфейтингової угоди: експортер та імпортер. Найчастіше в ролі ініціатора виступає експортер або його банк, оскільки для дисконтування надаються або перевідні векселі, що виписані експортером, або прості векселі, що йому сплачуються. Ще до того, як експортер та імпортер підпишуть контракт, форфейтер може висунути свої вимоги до гарантій чи авалям і хоча б приблизно визначити розмір дисконту. Без цієї інформації експортер не зможе точно визначити ціну контракту.

Другий етап – визначення характеру угоди. На цій стадії форфейтер у потрібно визначити з якими цінними паперами він буде мати справу – фінансовими чи товарними. Фінансові векселі – це цінні папери, що випущені для акумуляції коштів, якими кредитор може користуватися на власний розсуд. Товарні векселі оформляються в умовах купівлі-продажу продукції. Визначення виду цінного паперу, пов'язано з тим, що на вторинному форфейтинговому ринку фінансові векселі не користуються попитом у покупців, оскільки характеризують незадовільний фінансовий стан позичальника.

Форфейтер завжди повинен мати інформацію про угоду, що лежить в основі операцій з векселями.

Після того як форфейтер з'ясує характер, він повинен визначити наступну інформацію:

- обсяг фінансування, валюту і строк, періоди погашення векселів, суми погашення;
- характеристику експортера, його кредитоспроможність;
- характеристику імпортера та його гаранта, країни в якій вони зареєстровані;
- характеристику гаранта, країну його походження;
- яким чином борг застраховано;
- вид товарів, що експортується;
- коли буде проводитися доставка товарів: дата повинна бути близькою до дати фінансування;
- термін подання документів, які підлягають дисконтуванню, – поки документи не отримані, форфейтер не зможе перевірити і дисконтувати їх.

Форфейтер може відмовитися від угоди, якщо хоча б одна складова даної інформації не задовольняє його.

Третій етап – проведення кредитного аналізу. Існує як мінімум чотири види ризиків, що повинні бути проаналізовані форфейтером: ризик гаранта,

ризик покупця, ризик імпортера, ризик країни. Після визначення величини ризиків форфейтер може назвати тверду ціну

Четвертий етап – документальне оформлення угоди. Після того як досягнута попередня домовленість за угодою, форфейтер посилає документи з пропозицією експортеру, який повинен письмово завірити свою згоду.

Якщо пропозиція буде прийнята експортером, він повинен підготувати серію переказних векселів. На цій стадії експортер повинен також отримати гарантію чи аваль на свої векселі. Принциповою різницею між гарантією і авалем, є те, що аваль є невіддільним від векселя, тоді як гарантія оформлюється окремими документами.

Після того, як між експортером і імпортером досягнута домовленість про те, що заборгованість по розрахунку за товари буде оформлюватись векселями, експортер повинен визначити їх номінальну вартість. Для цього величина відсотків за кредит додається до ціни товарів.

Існує декілька способів погашення заборгованості.

I спосіб. Ціна товару ділиться на рівні частини. Процент нараховується на всю суму і додається до кожного траншу. При цьому відсотки нараховуються на залишкову вартість основної суми боргу.

II спосіб. Номінал векселя розраховується по формулі ануїтету. Кількість виписаних векселів дорівнює кількості періодів відшкодування вартості поставленого товару.

Номінальна вартість векселя у i -му періоді буде становити:

$$НВВ = \frac{Вт * (1 + pвс * n)}{n}, \quad (4.29)$$

де $Вт$ – вартість товару;

$pвс$ – річна відсоткова ставка;

n – кількість періодів відшкодування вартості.

III спосіб. Вартість товарів поділяється на кількість рівних частин. Відсоток нараховується на кожний вексель до кінця періоду його дії. При цьому використовуються складні відсотки:

$$\text{Номінал в } i\text{-го періоду} = \text{ЦВ}^* (1 + p_{vc})^i, \quad (4.30)$$

де ЦВ – ціна векселя в періоді;

i – номер року погашення.

Між укладенням договору на купівлю векселів і фактичним здійсненням контракту може проминути досить тривалий час (шість і більше місяців), оскільки контракт укладається задовго до фактичного відвантаження товару. У цей період часу експортер виплачує форфейтору комісійні за зобов'язання, що визначаються як певний відсоток від суми контракту, найчастіше 0,125 – 0,75% щомісячно. Комісія виплачується щомісяця авансом [90].

Взагалі витрати експортера складаються зі ставки дисконтування, премії і комісії по зобов'язанню. Ставка дисконту базується на відсотковій ставці по кредиту, що надається на строк, що рівний середньому строку дисконтованих векселів.

Після визначення розміру дисконту форфейтер визначає розмір премії, що виражає ступінь ризиків. Комісія по зобов'язанню є платежем за неоплачену частину кредиту.

Подальший узагальнюючий аналіз форфейтингових операцій у кредитному портфелі банку продовжується з визначення їх місця та масштабів цих операцій серед інших форм безготівкових рахунків. Такий аналіз проводиться за допомогою показника питомої ваги форфейтингових операцій, проведених за аналізований період. Як правило, частка цих операцій у загальних безготівкових розрахункових операціях банків в Україні дуже низька або форфейтингові операції не здійснюються взагалі. Проте банк, який активно працює з міжнародними розрахунками на зовнішньому ринку, повинен використовувати переваги цього напрямку роботи, враховуючи його високу вартість, а відповідно і високу рентабельність.

Після визначення місця, яке посідають форфейтингові операції в безготівкових розрахункових операціях, аналізується їх динаміка.

Аналіз динаміки проводиться за допомогою стандартних показників:

- абсолютний приріс форфейтингових операцій;
- темп зростання форфейтингових операцій;
- темп приросту форфейтингових операцій.

Наступним етапом аналізу є структурний аналіз форфейтингових операцій, який проводиться в розрізі видів валют, країн – учасників цих операцій, галузевого спрямування. Оскільки форфейтингові операції вважаються трудомісткими та дорогими, завершальним етапом аналізу є аналіз економічної ефективності цих операцій. Він здійснюється за допомогою таких коефіцієнтів:

- дохідність форфейтингових операцій;
- частка доходу від форфейтингових операцій у загальній сумі доходів банку;
- дохід від форфейтингових операцій на 1 грн. активів банку;
- прибутковість форфейтингових операцій.

Отже, форфейтування є найбільш юридично відпрацьованим способом рефінансування зовнішньоторговельного комерційного кредиту і потребує подальшого впровадження в банківську практику з метою підвищення конкурентоспроможності банку та його рейтингу за спектром послуг, що можуть надаватися банками [113].

4.2.4. Аналіз нетрадиційних банківських послуг

Визначення динаміки надання трастових послуг банком

Надаючи трастові послуги, банки оперують як грошовими коштами, так і іншими активами довіритель. Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку комерційних банків України виділяються такі основні активи клієнтів, які залучаються банками для подальшого управління ними: готівкові кошти; безготівкові кошти; цінні папери; банківські метали; інші активи.

Під час проведення аналізу трастових послуг використовуються дані аналітичного та синтетичного бухгалтерського обліку. В бухгалтерському

обліку банків трастові операції враховуються на відповідних балансових і позабалансових рахунках.

На балансових рахунках відображаються обсяги отриманих коштів за трастовими операціями. Рахунок 4-го порядку 2601 – «Кошти за довірчими операціями суб'єктів господарської діяльності» (облік коштів, що залучені банком за договорами довірчого управління, та розрахунки за операціями довірчого управління).

На позабалансових рахунках трастові операції враховуються за рахунками груп рахунків:

978 «Активні рахунки довірчого управління»;

979 «Пасивні рахунки довірчого управління».

До складу групи рахунків 978 «Активні рахунки довірчого управління» входять такі рахунки 4-го порядку, дані за якими використовуються під час аналізу трастових операцій:

9780 «Готівкові кошти за операціями довірчого управління»;

9781 «Поточні рахунки управителя з довірчого управління»;

9782 «Дебіторська заборгованість за операціями довірчого управління»;

9783 «Цінні папери в довірчому управлінні»;

9784 «Банківські метали в довірчому управлінні»;

9786 «Інші активи в довірчому управлінні»;

9787 «Витрати за операціями довірчого управління»;

9788 «Нараховані доходи за об'єктами довірчого управління».

До складу групи рахунків 979 «Пасивні рахунки довірчого управління» входять такі рахунки 4-го порядку, дані за якими використовуються під час аналізу трастових операцій:

9790 «Фонди банківського управління»;

9791 «Рахунки довіртелів»;

9792 «Кредиторська заборгованість за операціями довірчого управління»;

9797 «Доходи від операцій довірчого управління».

Наявність зазначених вище рахунків аналітичного обліку та ведення необхідної кількості рахунків аналітичного обліку дає змогу використовувати балансові дані для здійснення горизонтального аналізу питомої ваги трастових

операцій в обсязі інших операцій банку, відношення обсягів надання трастових послуг за різними категоріями клієнтів (у загальному обсязі операцій банку, аналіз співвідношення обсягів надання різних видів трастових операцій, визначення ефективності надання трастових послуг комерційними банками.

Для визначення ефективності проведення трастових операцій комерційних банків необхідно оцінити рівень прибутків і витрат, що виникають під час проведення трастових операцій. Для цього, використовуючи дані рахунків синтетичного обліку, порівнюють обсяги доходів, отриманих банком, і обсяги їх витрат за відповідний період. При цьому аналізуються доходи та витрати як за видами активів, так і в загальному їх обсязі [113].

Аналіз послуг, що пов'язані з банківськими металами

Аналіз обсягів і динаміки продажу банківських металів проводиться на підставі даних бухгалтерського обліку.

Щодня Національний банк України встановлює офіційні облікові курси банківських металів. Курси банківських металів устанавлюються залежно від кон'юнктури міжнародного і внутрішнього ринків.

Аналіз ефективності надання послуг, пов'язаних з банківськими металами залежить від рівня тарифів, що встановлюються на проведення таких операцій, з одного боку, і від обсягів реалізованих послуг з купівлі-продажу банківських металів, одержання процентних прибутків від надання банківських металів у кредит та інших операцій із банківськими металами, з іншого боку. Отже, тарифи, які устанавлюють за операціями з банківськими металами, мають бути конкурентоспроможними на ринку, що дає змогу банку проводити достатній обсяг операцій із металами і, відповідно, забезпечувати оптимальний рівень ефективності. Ефективність надання таких послуг здійснюється шляхом зіставлення отриманих доходів і здійснених витрат за цими послугами.

Інформацію про обсяги проведення операцій з банківськими металами можна одержати із балансу банку. Банківські метали, що перебувають у сховищі банку, обліковуються за рахунком 4-го порядку 1101 «Банківські метали в банку». Депозитні операції з банківськими металами обліковуються за рахунками депозитів у порядку, встановленому для обліку іноземної валюти.

Останнім часом стала дуже популярною нетрадиційна послуга комерційних банків – надання в оренду індивідуальних банківських сейфів, яка дає можливість клієнтові банку використовувати індивідуальний банківський сейф для зберігання цінних речей або документів на умовах конфіденційності. Використання індивідуальних сейфів проводиться на підставі договору, що укладається між клієнтом і банком, у якому обумовлюються розміри орендованого сейфу, плата за оренду, термін дії договору.

Аналіз надання послуг з оренди індивідуальних банківських сейфів полягає в аналізі ефективності надання цієї послуги, що виражається обсягом одержуваних прибутків банком, динаміку яких можна відстежити за відповідними рахунками доходів банку.

Аналіз тарифів на аналогічні послуги, запропоновані іншими банками, і встановлення конкурентоспроможних тарифів банку, визначає прийнятність для клієнта запропонованих банком послуг з оренди індивідуальних банківських сейфів і є суттєвим чинником, який впливає на обсяги надання цієї послуги [113].

*Визначення доцільності впровадження банком послуг
з дистанційного обслуговування клієнтів*

Впровадження в банківській сфері інноваційних технологій, які виключають необхідність безпосереднього контакту постачальника з клієнтом, знайшли значну кількість прихильників як серед фінансово-кредитних установ, так і інших суб'єктів економічної діяльності. Це пов'язано передусім із невпинно зростаючими потребами суб'єктів підприємницької діяльності в платежах, і прискорення швидкості обороту коштів при одночасному зниженні витрат на їх забезпечення. Такий розвиток подій наблизив в наш час дистанційне банківське обслуговування (ДБО) до категорії обов'язкових настільки, що банки, які не можуть надати своїй клієнтській аудиторії сучасний набір інтерактивних фінансових послуг, ризикують позбудеться більшої її частини.

З іншого боку інноваційний процес спрямований на впровадження і експлуатацію високотехнологічних систем забезпечення ДБО є достатньо

витратним, що може призвести до негативних наслідків для банку. Банк, який розвиває систему дистанційного обслуговування клієнтів, ризикує зазнати відчутних збитків, якщо відповідні технології виявляються недостатньо економічно ефективними.

Деякі дистанційні банківські послуги є досить прибутковими, проте бухгалтерські системи, що використовуються багатьма банками, можуть не відображати реальну прибутковість цього виду послуг. Деякі банки, наприклад, відносять прибуток на філію, у якому відкритий рахунок клієнта, а не на вид діяльності, від якого вона була отримана. Вирішення цієї проблеми полягає в заміні системи бухгалтерського обліку з метою, визначити реальний прибуток від віддалених банківських послуг, які раніше вважались збитковими.

У вітчизняній і зарубіжній теорії і практиці інвестиційних розрахунків широко використовується заснований на аналізі „готівкових потоків” (cash flow). Цей підхід, що базується на аналізі динаміки грошових надходжень і витрат, пов'язаних з інноваційною діяльністю, покладений в основу методичних рекомендацій з оцінки ефективності інноваційних проектів.

Оцінка майбутніх витрат і результатів при визначенні ефективності інноваційного проекту здійснюється в межах розрахункового періоду. Його тривалість приймається, з урахуванням на наступних факторів: тривалість здійснення, експлуатації і ліквідації проекту, середнього нормативного терміну служби основного технологічного устаткування, вимог інвестора [91].

Фінансовим індикатором, який описує ефективність інвестиційних проектів практично в будь-якому виді бізнесу, можна використовувати ROI (Return on Investments - повернення на інвестиції). Він визначається відношенням прибутку, отриманого в результаті реалізації проекту, до суми, що була в нього інвестована:

$$ROI = \frac{P}{S}, \quad (4.31)$$

де P-прибуток, отриманий в результаті реалізації проекту;

S – сума інвестицій у проект.

Оцінка економічної ефективності інноваційного проекту, при порівнянні різночасних показників, здійснюється шляхом приведення (дисконтування) їх до теперішньої вартості. Для приведення різночасних витрат і результатів передбачається використовувати показник, який дозволяє оцінити потенційну привабливість для інвестора – „чисту приведену вартість” проекту (NPV). Вона представляє собою інтегральну оцінку фінансових потоків проекту з урахуванням „тимчасової вартості” засобів, суть якої полягає в тім, що грошова одиниця, витрачена або отримана у даний момент часу, не відповідатиме реальній вартості аналогічної грошової одиниці, що буде брати участь у фінансових потоках проекту у майбутньому. Потрібно виходити з цілком виправданого припущення, що грошові кошти в майбутньому як мінімум знеціняться в результаті інфляційного процесу. Разом з тим необхідно врахувати можливість альтернативного вкладення ресурсів в інші проекти.

Як і у випадку оцінки ROI, визначаються фінансові потоки, що генеруються проектом протягом певної кількості років. Дисконтуючи їх по обраній ставці, можна одержати вартість цих засобів, узявши за відправну межу, наприклад, час початку реалізації проекту. Далі значення NPV обчислюється у вигляді різниці між поточною вартістю доходів і витрат, що мають місце протягом кожного року життєвого циклу інвестиційного проекту:

$$NPV = \sum_{k=0}^N \frac{P_k}{(1+r)^k} - \sum_0^k \frac{S_k}{(1+i)^k}, \quad (4.32)$$

де P_k – доход, отриманий на k -му році реалізації інвестиційного проекту;

S_k , – відповідні інвестиції в проект;

r – ставка дисконтування;

i – прогнозований середній рівень інфляції.

Значення NPV характеризує реальне сальдо надходжень і витрат у процесі реалізації проекту. При цьому, як правило, інвестиційний проект затверджується, якщо сальдо має позитивне значення.

Існують й інші фінансові параметри, що характеризують інвестиційні ІТ-проекти :

• Індекс рентабельності інвестицій – PI (Profitability Index), що розраховується як відношення приведених результатів до приведених витрат, повинний бути більше або дорівнює одиниці:

$$PI = \frac{\sum_{k=0}^N P_k \times (1+r)^{-k}}{\sum_{k=0}^N S_k \times (1+i)^{-k}} \geq 1 \quad (4.33)$$

• Внутрішня норма прибутку – IRR (Internal Rate of Return), що представляє собою максимально можливу ставку дисконтування інвестицій, при якій проект не стає збитковим IRR визначається як корінь рівняння $NPV(r) = 0$. IRR, що розраховується як ставка відсотка, при якій проект є беззбитковим (визначається шляхом рішення рівняння відносно IRR), повинна бути більше норми дисконту:

$$\sum_{k=0}^N \frac{P_k - S_k}{(1+IRR)^k} = 0 \quad (4.34)$$

Проте, як вважають деякі автори, класичний підхід до проектного фінансування не в змозі всебічно описати інноваційний проект спрямований на розвиток інформаційних технологій, зокрема в сфері банківського обслуговування.

Це пов'язано з існуванням одного із найбільш серйозних недоліків класичного підходу до управління інноваційним проектом, пов'язаним з розвитком ІТ – його твердою детермінованістю стосовно майбутнього розвитку подій. Іншими словами, при підготовці інвестиційного обґрунтування ІТ – проекту враховується лише найбільш ймовірний сценарій його розвитку, а при розрахунку його чистої приведеної вартості приймаються до уваги тільки фінансові потоки в рамках обраного сценарію.

Отже, традиційна структура NPV не дозволяє коректно враховувати внутрішню гнучкість ІТ-проекту, що служить передумовою для реалізації можливостей, які відкриваються завдяки застосуванню інноваційних технологій [92].

Для вирішення цієї проблеми в світовій практиці останнім часом успішно використовується метод „аналізу реальних опціонів” (Real Options Analysis,

ROA), що дозволяє адекватно враховувати особливості ІТ-проектів. При цьому вартість проекту може більш точно описуватися RO-стратегічним NPV:

$$NPV_{RO} = NPV + C_{RO}, \quad (4.35)$$

де NPV_{RO} – RO-стратегічна приведена вартість;

C_{RO} – вартість реального опціону проекту.

Таким чином, щоб достовірно відобразити, наскільки збільшиться вартість підприємства при реалізації інноваційного ІТ-проекту, необхідно оцінити опціони, які пов'язані з тією або іншою можливістю майбутніх змін у ході реалізації зазначеного проекту – ІТ-технології являють собою одну з тих областей, що відрізняються наявністю значних резервів гнучкості, які забезпечують збільшення вартості проекту. Для обґрунтування економічної вигоди від впровадження нових інформаційних продуктів, інтенсивність створення яких в наш час є найвищою, звичайною практикою є застосування аргументів про можливе підвищення продуктивності роботи, скорочення часу на виконання бізнес-операцій, підвищення іміджу підприємства і т.п., що в підсумку повинно призвести до певного економічного ефекту.

Головна задача, яка покладається на систему показників, що застосовується для оцінки економічної ефективності інновацій в системі управління НТП, є достовірне відображення збільшення акціонерної вартості суб'єктів підприємництва від впровадження інноваційних технологій в їхню бізнес-діяльність. Тобто, реалізація інноваційного проекту вимагає від підприємства певного об'єму фінансових витрат, а в результаті його реалізації логічно очікувати одержання прибутку.

Для суб'єктів підприємницької діяльності, що функціонують в умовах ринкової економіки існують два шляхи досягнення цієї мети: збільшення об'єму реалізації товарів (послуг), або зменшення витрат на їх виробництво (надання). Відповідно, для управління вартістю необхідно визначити заходи, які б дозволили збільшити кількість товарів (послуг) або зменшити витрати на їх виробництво (надання), тобто використовується система показників, які повинні визначити з прийнятною достовірністю звідки береться зростання

доходів внаслідок впровадження інноваційних технологій, які клієнти його забезпечують і чому.

Загальні труднощі в застосуванні показників повернення на інвестиції, чистої приведеної вартості проекту, індексу рентабельності інвестицій, внутрішньої норми прибутку для оцінки економічної ефективності інноваційних технологій, полягають в недосконалості методик визначення витратної та дохідної частини сучасних проектів. В якості величини інвестицій в проект по створенню електронного банківського підрозділу, доцільно використовувати значення сукупної вартості володіння (СВВ) автоматизованої системи обслуговування клієнтів, що включає по визначенню усі витрати банку пов'язані з впровадженням та експлуатацією технологій проекту. У загальній структурі СВВ інформаційно-технологічних проектів можна виділити витрати явні (прямі) – зазвичай вони не перевищують третини загальних витрат, і неявні (непрямі).

Згідно структури загальних витрат інноваційного проекту розвитку системи інтерактивного обслуговування клієнтів в банківських установах, методика розрахунку величини інвестицій на k -у році його реалізації складається із суми явної ($S_{я}$) і неявної ($S_{н}$) частин витрат за цей рік:

$$S_{ДБО,k} = S_{я,k} + S_{н,k}, \quad (4.36)$$

Для оцінки явної частини витрат, потрібно підрахувати прямі витрати і калькулювати їх відповідно до тарифів компанії-розробника та внутрішніх трансферних коефіцієнтів, що застосовуються при розрахунку внутрішніх банківських витрат. Значення суми явних витрат можна розрахувати по формулі:

$$S_{я} = S_{ЛТ} + S_{ЛК} + S_{КМ} + S_{АБС} + S_{ТП} + S_{ПЗП} + S_{ИП} + S_{НО} \quad (4.37)$$

де $S_{ЛТ}$ – витрати на придбання ліцензій на використання технологій ДБО;

$S_{ЛК}$ – витрати на придбання ліцензій на певну кількість клієнтів;

$S_{КМ}$ – витрати на придбання додаткового комп'ютерного та іншого обладнання;

$S_{АБС}$ – витрати на інтеграцію з автоматизованою банківською системою;

$S_{ТП}$ – послуги технічної підтримки розробника технологій системи ДБО;

$S_{ПЗП}$ – витрати на оплату праці учасників проекту;

$S_{ПП}$ – витрати на підготовку персоналу.

Значення суми неявних витрат можна розрахувати по формулі:

$$S_H = S_{ТЗ} + S_{ВЗП} + S_{СЗП} + S_{ДС}, \quad (4.38)$$

де $S_{ТЗ}$ – витрати на технологічні зміни;

$S_{ВЗП}$ – витрати на оплату праці співробітників, тимчасово залучених до реалізації проекту;

$S_{СЗП}$ – витрати на оплату понаднормової роботи співробітників;

$S_{ДС}$ – витрати на доробки системи, виконані співробітниками.

Основні труднощі в оптимізації методик оцінки економічної ефективності сучасних інновацій в банківській сфері полягають в достовірності визначення розміру очікуваного прибутку внаслідок реалізації інноваційних проектів розвитку дистанційного клієнтського сервісу. Справа в тому, що кожен такий проект не є повною мірою завершеним бізнес-проектом, що спрямований на одержання певного виду товару (послуги), від якого банк в остаточному підсумку повинен отримати прибуток. Впровадження в банку інноваційних технологій надання інтерактивних фінансових послуг важко вважати класичним бізнес-проектом тому, що це лише модифікація проекту існуючого (яким є сам банк), і обчислити у цьому випадку приведені інвестиційні показники досить важка справа, адже виділити із загального банківського прибутку складову, пов'язану зі зміною технологій банківського обслуговування, дуже непросто.

Для вирішення цієї проблеми доцільно використовувати непрямі методики оцінки інвестицій в інноваційні ІТ-проекти. Можна розрахувати, наприклад, як після впровадження системи ДБО підвищуються фінансові показники оцінки ефективності надання банківських послуг внаслідок зниження витрат при однакових доходах. Тут доречним буде вимір економії часу при здійсненні певної банківської операції за допомогою нових автоматизованих засобів обслуговування клієнтів. Зменшення періоду виконання операції можливо

також через зниження кількості клієнтських помилок при заповненні документів в віртуальному середовищі. Тоді персонал банку звільняється від пошуку внесеної випадково некоректної інформації. Надалі отримані дані про зниження сукупних витрат тимчасових ресурсів перетворюються в показник, який охарактеризує переваги впровадження інноваційних технологій в обслуговування клієнтів з фінансової точки зору.

Крім прямого зниження витрат існує можливість отримати додатковий прибуток, обумовлений більш якісним і оперативним обслуговуванням, який не допускає помилок клієнтів. Тоді підвищення окупності інвестицій здійснюється за рахунок поліпшення іміджу кредитної установи, що у свою чергу позначається на розширенні клієнтської бази та підвищенні її лояльності.

Отже, визначення величини доходу, який генерують інвестиції в проект розвитку системи інтерактивного обслуговування клієнтів банку, пов'язано зі специфікою виділення його з вхідних фінансових потоків. Дохід проекту розвитку ДБО на k -у році реалізації ($P_{\text{ДБО}, k}$) в основному виходить за рахунок додаткової економії коштів, завдяки зниженню витрат на розрахунково-касове обслуговування клієнтів банку ($D_{\text{ЗВ}}$) та додаткового надходження коштів, завдяки підвищенню його продуктивності ($D_{\text{ПП}}$) :

$$P_{\text{ДБО}, k} = D_{\text{ЗВ}, k} + D_{\text{ПП}, k} \quad (4.39)$$

Економія коштів завдяки зниженню витрат РКО на k -у року реалізації інноваційного проекту розвитку технологій ДБО досягається за рахунок скорочення чисельності працівників операційного відділу зайнятих обслуговуванням клієнтів. Обчислюється як різниця річних витрат по операційному відділі банку, пов'язаних із прийомом і обробкою документів на k -у і попередньому році реалізації проекту:

$$D_{\text{ЗВ}, k} = E_{\text{ОК}, k} - E_{\text{ОК}, k-1} \quad (4.40)$$

Для розрахунку річних витрат на обслуговування клієнтів банку ($E_{\text{ОК}}$) можна використовувати формулу:

$$E_{\text{ОК}} = E_{\text{АУ}} + E_{\text{ЗП}} + E_{\text{РМ}} + E_{\text{НВ}} + E_{\text{НЗ}}, \quad (4.41)$$

де $E_{\text{АУ}}$ – витрати на амортизацію й утримування приміщень;

$E_{ЗП}$ – витрати на заробітну плату співробітників операційного відділу;

$E_{РМ}$ – витрати на утримання робочих місць;

$E_{НВ}$ – накладні витрати;

$E_{НЗ}$ – непередбачені витрати.

Підвищення продуктивності обслуговування клієнтів банку від впровадження інноваційних технологій полягає в збільшенні комісійних надходжень за рахунок новостворених видів фінансових послуг та вдосконалення традиційних, що підвищило їх привабливість і, як наслідок, ринковий попит. Отже, показник підвищення продуктивності інноваційного проекту розвитку ДБО залежить від приросту на k -у року його реалізації, обсягу банківських операцій по відношенню до попереднього року. Крім зазначеного приросту обсягу банківських операцій, $D_{ПП}$ напряму залежить від встановлених в банку тарифів на клієнтське обслуговування, тому формула для його розрахунку на k -у року реалізації інноваційного проекту буде мати наступний вигляд:

$$D_{ПП,k} = (V_k - V_{k-1}) \times C_k, \quad (4.42)$$

де V_k – обсяг банківських операцій на k -у році використання реалізації проекту;

V_{k-1} – обсяг банківських операцій за попередній рік;

C_k – ціна однієї умовної банківської операції.

Використання ціни на умовну банківську операцію пов'язане з диференціацією тарифів на надання банківськими установами різних видів послуг, загальний асортимент яких постійно зростає. Крім того серед вітчизняних банків достатньо поширена практика забезпечення окремих цінових рішень для кожної клієнтської групи, що обумовлено різною платоспроможністю клієнтської аудиторії.

Зважаючи на це, ціну однієї умовної банківської операції доцільно визначати за формулою:

$$C_k = \frac{P_{PKO,k}}{V_k}, \quad (4.43)$$

де $P_{PKO,k}$ – дохід від розрахунково-касового обслуговування клієнтів за k -й рік реалізації інноваційного проекту розвитку ДБО.

Підставивши у формулу для розрахунку показника підвищення продуктивності обслуговування клієнтів банку значення ціни однієї умовної банківської операції одержимо формулу:

$$D_{ПП,к} = (V_k - V_{k-1}) \times \frac{P_{PKO,k}}{V_k}, \text{ або } D_{ПП,к} = P_{PKO,k} - P_{PKO,k} \times \frac{V_{k-1}}{V_k} \quad (4.44)$$

Як видно з останньої формули, показник річної продуктивності обслуговування клієнтів банківської установи за рахунок застосування інноваційних технологій в обслуговуванні клієнтів, залежить від співвідношення обсягів здійснених банківських операцій упродовж року, що аналізується, до попереднього року [99].

Слід зазначити, що нарощування загального асортименту банківських послуг, які пропонується здійснювати клієнтам через систему ДБО, повинно також мати контрольовану межу, оскільки існує небезпека не виправданого збільшення витратної частини проекту. Для визначення прийнятних меж можливого розширення пропозиції електронних банківських послуг, доцільно застосовувати методику визначення ефекту операційного важеля ДБО.

Ефект операційного важеля ДБО полягає в мультиплікаційному зростанні чистої приведеної вартості проекту ДБО завдяки незмінності постійних витрат і спостерігається як при нарощуванні асортименту віддалених банківських операцій, так і при його зниженні. Тобто, збільшення (зниження) NPV проекту буде в більшій мірі ніж, збільшення (зниження) величини пропозиції дистанційних банківських послуг.

Це дає підставу стверджувати, що ефект операційного важеля безпосереднім чином характеризує величину операційного ризику проекту ДБО. Чим більше сила впливу операційного важеля фінансового стимулювання проекту, тим вище операційний ризик проекту. На цьому твердженні ґрунтується методика визначення мінімального обсягу пропозиції банківських операцій в системі ДБО, при якому досягається беззбитковість проекту ДБО –

пори́г (границя) його рентабельності v_p . Отже, пори́г рентабельності проекту ДБО – це такий рівень його доходів, при якому банк не одержує ні прибутків, а ні збитків, можна визначити за допомогою формули:

$$NPV = B_p \times \left(\frac{P_{ДБО} - S_{VC}}{P_{ДБО}} \right) - S_{FC} = 0 \quad (4.45)$$

де S_{FC} – постійні витрати;

S_{VC} – змінні витрати.

Вирішивши рівняння відносно порога рентабельності, одержимо:

$$B_p = \frac{S_{FC}}{\frac{P_{ДБО} - S_{VC}}{P_{ДБО}}} = \frac{S_{FC} \times P_{ДБО}}{P_{ДБО} - S_{VC}} \quad (4.46)$$

Спираючись на значення порога рентабельності системи ДБО, банк може корегувати фінансування проекту, з огляду при цьому на стан ринку (конкуренція, монополія та інші), еластичність попиту та інші показники. Перевищення обсягу підвищення грошових надходжень банку завдяки реалізації проекту ДБО над порогом його рентабельності визначає запас фінансової міцності проекту ($R_{ФМ}$):

$$R_{ФМ} = P_{ДБО} - B_p \quad (4.47)$$

Показник порогу рентабельності проекту ДБО, на нашу думку, доцільно використовувати для встановлення правил по визначенню прийнятних меж можливого розширення пропозиції електронних банківських послуг. По-перше, необхідно прагнути до того, щоб об'єм приросту грошових надходжень від реалізації проекту ДБО перевищує пори́г його рентабельності – при цьому буде відбуватися нарощування фінансових надходжень банку. По-друге, варто пам'ятати, що сила впливу операційного важеля більша настільки, наскільки ближче обсяг приросту фінансових надходжень завдяки застосуванню технологій ДБО, до порога рентабельності відповідного проекту, і навпаки. В подальшому визначення ефективності проектів з дистанційного обслуговування полягає у порівнянні доходів і витрат за ними.

Підсумовуючи вищенаведені методики щодо визначення ефективності здійснення банком нетрадиційних операцій і послуг, можна зробити наступні висновки:

- Доцільність здійснення банком нетрадиційних операцій полягає у порівнянні їх дохідності з іншими видами традиційних кредитних операцій, а також кількості клієнтів, додатково залучених до банківського обслуговування. Залучаючи клієнтів до даного виду операцій, банк потенційно має можливість надавати їм широкий спектр різноманітних банківських продуктів.

- Ефективність надання банком нетрадиційних послуг полягає у порівнянні доходів і витрат за ними. Варто зазначити, що такий новий перспективний вид банківських послуг, як дистанційне обслуговування клієнтів, потребує більш детального вивчення, оскільки вимагає значних фінансових витрат. Доцільними є методики визначення ефективності впровадження даного виду послуг через плановий термін окупності інвестицій, визначення порогу рентабельності.

4.3. Ефективність провадження нетрадиційних банківських операцій

Аналіз динаміки лізингових операцій, що здійснювалися комерційними банками у Полтавській області

У Полтавській області спостерігається низький рівень лізингового фінансування банками. Переважну частку лізингових операцій займають операції оперативного лізингу (строком до 1 року), найчастіше у дочірні або асоційовані компанії. Частка фінансового лізингу, що надається суб'єктам господарювання є досить низькою. У 2007 році послуги оперативного лізингу надавали 17 з 64 функціонуючих на Полтавщині комерційних банків, а операції фінансового лізингу здійснював тільки 1 банк. Це можна пояснити тим, що банки, зважаючи на значні податкові і правові обмеження, віддають перевагу створенню лізингових компаній, не здійснюючи самостійно даний вид операцій. Дослідження довело, що найбільш поширеними об'єктами лізингового інвестування є автомобільний транспорт, сільськогосподарські машини і механізми, обладнання для харчової промисловості.

Динаміку лізингових операцій наведено у таблиці 4.4.

Таблиця 4.4

Аналіз масштабів лізингового інвестування комерційними банками у Полтавській області

Показник	Роки			Ланцюговий темп зростання 1 (2006/2005),%	Ланцюговий темп зростання 2 (2007/2006),%	Базисний темп зростання (2007/2005),%
	2005	2006	2007			
1	2	3	4	5	6	7
Профінансовано лізингових угод, всього, тис. грн.	3233,248	5125,899	8751,849	158,54	1,71	2,71
у т.ч операцій фінансового лізингу, тис. грн.	-	2589633,26	1273,005	-	0,49	-
операцій оперативного лізингу, тис. грн.	3233,248	2536266,02	7478,844	78,44	2,95	2,31
Активи банків Полтавської області, грн.	53344,0	7574800,0	11167,8	142,00	1,47	2,09
Частка лізингових операцій в загальних активах банків,%	0,06	0,03	0,07	55,24	200,01	110,49

Розглянемо наглядно структуру лізингових операцій (рис. 4.7).

Динаміка структури лізингових операцій комерційних банків у Полтавській області

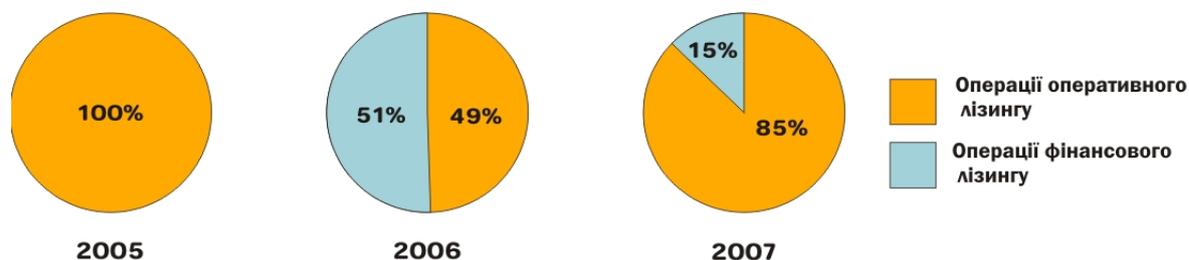


Рис. 4.7. Динаміка структури лізингових операцій комерційних банків у Полтавському регіоні

З наведених даних, можна зробити висновки про те, що, хоча обсяг лізингового кредитування дещо зростає, проте частка лізингових операцій у активах банків Полтавщини незначна. Величина обсягів фінансування за оперативним лізингом у 2007 у 5,5 разів перевищила обсяги фінансування за фінансовим лізингом. Виходячи із обсягів фінансування за оперативним лізингом, можна стверджувати, що фінансуються незначні за обсягом інвестиційні проекти, що свідчить про непопулярність даного виду операцій у потенційних позичальників.

Разом з тим у країнах Європейського союзу на лізинг припадає 25-40% загальних інвестицій в оновлення основних засобів, що охоплює більшість галузей економіки. Лізингове фінансування здійснюють як банки так і інші фінансові установи. Використовуючи дані таблиці 4.5 визначимо частку даного виду нетрадиційних банківських послуг у інвестиціях, спрямованих на оновлення основного капіталу області у 2007 році.

Таблиця 4.5.

Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування за 2007 рік [65]

Джерела фінансування	Освоєно (використано) інвестицій в основний капітал	
	у фактичних цінах, тис. грн.	у % до загального обсягу
1	2	3
Всього	6672143	100,0
За рахунок:		
- коштів державного бюджету	236238	3,5
- коштів місцевих бюджетів	196358	2,9
- власних коштів підприємств та організацій	4328839	64,9
- кредитів банків та інших позик	1176081	17,6
- у т.ч.: за лізинговими операціями	8751	0,13
коштів вітчизняних інвестиційних компаній, фондів тощо	3110	0,1
коштів населення на будівництво власних квартир	329322	4,9
інших джерел фінансування	258405	3,9

Незважаючи на всі переваги лізингового фінансування як для Кредитора, так і для Лізингоодержувача, як банківський так і небанківський лізинг не досягає значних розмірів в загальних інвестиціях у регіон, поступаючись місцем традиційному кредитуванню. Непопулярності лізингу «сприяють» також певні податкові норми, такі як: низькі темпи прискореної амортизації третьої групи активів, оподаткування комісії за лізингом податком на додану вартість, а також інші фактори: неможливість реалізувати певні види основних засобів на вторинному ринку, знаходження лізингу нерухомості на початковій стадії зародження [64].

Так як у Полтавській області у 2007 році лізингові операції здійснювалися тільки АТ «Індексбанком», саме його було взято об'єктом дослідження.

Варто зазначити, що неабияке значення при здійсненні даного виду нетрадиційних банківських операцій відіграє визначення щомісячних лізингових платежів.

Методика визначення лізингового платежу аналогічна найпростішому способу розрахунку лізингових платежів, який було наведено у другому розділі і схожа на порядок погашення заборгованості за кредитом.

Лізинговий платіж складається із компенсаційної вартості майна і лізингових відсотків, величина яких залежить від невідшкодованої вартості активу.

Так при переданні лізингового майна вартістю 200 тисяч гривень, при авансовому платежу 20% від вартості об'єкта лізингу у користування лізингоотримувачу на строк 60 місяців, за річною ставкою 17,5% річних і погашенням вартості майна щомісяця, загальна вартість лізингових платежів буде становити 231218,99 гривень, а лізингові відсотки відповідно 71218,99 гривень. Найчастіше саме величина лізингових відсотків характеризує ефективність окремої лізингової операції.

Проте необхідно зазначити, що реальна вартість грошових потоків протягом певного періоду часу змінюється. На цю зміну впливають різноманітні фактори: зміна норми прибутку на світовому і регіональному фінансових ринках, величина інфляції в країні. Це унеможлиблює ототожнення однакових сум доходів, отриманих у різні проміжки часу.

Для обґрунтування ефективності вкладень грошових коштів найчастіше використовують такі методи: метод визначення ефективності інвестицій у проект по періоду їх окупності, чистої теперішньої вартості проекту і визначення внутрішньої норми прибутку.

Дослідимо ефективність реалізації лізингового проекту для банку, спираючись на концепцію зміни вартості грошей в часі.

Методика визначення ефективності вкладення фінансових коштів по періоду їх окупності ґрунтується на приведенні майбутніх грошових потоків до теперішньої вартості і визначенні такого часового проміжку, за якого вихідні грошові потоки суб'єкта господарювання, тобто його витрати зрівнюються з грошовими надходженнями, тобто доходами від впровадження інвестицій. Інвестиційний проект вважається прийнятним якщо термін окупності інвестицій є меншим за тривалість інвестиційного циклу. Коефіцієнти дисконтування знаходяться у прямій залежності від вартості позичкового капіталу. Так як інвестором виступає комерційний банк, основними джерелами запозичення капіталу виступають грошові вкладення фізичних і юридичних осіб, кошти НБУ і кредити інших банків. Так як середня відсоткова ставка в національній валюті становила 14,5%, облікова ставка НБУ – 8,5%, а вартість міжбанківських кредитів – 5-17%, можна стверджувати, що середня величина позичкового капіталу становила 12% .

Вихідні дані для розрахунку окупності інвестицій від реалізації лізингового проекту візьмемо з таблиці 4.6.

Таблиця 4.6.

Фінансово-економічна ефективність реалізації лізингового проекту

Показники	Роки інвестиційного циклу				
	1	2	3	4	5
Інвестиційні витрати, грн.					
-160000					
Чистий капіталізований грошовий потік, грн.	57497,79	51830,14	46227,51	40620,62	35042,93
Коефіцієнт дисконтування	0,8929	0,7972	0,7118	0,6355	0,5674
Дисконтований грошовий потік, грн.	51339,78	41318,99	32904,74	25814,40	19883,36
Сукупний приведений грошовий потік, грн.	-	-	-	-	-
	108660,22	67341,24	34436,49	-8622,09	11261,27

$$\text{Ток} = 4 + \frac{8622.09}{19883.36} = 4,43 \text{ роки.}$$

За наведеними в таблиці показниками видно, що даний інвестиційний проект має період окупності 4,43 роки. Таким чином, по критерію окупності інвестиційних витрат, інвестиційний проект є прийнятним і рекомендованим до реалізації. Визначено, що сумарний фінансово-економічний ефект протягом інвестиційного циклу становить 11261,27.грн.

Враховуючи, що дохідні грошові потоки мають великий рівень невизначеності, період окупності розглядається як попередній метод оцінки вкладень фінансових ресурсів.

Надійніші, більш точні результати можуть бути отримані за допомогою методу визначення чистої теперішньої вартості проекту. Даний метод базується на співставленні впродовж певного періоду часу дисконтованих чистих грошових надходжень із понесених витрат. Коефіцієнти дисконтування використовуються для приведення майбутньої вартості проекту до теперішньої. Враховуючи те, що дата видачі лізингового кредиту відбулася наприкінці 2006 року, то за даний коефіцієнт візьмемо річний темп інфляції 2006 (11,6%) року.

Чиста теперішня вартість проекту становить:

$$NPV = -160000 + \frac{51521,32}{(1+0,116)} + \frac{41615,39}{(1+0,116)^2} + \frac{33258,9}{(1+0,116)^3} + \frac{26187,24}{(1+0,116)^4} + \frac{20243,21}{(1+0,116)^5} =$$

12826,07 грн.

Отже, чистий приведений фінансовий результат становить 12826,07 гривень. Даний показник є набагато нижчим від номінальної вартості очікуваних лізингових відсотків, через значний вплив темпу інфляції на вартість майбутніх грошових потоків. Зважаючи на тенденції у вітчизняній економіці, можна стверджувати, що керівництву банку необхідно буде підвищувати відсотки за користування лізинговим майном, для забезпечення повернення інвестованих коштів і розрахунків з власними кредиторами.

Аналіз ефективності лізингових операцій

Визначимо ефективність здійснення банком операцій фінансового лізингу, використовуючи алгоритм розрахунку, наведений у таблиці 4.7.

Таблиця 4.7.

Визначення ефективності здійснення операцій фінансового лізингу у Філії
«Полтавської дирекції» АТ «Індекс банк»

Показники	2006	2007	Абсолютне відхилення
1	2	3	4
1. Вартість лізингового майна на балансі банку на початок періоду, грн.	0,00	2589633,26	2589633,26
2. Вартість лізингового майна на балансі банку на кінець звітної періоду, грн.	2589633,26	1273005,32	-1316627,94
3. Середня вартість лізингового майна за період, тис.грн. (ряд.1+ряд.2)/2	1294816,63	1931319,29	636502,66
4. Середньорічна вартість майна, фактично переданого в оренду, грн.	1294816,63	1931319,29	636502,66
5. Сума нарахованої амортизації за лізинговим майном, усього за період, грн.	906371,64	880681,60	-25690,04
6. Сума лізингових платежів, яка підлягає стягненню з лізингоотримувачів, грн.	1254478,98	1266880,17	12401,19
7. Сума платежів, що фактично отримана від лізингоодержувачів, грн.	1141575,87	1190867,36	49291,48
8. Прибуток від лізингових операцій, тис.грн. (ряд.6-ряд.5)	348107,34	386198,57	38091,23
9. Дохідність лізингових операцій (фактична), % (ряд.7./ряд.4)	88,17	61,66	-26,50
10. Дохідність лізингових операцій (планова), % (ряд.6/ряд.3)	85,40	65,60	-19,80
11. Рентабельність лізингових операцій, % (ряд.8/ряд.5)	38,41	43,85	5,45
12. Прибутковість лізингових операцій, % (ряд .8/ряд.4)	26,88	20,00	-6,89
13. Доходи банку, всього, грн.	33153080	33729133	576052,75
14. Питома вага доходів від лізингових операцій у загальних доходах банку,% (ряд.6/ряд.13)	3,784	3,756	-0,03
15. Коефіцієнт повноти отримання доходу, % (ряд.7/ряд.6)	0,91	0,94	0,03

Наведені дані свідчать, що незважаючи на незначне місце, яке посідають лізингові операції в діяльності комерційного банку, їх ефективність досить висока. Так, дохідність лізингових операцій у розрахунку на 1 грн. лізингового

майна, переданого в оренду, становила у базовому році 88,17%, а наприкінці звітнього періоду – 65,6%. Рівень цих показників достатньо високий, що свідчить про вигідність цих операцій для банку. З цього можна зробити висновок, що терміни кредитування за фінансовим лізингом зросли, створюючи більш позитивні умови для позичальників. У базовому періоді рентабельність лізингових операцій становила 38,411%, а в звітньому підвищилася до 43,85%. За аналізований період дещо зменшилася частка доходів від лізингу в загальних доходах банку, так як у базовому періоді вона становила 3,78%, а в звітньому - вже 3,76 %. Це пов'язано із збільшення термінів лізингового фінансування, що призводить в свою чергу до збільшення кількості часток компенсаційної вартості об'єкту, як складових лізингових платежів. Порівнюючи ці показники з аналогічними за іншими видами банківської діяльності, можна зробити висновок про доцільність та ефективність їх подальшого розширення. При цьому необхідно зазначити, що у банку є невикористані резерви подальшого збільшення суми прибутку від лізингових операцій, підвищення їх рентабельності та доходності. Так як на даний момент Індексбанк є єдиним комерційним банком, що здійснює операції фінансового лізингу, він може нарощувати обсяги цих операцій, завдяки низькій конкуренції по даному виду банківського продукту. Фінансова дисципліна орендарів покращилася, про що свідчать коефіцієнти повноти розрахунків за орендоване майно. У звітньому періоді він становив 91% від нарахованої орендної плати, а в базисному – 94 %, що позитивно відбивається на реальних грошових потоках банку.

Отже, незважаючи на всі переваги лізингу перед традиційним кредитуванням, лізингові операції комерційних банків Полтавської області ще не набули достатнього розвитку. Це пов'язано як з організаційними факторами: недостатністю кваліфікованого персоналу у банку, необізнаністю потенційних лізингоодержувачів про даний вид банківського продукту, так і недосконалістю податкового законодавства: правові норми щодо лізингу перебувають у стадії

формування, оновлюються і змінюються, що не дає змогу суб'єктам господарювання працювати у стабільних умовах.

*Аналіз динаміки та структури факторингових операцій на території
Полтавської області*

Варто зазначити, що факторинг є досить «молодою» кредитною операцією, що почала активно розвиватися в Україні 3-4 роки тому. Факторингові операції на території Полтавської області здійснюються з 2005 року. На сьогодні спостерігається зростання обсягів фінансування за факторингом.

Так у 2005 на території Полтавської області факторингові операції здійснювали три банки: АКБ «Укрсоцбанк», АБ «Полтавабанк» та «Індекс – банк». Цього року було профінансовано угод на суму 11413 тисяч гривень. У 2006 році кількість банків, що здійснювали цей вид нетрадиційних банківських операцій, збільшилася до семи, а обсяги фінансування по факторингу зросли до 11413 тисяч гривень, а вже 2007 року ця сума становила 53172 тисячі гривень, тобто темпи зростання факторингового фінансування перевищували середні темпи зростання кредитування в цілому. У 2007 році факторингове фінансування на Полтавщині здійснювало шість банківських установ. Лідерами з цієї шестірки були такі банки як АКБ «Укрсоцбанк», ВАТ «Укрексімбанк», АБ «Полтава-банк».

Незважаючи на зростання обсягів факторингового фінансування, його частка в активах банків є незначною.

Динаміка обсягів факторингових операцій, що здійснювалися комерційними банками на території Полтавської області наведена у таблиці 4.8.

Незважаючи на скорочення у звітному періоді чисельності фінансових установ, що здійснюють факторингове обслуговування клієнтів, обсяги факторингового фінансування за останні 3 роки зросли на 45,96 млн. грн. або майже у 7,5 разів. Це пов'язано з роботою працівників банку щодо популяризації даного виду операцій серед наявних і потенційних клієнтів, переважно суб'єктів корпоративного бізнесу.

Таблиця 4.8.

Аналіз масштабів і динаміки факторингового фінансування, що здійснювалося комерційними банками
на території Полтавської області

2005		2006		2007		Ланцюговий темп зростання 1 (2006/2005),%	Ланцюговий темп зростання 2 (2007/2006),%	Базисний темп зростання (2007/2005),%
Назва банку	Грн.	Назва банку	Грн.	Назва банку	Грн.			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
АКБ "Укрсоцбанк"	499085,14	ВАТ "Укрсоцбанк"	973175,71	АКБ "Укрсоцбанк"	1400054,23	194,99	143,86	280,52
АБ "Полтава банк"	6336486,98	АБ "Полтава-банк"	3961839,48	АБ "Полтава-банк"	5725852,42	62,52	144,53	90,36
"Індекс-банк"	375991,91	"Індекс-банк"	773016,59	"Індекс-банк"	387626,22	205,59	50,14	103,09
		ВАТ "Сведбанк" ("Таскомерцбанк")	85777,71	ВАТ "Сведбанк" ("Таскомерцбанк")	241042,37	-	281,01	-
		Ват "Укрексімбанк"	4226949,79	ВАТ "Укрексімбанк"	44842779,81	-	1060,88	-
		ВАТ Банк "Біг Енергія"	757497,57	ВАТ Банк "Біг Енергія"	574395,29	-	75,83	-
		Ват "Кредитпромбанк"	635600			-	-	-
Всього вимог, що придбані за операціями факторингу	7211564,03	Всього вимог, що придбані за операціями факторингу	11413856,85	Всього вимог, що придбані за операціями факторингу	53171750,34	158,27	465,85	737,31
Активи банків, вього	5334400000	Активи банків, вього	7574800000	Активи банків, вього	11167800000	142,00	147,43	209,35
Частка факторингового операцій в активах банків області, %	0,135		0,151		0,476	111,46	315,97	352,18

Провідне місце у факторинговому фінансуванні суб'єктів господарювання посідає ВАТ «Укресімбанк», що збільшив обсяги погашення дебіторської заборгованості клієнтів більше, ніж у 10 разів. Варто зазначити, що цей банк посідає провідне місце на ринку факторингових послуг України.

Проте частка факторингових операцій у активах банків залишається незначною. Так у 2007 році частка профінансованих факторингових угод до загальних активів банків Полтавської області становила 0,48%. Це свідчить про низький попит даного продукту серед широкого кола клієнтів – суб'єктів підприємницької діяльності. Факторинг є досить перспективним банківським продуктом, враховуючи обсяги дебіторської заборгованості, на підприємствах Полтавщини (табл. 4.9).

Таблиця 4.9

Дебіторська заборгованість
за видами економічної діяльності на 1 січня 2008 року [66]

Види економічної діяльності	Поточна дебіторська заборгованість			
	всього		з неї прострочена	
	тис.грн.	у % до	тис.грн.	у % до
		1 січня 2007р.		1 січня 2007р.
1	2	3	4	5
Всього	13097397,2	155,7	777925,7	74,6
у тому числі				
Промисловість	6644538	120,5	645245,1	71,8
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	4754898,9	276,2	36733,2	66,4
Діяльність транспорту та зв'язку	105633	115,6	8845,7	2,9 р.

За даними таблиць 6.6 і 6.7 видно, що обсяг факторингового фінансування комерційними банками дебіторської заборгованості клієнтів у 2007 році є незначним і становить 4,05% в цілому. Враховуючи обсяги простроченої дебіторської заборгованості, можна припустити, що подальший розвиток факторингових операцій на Полтавщині активізується.

Проведення аналізу факторингових операцій доцільно починати з визначення їх місця та значення в загальному обсязі активних операцій банку. Процентні ставки за даними операціями вищі, ніж за іншими кредитними

продуктами. Тому їх розвиток за сприятливого економічного стану в країні є позитивним фактором підвищення ефективності діяльності банку. Для оцінки загальної тенденції розвитку цих операцій аналіз проведемо в динаміці по періодах, використавши дані таблиці 4.10.

Таблиця 4.10

Аналіз масштабів факторингової діяльності банку

Показники	На 1 січня 2007 року	На 1 січня 2008 року	Відхилення		
			Абсолютне	Темп зростання, %	Темп приросту, %
1. Факторингові кредити, тис. грн.	973,176	1400,055	426,88	143,86	43,86
2. Активи банку всього, тис. грн.,	485900,0	603400,0	117500,0	124,18	24,18
2.1. у т.ч. обсяги наданих кредитів	437400,0	534500,0	97100,0	122,20	22,20
3. Питома вага факторингових операцій в активах банку, %	0,2003	0,2320	0,03	115,85	15,85
3.1. у т.ч. обсягах наданих кредитів, %	0,2225	0,2619	0,04	117,73	17,73

З таблиці видно, що факторингові операції посідають незначне місце в активах банку. Це пов'язано, передусім, з новизною даного банківського продукту і необізнаністю потенційних клієнтів з ним. В динаміці спостерігається їх помірне зростання на 0,03%. Темпи зростання факторингового фінансування перевищують загальні темпи зростання активів, у тому числі обсягу кредитування. Такі низькі показники свідчать про необізнаність клієнтів про даний вид операцій.

Для збільшення обсягів фінансування за даним видом операцій працівникам фронт-офісу банку потрібно здійснювати різноманітні заходи щодо популяризації факторингу серед клієнтів: проведення відкритих семінарів щодо факторингу, розсилання комерційних пропозицій, проведення зустрічей з керівниками підприємств, діяльність яких потребує факторингового фінансування.

Визначення ефективності здійснення банком факторингових операцій

Сума доходу від факторингових операцій складається з суми комісійних зборів за проведення банком цієї операції і суми процентів за наданий кредит фактор-банком.

Вигідність (доцільність) факторингових операцій для комерційного банку визначається зіставленням питомої ваги прибутку від факторингових операцій у загальній сумі банківського прибутку з питомою вагою факторингових операцій у загальній сумі активів банку.

Розглянемо порядок аналізу прибутковості факторингових операцій за допомогою табл. 4.11 на умовах, якщо термін сплати здійснюється через 30 днів після укладання угоди, процентна ставка за факторингом становить 16% річних (погашення – до 75 днів), комісія 1%.

Таблиця 4.11

Аналіз прибутковості факторингових операцій

Показники	Розрахунок	Приклад
1. Суми, первісно пред'явлені постачальником платника, грн.		100000
2. Суми перераховані фактор-банком постачальникові за торгівельно-комісійними операціями:		
грн.		100000
% до дебіторської заборгованості клієнта		80%
3. Суми, відшкодовані платниками фактор-банку:		
грн.		100000
Відсоток до початкового дебіторського рахунка клієнта		100%
4. Суми, невідшкодовані платниками фактор-банку (ряд. 1 - ряд. 3):	ряд.1-ряд.3	0
грн.		
5. Доходи за факторинговими операціями:	ряд 5.1+ряд.5.2	2416,67
5.1. Комісія	ряд.2 * річну процентну ставку комісійної винагороди*строк факторингової угоди/360	1
%		1000
грн.		
5.2. Проценти за кредит	ряд.2 *річна ставка відсотку по кредиту*строк факторингової угоди/360	17
%		1416,67
грн.		
6. Втрати від факторингових операцій (суми, невідшкодовані платникам)	ряд. 2-ряд.3	0
7. Прибуток фактор банку від факторингової операції, .грн.	ряд.5-ряд.6	2416,67
8. Прибутковість факторингових операцій, %	(ряд.7/ряд.2),%	1,42

Отже при факторинговому фінансуванні клієнта з відстрочкою платежу 30 днів, процентною ставкою 16% річних і комісією 1% від вартості угоди, прибутковість банку становить 1,42%.

Ефективність факторингових операцій для Полтавської філії АКБ «Укрсоцбанк» наведено в табл. 4.12.

Таблиця 4.12

Аналіз ефективності факторингового фінансування

Показники	Звітний рік	Базовий рік	Відхилення
1. Факторингові кредити (суми, перераховані банком постачальнику), тис. грн.	1400,055	973,176	426,88
2. Дохід від факторингових операцій, тис. грн.	251,812	136,74	115,072
3. Дохідність факторингових операцій, % (ряд. 2/ряд.1)	17,99	14,05	3,93
4. Втрати банку від недоотримання сум з платників, тис.грн.	0	0	0
5. Питома вага доходів від факторингових операцій в доходах банку, всього%	-	-	-
6. Прибуток банку від факторингових операцій, тис. грн. (ряд 2-ряд.4)	251,812	136,74	115,072
7. Прибутковість факторингових операцій, % (ряд.6/ряд.1)	17,99	14,05	3,93

При порівнянні даних таблиць 4.11 і 4.12 спостерігається, що темпи зростання дохідності факторингових операцій перевищують темпи зростання самого факторингового фінансування. Це дає змогу стверджувати, що факторинг є досить дохідним банківським продуктом і його вигідно розвивати у майбутньому.

Розрахуємо ефективність здійснення факторингових операцій банком за методикою І. Є. Покамєстова по показниках обіговості активів за звітний і базовий періоди, скориставшись вихідними даними таблиці 4.13.

Вихідні дані для розрахунку ефективності здійснення факторингової операцій за методикою Покаместова

Показники	Обсяги фінансування, грн.	Дата фінансування	Дата погашення фінансування	Кількість днів між фінансуванням угодою і датою її погашення
Дебітори клієнта	1	2	3	
2006 рік				
Дебітор 1	1000000	01.04.2006	04.06.2006	64
Дебітор 2	127000	25.05.2006	30.06.2006	36
Дебітор 3	550000	14.06.2006	15.08.2006	62
Дебітор 4	649000	25.08.2006	23.10.2006	59
Всього	2326000			
2007 рік				
Дебітор 1	1200000	27.01.2007	29.03.2007	61
Дебітор 2	450000	04.02.2007	15.03.2007	39
Дебітор 3	278500	09.01.2007	01.03.2007	51
Дебітор 4	987000	15.08.2007	23.09.2007	39
Дебітор 5	456000	15.10.2007	16.12.2007	62
Всього	3371500			

Обіговість активів у періоді розраховуємо за допомогою формули 4.26:

Обіговість активів у 2006 році становила:

$$Oa_{2006} = \frac{1000000 * 64 + 127000 * 36 + 550000 * 52 + 649000 * 59}{2326000} = 60,63 \text{ доби,3}$$

Обіговість активів у 2007 році становила:

$$Oa_{2007} = \frac{1200000 * 61 + 450000 * 39 + 278500 * 51 + 987 * 39 + 456000 * 62}{3371500} = 50,93 \text{ доби.}$$

Формула обіговості активів дає змогу банкові планувати грошові потоки, так як враховує прибуття грошових коштів у формі погашення фінансування. Як видно з розрахунків обіговість активів у 2007 році зменшилася, що є позитивним явищем, оскільки банк швидше отримує грошові кошти і може розраховуватися ними зі своїми боргами, а також вкладати їх у нові операції.

Наступним показником у розрахунку ефективності здійснення факторингової операції за методикою Покаместова є обіговість дебіторської заборгованості.

Вихідні дані для розрахунку обіговості дебіторської заборгованості за факторинговою операцією за методикою Покаместова

Показники / Дебітори клієнта	Сума платежу окремого дебітора	Дата постачання продукції	Перша дата платежу дебітора	Друга дата платежу дебітора	Остання дата платежу дебітора	Середня кількість днів між фінансуванням угоди і датою її погашення $\frac{\sum_{i=1}^n (\text{Дата постач} - \text{Дата погаш})}{n}$ де n-кількість разів погашення дебіт. заборг.
	1	2	3	4	3	
2006 рік						
Дебітор 1	1000000	28.04.2006	15.05.2006	27.05.2006	03.06.2006	27
Дебітор 2	127000	20.05.2006	18.06.2006		27.06.2006	34
Дебітор 3	550000	14.06.2006	19.06.2006	01.07.2006	13.08.2006	27
Дебітор 4	649000	25.08.2006			23.10.2006	59
Всього	2326000					
2007 рік						
Дебітор 1	1200000	01.01.2007	10.02.2007		27.03.2007	60
Дебітор 2	450000	01.02.2007	17.02.2007	01.03.2007	15.03.2007	29
Дебітор 3	278500	06.01.2007	05.02.2007	15.02.2007	01.03.2007	41
Дебітор 4	987000	10.08.2007			23.09.2007	44
Дебітор 5	456000	15.10.2007			15.12.2007	61
Всього	3371500					

За допомогою формули обіговості дебіторської заборгованості можна оцінити ефективність організації роботи фактора зі своїми клієнтами, а також якість клієнтського портфелю. Вона слугує індикатором для визначення цінової політики фактора у визначенні величини комісії за факторингове обслуговування. Розрахуємо цей показник, скориставшись формулою 4.27.

$$\text{Одз}_{2006} = \frac{1000000 * 27 + 127000 * 34 + 550000 * 27 + 649000 * 59}{2326000} = 36,05 \text{ доби,}$$

$$\text{Одз}_{2007} = \frac{1200000 * 63 + 450000 * 29 + 278500 * 41 + 987 * 44 + 456000 * 61}{3371500} = 50,6 \text{ доби.}$$

Середній період обіговості дебіторської заборгованості зріс – це означає, що якість кредитного портфелю дещо погіршилася. Для покриття можливих ризиків банку необхідно підвищувати комісійні за факторингове фінансування.

На завершальному етапі необхідно визначити середньозважену дохідність. Розрахуємо цей показник, використавши формулу 4.28. Формула середньозваженої дохідності дозволяє розрахувати маржу по факторингових операціях, а також оцінити взагалі діяльність банку з точки зору економічної ефективності. Отримані значення можуть служити достовірною інформацією для власників-акціонерів.

$$P_{\text{ср}2006} = \frac{((40321,92 - 40321,92/6) + (3074,97 - 3074,97/6) + (21544,18 - 21544,18/6) + (24301,94 - 24301,94/6)) * 365 * 100}{1000000 * 64 + 36 * 12700 + 62 * 550000 + 59 * 649000} = 19,25\%$$

$$P_{\text{ср}2007} = \frac{((49692,15 - 49695,15/6) + (14023,97 - 14,02/6) + (10235,83 - 10235,83/6) + (30759,25 - 30759,25/6) + (19095,78 + 19095,78/6)) * 365 * 100}{1000000 * 64 + 36 * 12700 + 62 * 550000 + 59 * 649000} = 21,93\%$$

Отже, незважаючи на зниження відсоткової ставки, завдяки підвищенню ставки комісії за обслуговування дебіторської заборгованості, банк ефективніше працював зі своїм клієнтом у звітному році. Це проявилось у зростанні обіговості активів і підвищенні річної ефективної ставки за факторингом з 19,25 до 21,93%. Проте збільшився період обіговості дебіторської заборгованості. Працівникам факторингового відділу необхідно прискіпливіше відноситися до моніторингу діяльності дебіторів клієнта.

Виходячи із класу клієнта, за методикою Покаместова розраховано ефективність факторингової операції у звітному і базовому періоді за одним клієнтом, використовуючи найвищі ставки дисконту і комісійної винагороди. Оскільки не всі факторингові операції є такими ризиковими, а отже високодохідними, середній рівень дохідності банку у базовому році становив 14,05%, а у звітному році – 17,99%.

З проведеного нами дослідження можна зробити висновок про подальший розвиток факторингового фінансування. Так як цей вид продукту є досить прибутковим для банків, можливе розширення кола клієнтів, завдяки зниженню мінімальних вимог щодо факторингового обслуговування.

Таблиця 4.15

Визначення середньозваженої дохідності за факторинговою операцією

Показники Дебітори клієнта	Обсяги фінансування, грн.	Дата фінансування	Дата погашення фінансування	Кількість днів між фінансуванням угоди і датою її погашення	Розмір дисконту, %	Розмір комісії за адміністрування дебіторської заборгованості	Розмір винагороди банку (ст.1*((ст3-ст.2) *Ст.4/100)/ /365+ ст.5/100))
	1	2	3		4	5	6
2006 рік							
Дебітор 1	1000000	01.04.2006	04.06.2006	64	21	0,35	40321,92
Дебітор 2	127000	25.05.2006	30.06.2006	36	21	0,35	3074,97
Дебітор 3	550000	14.06.2006	15.08.2006	62	21	0,35	21544,18
Дебітор 4	649000	25.08.2006	23.10.2006	59	21	0,35	24301,94
Всього	2326000			221			89243
2007 рік							
Дебітор 1	1200000	27.01.2007	29.03.2007	61	17	1,3	49693,15
Дебітор 2	450000	04.02.2007	15.03.2007	39	17	1,3	14023,97
Дебітор 3	278500	09.01.2007	01.03.2007	51	17	1,3	10235,83
Дебітор 4	987000	15.08.2007	23.09.2007	39	17	1,3	30759,25
Дебітор 5	456000	15.10.2007	16.12.2007	62	17	1,3	19095,78
Всього							123807,98

РОЗДІЛ 5. ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РИНКУ НЕТРАДИЦІЙНИХ БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ І ПОСЛУГ

5.1. Збалансована система показників (Balanced Corecard) як інструмент ефективного управління стратегією організації

Дослідження розвитку нетрадиційних банківських операцій у Полтавському регіоні довело, що незважаючи на вигоди від їх провадження як для банків так і для клієнтів, їх популярність є доволі низькою.

Нетрадиційні банківські операції більшістю вчених визнаються більш ефективними, тобто більш дохідними порівняно з іншими операціями і послугами. Прийняття рішення вищим керівництвом комерційних банків щодо збільшення обсягів фінансування за операціями лізингу, факторингу, форфейтингу, а також розширення спектра послуг повинно призвести до зростання доходів за цими операціями і послугами. Основними характеристиками вимірювання ефективності провадження операцій і послуг є переважно фінансові показники: рентабельність, дохідність, коефіцієнт отримання доходу за певний період.

Проте в останні роки у західній економічній літературі дедалі частіше можна зустріти критику традиційних фінансових показників як основи для прийняття управлінських рішень, джерелом яких є система бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Ця критика спрямована на ретроспективний характер цих показників, що значно зменшує їхню цінність для прийняття стратегічних управлінських рішень. Основною ідеєю виступає твердження про те, що фінансові показники здатні характеризувати лише досягнуті успіхи минулого, їх використання не здатне визначити ефективність функціонування підприємства в майбутньому і допомогти у досягненні певних стратегічних цілей.

В умовах динамічного розвитку економіки дедалі більшого значення набувають інформаційні технології та інтелектуальний капітал. Ті фактори, що склали конкурентні переваги для більшості компаній 25 років тому, вже не можуть розглядатись як гаранті майбутнього успіху.

Протягом індустріального періоду, з 1850 по 1975 р., основні конкурентні переваги для організацій склали матеріальні активи та ефект від масштабів виробництва. Як основні критерії визначення ефективності управління діяльністю компанії виступали фінансові показники, такі як рентабельність залученого капіталу, рентабельність активів і рентабельність продукції.

За допомогою даних коефіцієнтів менеджери визначали найбільш ефективні напрями діяльності і перерозподіляли внутрішні ресурси з метою збільшення фінансових результатів і підвищення цінності бізнесу.

Сьогодні конкурентні переваги набагато важче здобути лише за рахунок ефективного фінансового менеджменту та інвестицій у фізичні активи. Здатність компанії мобілізувати і використовувати свої нематеріальні активи стає більш значущим фактором. В умовах жорсткої ринкової конкуренції інформаційного періоду найважливішим є довгостроковий розвиток, основні фактори якого - грамотне стратегічне управління, ефективність бізнес-процесів, капітал компанії, втілений у знаннях і кваліфікації співробітників, здатність організації утримувати і залучати нових клієнтів, корпоративна культура, що заохочує інновації та організаційні поліпшення, інвестиції в інформаційні технології.

Традиційна система управління ґрунтується лише на фінансових оцінних методиках. Ця модель добре працює, коли охоплюється більшість складових до створення вартості. Під час збільшення інвестування капіталу в інформаційні технології, в удосконалення характеристик та взаємозв'язків, які не можуть оцінюватися в традиційній фінансовій моделі, така система стає дедалі менш ефективною.

Відмова керівництва в умовах жорсткої конкуренції вкладати кошти у довгостроковий розвиток підприємства через небажання погіршувати

результати поточної діяльності, тобто орієнтація виключно на традиційні фінансові показники, не зможуть забезпечити організації довгострокове зростання і стабільність існування.

У 70–90-х роках з'явилися інші концепції оцінки вартості й ефективності роботи підприємств, серед яких найбільшої популярності в останні роки набуває методика врахування вартості грошей у часі (грошового потоку віддачі на інвестований капітал) та збалансована система показників (ЗСП) Нортон і Каплана [164]. Передумовою виникнення ЗСП було прагнення керівництва західних компаній посилити управлінську функцію за рахунок органічного узгодження інтересів різних груп: акціонерів, споживачів, партнерів, кредиторів. Для того, щоб реалізувати подібну багатовекторну політику управління бізнесом, необхідно мати комплексну систему стратегічних цілей і ключових показників, добре збалансовану систему стратегічного вимірювання. ЗСП, внаслідок комплексного підходу до оцінки як матеріальних, так і нематеріальних активів, ґрунтується на чотирьох складових – фінанси, маркетинг, внутрішні бізнес-процеси, навчання та зростання. Як і традиційні системи, вона містить фінансові показники як одні з основних критеріїв оцінки результатів діяльності організації, але підкреслює важливість показників нефінансового характеру, що оцінюють задоволеність покупців і акціонерів, ефективність внутрішніх бізнес-процесів, потенціал співробітників з метою забезпечення довгострокового фінансового успіху компанії.

ЗСП – не тільки система, спрямована на підвищення операційної ефективності (покращання якості продукції, зменшення часу обробки замовлення, тривалості виробничого циклу, зниження вартості тощо), а й інструмент управління стратегією. BSC ефективно виконувала функцію доведення до працівників різних рівнів управління нових стратегічних планів та ініціатив компаній, виокремлюючи при цьому ключові процеси, які впливають на стратегію, оцінюючи їх ефективність.

Збалансована система показників – це система стратегічного управління організацією на підставі вимірювання та оцінки ефективності її діяльності за

набором показників, дібраних таким чином, щоб врахувати всі суттєві (з точки зору стратегії) аспекти діяльності організації. Вона трансформує місію і загальну стратегію організації у систему взаємопов'язаних показників.

У збалансованій системі варто розрізняти показники, які вимірюють досягнуті результати, і показники, що відображають процеси, які забезпечують досягнення цих результатів. Обидві категорії показників мають бути узгоджені між собою, оскільки для одержання перших (наприклад, підвищення чистого прибутку від реалізації продукції – фінансова проекція) потрібно реалізувати другі (наприклад, досягти більшої лояльності з боку існуючих клієнтів і збільшити кількість клієнтів, що залучаються – маркетингова проекція). В свою чергу, такий результат, як підвищення лояльності з боку існуючих клієнтів і збільшення кількості клієнтів, що залучаються, може бути отримано за рахунок підвищення якості продукції, зменшення кількості повернень, збільшення швидкості обробки замовлень, підвищення якості сервісного обслуговування.

У США ЗСП широко використовується як для промислових підприємств, так і для фінансових установ. В СНД ця методика лише починає своє становлення [166].

5.2. Визначення основних стратегічних напрямків розвитку ринку нетрадиційних операцій і послуг

Для побудови системи збалансованих показників по певному ритейлу (набору операцій і послуг) банку необхідно чітко сформулювати цілі і задачі.

По-перше необхідно визначити найбільш перспективні операції і послуги, що здатні задовольнити інтереси, як банку, так і його клієнтів.

Дослідження ринку банківських операцій і послуг, як і будь якого ринку повинно починатися з аналізу середовища, в якому працює банк. Метод аналізу 5 сил ринку був розроблений відомим економістом Портером для вивчення ситуації на ринку [152] (рис.5.1).

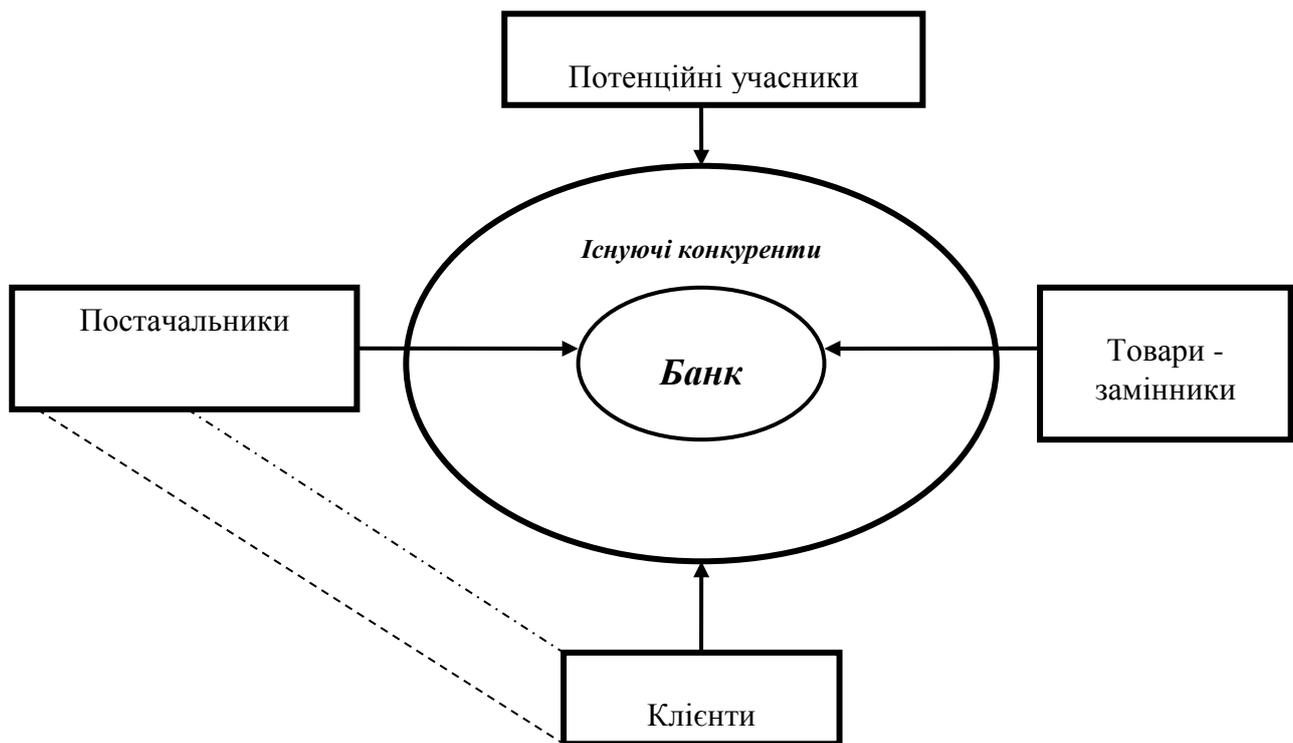


Рис.5.1. Метод аналізу 5 сил банківського ринку [152]

Основною силою, яка найбільшим чином впливає на діяльність банку є його клієнти. Різниця між двома силами – постачальниками та клієнтами для банку дещо розмита. Головними постачальниками є клієнти, які формують ресурси банку, що виступають базисом його подальшої ефективної роботи. Погіршення фінансового стану деяких клієнтів, або відмова від послуг банку по інших причинах можуть мати дуже негативний вплив на сам банк. Тому побудова довірчих, довготривалих, взаємовигідних відносин є основою успішного функціонування банку.

До категорії постачальників крім клієнтів можна віднести учасників ринку, з якими банк активно співпрацює (страхові компанії, біржі, організації з маркетингових досліджень, рекламні агенції, статистичні органи тощо). Діяльність банків в значній мірі залежить від розвитку сучасних технологій та досягнень, що спричинюють швидке виникнення нових технологій надання багатьох банківських послуг. Конкуренті переваги в боротьбі за клієнтів

можуть отримати лише банки, які перші запропонують послуги з кращими умовами надання та/або вищою якістю.

Однією з головних передумов вивчення середовища, в якому працює банк є визначення конкурентів банку. Конкуренція на кожному сегменті ринку банківських продуктів залежить від його життєвого циклу.

В період розвитку з'являється і співіснує значна кількість конкурентів. На етапі зростання конкуренція стає більш жорсткою. На етапі зрілості відбувається витіснення слабких конкурентів сильними, які залишаються на ринку.

При проведенні маркетингових досліджень важливо оцінити співвідношення питомої ваги ринку банківських послуг в ринку банківських продуктів відповідного регіону у порівнянні з відповідним співвідношенням по країні в цілому та по інших регіонах. Якщо таке співвідношення по регіону нижче, то необхідно визначити причину: або покупці послуг в регіоні не потребують їх в значному обсязі, або ж ринок не розвинутий.

Розглянемо можливі варіанти.

Варіант 1. Доходи від послуг банків регіону менші, а обсяги продажу послуг в регіоні на одного клієнта, більші ніж по країні в цілому. Це може означати, що попит на послуги високий, але значна також і конкуренція, яка сприяє зниженню тарифів, або більшість клієнтів обслуговується в одному чи декількох банках з низькими тарифами. Тому банку, що здійснює аналіз даного сегменту ринку необхідно більш детально оцінити цінову конкуренцію на ньому. Якщо банк розраховує, що йому вигідно продавати дану послугу за ціною, яка склалася на ринку, або навіть нижчою та / або у нього є інші інструменти залучення клієнтів, які споживають дану послугу, то банк може розробляти і втілювати стратегію розширення свого сегменту на даному ринку. Серед нецінових інструментів збільшення обсягів продажу можна виділити: зручніше, ніж у конкурентів місцезнаходження; більш оптимальний режим обслуговування; використання нових електронних каналів продажу.

Варіант 2. Доходи від надання послуг на 1 клієнта в регіоні більші, ніж по країні в цілому, а обсяги продажу в регіоні на 1 клієнта нижчі, ніж по країні. Це може означати, що споживачів послуг в регіоні мало – ємкість даного ринку менша, але й конкуренція на ньому незначна. Для розробки стратегії на такому ринку банку необхідно провести додаткове дослідження як потенційних, так і реальних споживачів даної послуги. Якщо клієнти не купляють послуги у зв'язку з їх високою ціною, або по інших суб'єктивних причинах, то це означає, що банк може розширити свою пропозицію на даному ринку, врахувавши слабкі місця інших банків.

Якщо попит на послуги невисокий, то банку необхідно оцінити можливості залучення споживачів послуг з інших банків за рахунок нижчої ціни, або взагалі не розвивати відповідні послуги. Такі дослідження покупців послуг можуть ефективно проводитись за допомогою анкетування. Аналіз даних такої анкети дозволяє дізнатися банку, які категорії населення користуються послугами, в яких послугах вони зацікавлені, слабкі та сильні місця банку в порівнянні з конкурентами. Інші анкети можуть бути побудовані з метою визначення обсягів, цін та умов споживання клієнтами тієї, або іншої послуги. Якщо банк пропонує нові послуги, то доцільно спочатку проінформувати покупців послуг про їх переваги, а вже потім проводити анкетування.

При проведенні маркетингових досліджень важливо визначити які групи споживачів превалюють на ринку і які тенденції попиту на послуги мають місце в кожній групі.

Визначивши склад клієнтів, банк може прогнозувати, які операції та послуги можуть користуватися найбільшим попитом. Необхідно виявити тенденції розвитку ринків окремих банківських послуг (сегментів), визначити питому вагу банку на кожному цьому сегменті. Для цього використовується Бостонська матриця. В залежності від темпів зростання ринку та ринкової долі банку на цьому ринку в ній виділяють 4 сектори (табл.5.1) [152].

Бостонська матриця розвитку ринку та частки банку на цьому ринку

Темп зростання сегменту \ Частка ринку	Висока	Низька
	Високий	I Зірка
Низький	II "Дійна корова"	VI Собака

Якщо попит на послуги зростає швидко і питома вага банку на цьому ринку є значною, то ситуація класифікується як "зірка", за якою стратегія банку повинна передбачати розвиток даних послуг. Послуги, частка на ринку яких висока, але обсяги продаж їх не збільшується, є зрілими послугами, а сектор їх названо – "дійна корова". Стратегія банку полягає в підтримці ринкової позиції банку та максимізації доходів. Якщо ємкість ринку зростає, а питома вага банку на ньому незначна, то ситуацію класифікують як "знак питання" і банку слід визначити доцільність розширення своєї частки на ринку. Для цього прогнозують тривалість росту, аналізують конкурентів та визначають власний потенціал для захоплення даного сегменту ринку. Ситуація "собака" має місце, коли питома вага банку на ринку незначна і ринок не розвивається. Частина послуг приносить дохід банку, але інша частина – вже не прибуткові послуги. Стратегією є стимулювання надходження доходів з одних послуг та підготовка до виходу з ринку іншої частини послуг.

Саме остання ситуація характерна для нетрадиційних банківських операцій і послуг у Полтавській області.

Подальшим ефективним інструментом маркетингової оцінки стратегії на ринку послуг може бути аналіз динаміки обсягів продажу послуг, цін на послуги в розрізі споживачів банківських послуг. Таку оцінку можна провести за бальним методом:

5 балів – зростає ціна та обсяг продажу,

4 бали - зростають обсяги продажу при стабільній ціні, або зростає ціна при стабільних обсягах,

3 бали – ціна і обсяги стабільні,

2 бали – або ціна, або обсяги зменшуються,

1 бал – зменшується ціна і обсяги.

Результати такого аналізу заносяться в таблицю (табл.5.2).

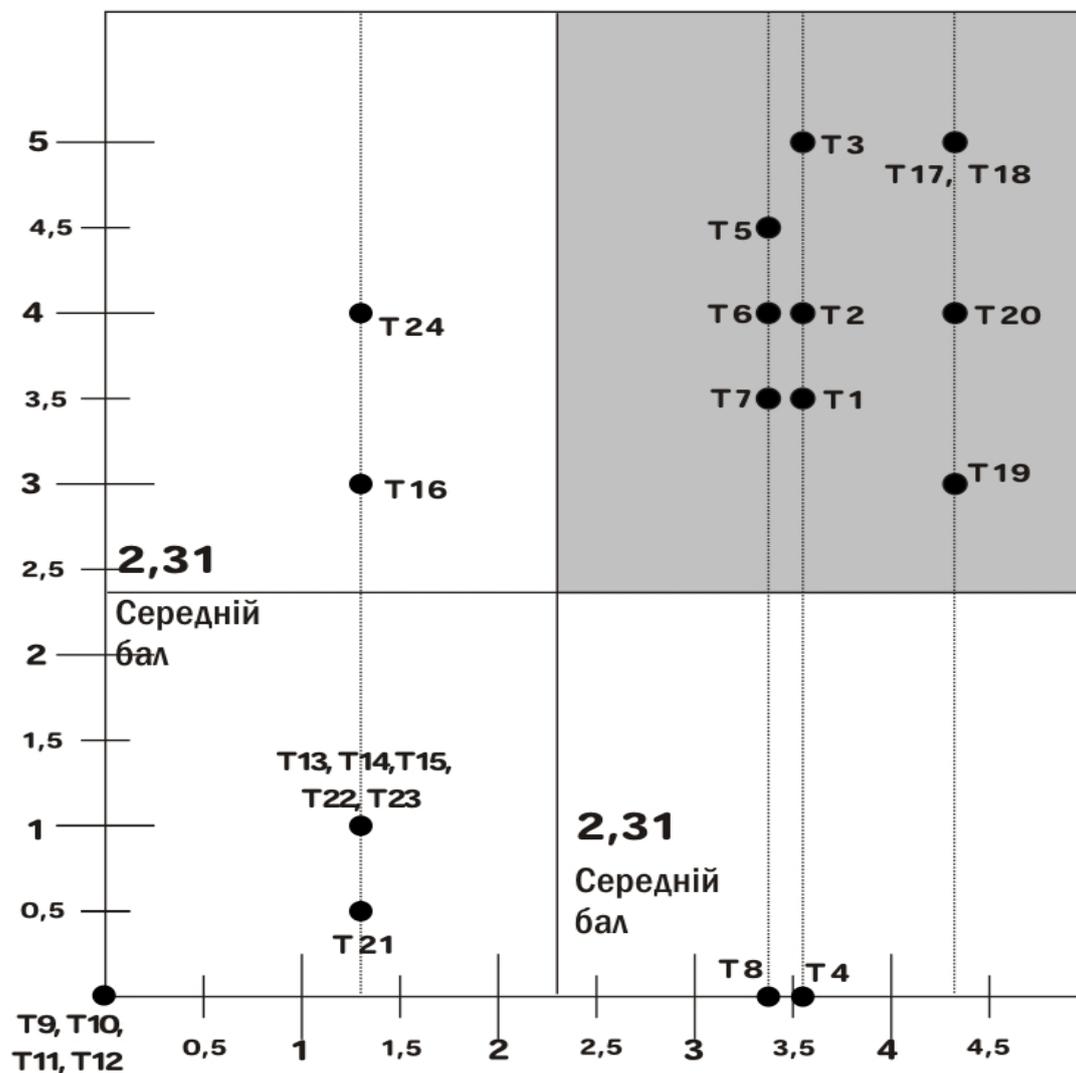
Таблиця 5.2.

Стан розвитку нетрадиційних банківських операцій і послуг у розрізі споживачів Полтавської області

Групи клієнтів \ Нетрадиційні банківські операції та послуги	Лізинг	Факторинг	Форфейтинг	Трастові послуги	Послуги з дистанційного обслуговування клієнтів	Послуги, що пов'язані з банківськими металами	Середній бал
1	2	3	5	6	6	7	8
Експортери-імпортери:							
великі підприємства;	3	5	-	1	5	-	2,33
середні;	4	4	-	1	5	1	2,50
малі.	5	4	-	1	3	1	2,33
Підприємства, що працюють на внутрішньому ринку:							
великі підприємства;	4	4	-	1	5	1	2,50
середні;	4	4	-	1	5	1	2,50
малі, у тому числі фізичні особи-суб'єкти підприємницької діяльності.	5	3	-	1	3	1	2,17
Населення	-	-	-	3	4	4	1,83
Середній бал	3,57	3,43	-*	1,29	4,29	1,29	2,31

* послуга не надається

По результатах оцінки будується матриця привабливості послуг та клієнтів по типу Бостонської матриці (рис. 5.2.).



T- точка (вид послуги-група клієнтів (великі, середні, малі підприємства та населення))

Рис. 5.2. Матриця привабливості послуг для клієнтів

Алгоритм розрахунку координат для кожної точки має такий вигляд:

Лізингові операції

- T.1. для великих підприємств $((3+4)/2=3,5; 3,57)$;
- T.2. для середніх $(4+4/2=4; 3,57)$;
- T.3 для малих $(5+5)/2=5; 3,57)$;
- T.4. для населення $(0; 3,57)$.

Факторингові операції

- T.5. великі підприємства $((5+4)/2=4,5; 3,43)$;
- T.6. середні $(4+4)/2=4; 3,43)$;

Т.7. малі (3,5; 3,43);

Т.8. населення (0; 3,43).

Форфейтингові операції

Т.9. великі (0; 0);

Т.10. середні (0; 0);

Т.11. малі (0; 0);

Т.12. населення (0; 0).

Трастові послуги

Т.13. великі (1; 1,29);

Т.14. середні (1; 1,29);

Т.15. малі (1; 1,29);

Т.16. населення (3; 1,29).

Послуги з дистанційного обслуговування клієнтів

Т.17. великі (5; 4,29);

Т.18. середні (5; 4,29);

Т.19. малі (5; 4,29);

Т.20. населення (5; 4,29).

Послуги, що пов'язані з банківськими металами

Т.21. великі (0,5; 1,29);

Т.22. середні (1; 1,29);

Т.23. малі (1; 1,29);

Т.24. населення (1; 1,29).

У нашому випадку середній бал по групі послуг становить 2,31. Найбільш привабливою з нетрадиційних банківських операцій і послуг є послуга з дистанційного обслуговування клієнтів – її бал є вищим за середній по групі і складає 4,29. На другому місці лізингові операції – 3,57 бала, що теж більше за середній. Факторингові операції займають третє місце. Всі інші нетрадиційні операції та послуги мають привабливість нижчу, ніж середню. При чому форфейтингові операції на території Полтавської області комерційними банками не здійснюються. Отже, банкам необхідно розробляти стратегії по

вдосконаленню системи продажу факторингових, лізингових операцій і послуг з дистанційного обслуговування. Стратегічними цілями для банків на даному ринку банківських операцій є зростання популярності цих продуктів паралельно з задоволенням інтересів цільових груп. Для досягнення стратегічних цілей побудуємо збалансовану систему показників на основі методики, запропонованої Д.Нортоном і Р. Капланом.

5.3. Розробка збалансованої системи показників банку як основного фактора розвитку ринку нетрадиційних операцій і послуг

Побудова збалансованої системи показників, як для створення і реалізації певного виду продукції, так і для розвитку підприємства в цілому вимагає дотримання певних правил. Такі правила були відображені Дейвідом Нортоном і Робертом Капланом у п'яти основних принципах:

- Приведення стратегії до операційного рівня;
- Створення стратегічної відповідності організації;
- Стратегія як щоденна праця кожного робітника;
- Стратегія як неперервний процес;
- Активізація змін як результат активного управління топ-менеджерів.

Перший принцип вимагає врахування у збалансованій системі показників усіх факторів, котрі здатні вплинути на досягнення стратегічних цілей у галузі розвитку лізингових факторингових операцій, а також дистанційного обслуговування клієнтів. Потрібно враховувати не тільки фінансову (зростання обсягів фінансування) або кількісну складову (питома вага банку на ринку тієї чи іншої послуги, збільшення числа клієнтів; швидкість отримання інформації, або здійснення платежів і розрахунків), а й якісні складові – достатній рівень професіоналізму працівників фронт-офісу, ступінь задоволеності клієнтів, близькість центрів продажу продуктів до споживачів. Також цей принцип вимагає доведення стратегічних цілей безпосередньо до виконавців за допомогою стратегічних карт, котрі являють собою довідково-інформаційні

джерела, доступні всім відділам і співробітникам. Саме в стратегічних картах відображені показники, що характеризують ефективність здійснення операції, або надання послуги.

Будь-який банк складається з великого числа структурних одиниць: управлінь, філій відділень, відділів, кожна з яких виконує певні функції. Для того, щоб банк мав змогу досягати визначених стратегічних цілей, всі структурні одиниці повинні бути органічно взаємопов'язані. Саме ця вимога покладена у принцип створення стратегічної відповідності організації. Для вирішення проблеми розрізненої діяльності потрібно виділити відділи, які найбільш тісно пов'язані з розвитком нетрадиційних операцій і послуг. Так для лізингових і факторингових операцій характерним є те, що всі клієнти є суб'єктами підприємницької діяльності, користувачами послуг з дистанційного обслуговування є фізичні особи – власники пластикових карток, а також великі й середні підприємства, що здійснюють розрахунки по системах «Клієнт-банк» та «Інтернет-клієнт-банк». Тому цільовими підрозділами реалізації стратегії по розвитку в регіоні операцій і послуг є відділ роботи з юридичними особами (корпоративними клієнтами), підрозділ по роботі з пластиковими картками та відділ бек-офісу (бухгалтерії), що здійснює проведення платежів. Саме працівники цих структурних одиниць потребують найбільш ґрунтовного роз'яснення стратегічних цілей фінансової установи щодо розширення спектру нетрадиційних операцій.

Третій принцип вимагає доведення стратегії безпосередньо до виконавців – працівників фронт-офісу, що особисто спілкуються з клієнтами, пропонуючи той чи інший банківський продукт. Необхідним є стимулювання праці, спрямованої на виконання основних показників реалізації стратегії. Найчастіше це колективна винагорода, що визначає особливо важливу роль роботи в команді.

Четвертий принцип полягає в постійному моніторингу динаміки показників, виявлення негативних тенденцій і впровадження заходів по їх усуненню. Неабияке значення у цьому процесі відіграє система контролінгу, а

також проведення оперативних нарад менеджерів середньої і вищої ланки. Також складовою цього принципу є система відкритої звітності, за якої рядові виконавці отримують доступ до необхідної інформації для виконання поставлених перед ними завдань. Так для зростання обсягів фінансування за лізингом чи факторингом, збільшення обсягів безготівкових розрахунків системи «Інтернет-клієнт-банк» шляхом збільшення клієнтської бази, працівнику фронт офісу необхідна певна інформація про потенційних клієнтів: обсяги надходження та витрачання коштів (грошові обороти підприємства), стан дебіторської заборгованості, рівень зносу основних засобів.

Останній принцип відводить визначальну роль у впровадженні ЗСП менеджерам вищої ланки, що здатні підготувати організацію до певних змін і спрямовувати її в напрямку реалізації стратегічних цілей.

Готовність керівництва банку до впровадження даних принципів є однією з передумов створення ефективної Збалансованої системи показників. Побудуємо дану систему показників, що охоплює такі складові діяльності банку на ринку нетрадиційних банківських продуктів: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання і кар'єрний ріст (рис. 5.3).



Рис. 5.3. Складові Збалансованої системи показників ефективності роботи банку на ринку нетрадиційних банківських продуктів

Як було визначено вище, основними стратегічними цілями банку на ринку нетрадиційних операцій і послуг є подальше зростання фінансування операцій лізингу і факторингу, зростання кількості клієнтів, що користуються послугами дистанційного банківського обслуговування; найповніше задоволення потреб клієнтів. Для досягнення стратегічних цілей розробимо систему диференційованих локальних цілей по кожному сегменту діяльності банку.

Таблиця 5.3

Визначення головних цілей по кожному сегменту діяльності банку на ринку нетрадиційних операцій і послуг

Лізингові операції	Факторингові операції	Послуги з дистанційного обслуговування клієнтів
Фінансова складова		
Зростання рентабельності банку		
Розширення структури доходів шляхом:		
Збільшення клієнтської бази;		
Зменшення числа проблемних кредитів		Зменшення витрат обслуговування (економія часу обробки електронних документів)
Клієнтська складова		
Збільшення ступеню задоволеності клієнтів під час обслуговування		
Зростання сегменту ринку		
Проведення різноманітних рекламних акцій		
Доведення до клієнта інформації про основні переваги використання нетрадиційних операцій і послуг, що полягають у:		
законодавчих стимулах (переваги оподаткування)	зменшенні тривалості операційного і фінансового циклів	нижчих тарифах обслуговування, ніж за ручної обробки документів (для юридичних осіб)
		зручності отримання інформації про картковий рахунок, здійсненні різноманітних переказів всередині банку)
Складова внутрішніх бізнес-процесів		
Вивчення основних потреб клієнтів і розробка відповідних банківських продуктів		
Диференціація продуктів в залежності від умов функціонування клієнтів		
Здійснення перехресного обслуговування		
Зменшення часу обробки запитів		
Впровадження ефективної системи моніторингу, спрямованої на зниження простроченої заборгованості		Вдосконалення засобів зв'язку, інформаційного забезпечення
Постійна робота над удосконаленням клієнтської бази		Поступове зниження тарифів
Нові канали продажу банківських продуктів		
Складова початку і кар'єрного росту		
Проведення наукових конференцій, семінарів, тестувань		
Взаємодія з вищими начальними закладами в питаннях підвищення кваліфікації та підборі нових спеціалістів		
Надання стратегічної інформації (доступ до фінансової звітності клієнтів)		
Стимулювання праці персоналу		

Стратегічні показники представляють собою «збалансований погляд на загальну стратегію», яка відображає, крім фінансової складової, клієнтську, внутрішні бізнес-процеси, а також складові навчання і розвитку. Такий підхід дозволяє вже на ранніх етапах оцінити наскільки є успішною діяльність фінансової установи.

Таблиця 5.4

Визначення основних показників ефективності здійснення операцій і надання послуг по складових діяльності банку

Лізингові операції	Факторингові операції	Послуги з дистанційного обслуговування клієнтів
<i>Фінансова складова</i>		
Темп зростання доходів від здійснення операцій і надання послуг (тис.грн.)		
Середня дохідність однієї операції або послуги (%)		
Середня собівартість однієї операції (послуги) (%)		
Рентабельність операції (послуги) (грн.)		
Чистий капіталізований грошовий потік (грн.)		Зменшення витрат на обслуговування (економія часу обробки електронних документів)(грн.)
<i>Клієнтська складова</i>		
Питома вага на ринку нетрадиційних операцій і послуг (%)		
Ступінь задоволеності клієнтів по 10-бальній шкалі (бали) (причини незадоволеності)		
Покращання основних фінансових показників діяльності клієнтів у пост інвестиційній фазі (% , грн.)	Збільшення обсягів виготовлення продукції, тривалості операційного циклу (штуки, грн., діб)	Час обробки документів і здійснення платежів (год, хв)
<i>Складова внутрішніх бізнес-процесів</i>		
Кількість тарифних пакетів		
Показники якості робітників фронт-офісу (кількість залучених клієнтів за певний період)		
Здійснення перехресного обслуговування		
Зменшення часу обробки запитів (год)		
Кількість прострочених кредитів		Економія праці при здійсненні обробки документів (год/міс)
Структура клієнтів (структура суб'єктів господарювання залежно від величини бізнесу, вікові, статеві групи населення)		
Нові канали продажу банківських продуктів		
<i>Складова навчання і кар'єрного росту</i>		
Ступінь задоволеності працівників результатами праці (бали)		
Кількість проведених конференцій і семінарів (штук)		
Кількість спеціалістів, що пройшли перенавчання і підвищили кваліфікацію (чол.)		

Продовження табл. 5.4

Доступність фінансової інформації всередині банку (0-закрита, 0,5- частково відкрита, 1- повністю відкрита інформація для працівників)
Результати тестувань(бали,%)
Середня зарплата працівника банку, що працює в секторі нетрадиційних операцій і послуг

Задачі банку представляють собою функцію його цілей і виражають конкретні дії щодо їх реалізації. Вони є диференційованими для кожної фінансової установи. Серед задач можна виділити зростання клієнтської бази шляхом перехресних продажів банківських продуктів, побудова відповідної організаційної структури.

Розглянемо детальніше основні складові збалансованої системи показників [177].

Фінансова складова. Відображає основні фінансові показники і цілі, які банк ставить перед собою з впровадженням і розвитком нетрадиційних банківських послуг.

Фінансові цілі відрізняються одна від одної залежно від етапу бізнес циклу впровадження чи освоєння тієї чи іншої операції і послуги. Теоретики бізнес-стратегії виділяють 3 стадії реалізації бізнесу: ріст; стабільний стан; збір врожаю.

На стадії росту банківська установа займається реалізацією банківських продуктів. Вона потребує великих капіталовкладень на впровадження інформаційного забезпечення, інфраструктуру, збільшення клієнтської бази, і характеризується високим ступенем ризику. Ця стадія найбільш визначальна для послуг з дистанційного обслуговування. На цьому етапі рентабельність інвестицій є досить низькою. Загальна фінансова ціль полягає у процентному зростанні доходів і обсягів продаж банківських продуктів і послуг у цільовому сегменті.

Стадія стабільного стану характеризується також потребою в інвестиціях, проте повинна забезпечувати високу рентабельність інвестованих коштів. Комерційний банк, що знаходиться на цій стадії розвитку, не тільки зберігає певну частку на ринку, але й постійно збільшує її. Більшість банківських

установ, знаходячись на цій стадії, ставлять перед собою мету отримати максимальний дохід від інвестованого капіталу.

З великою ймовірністю можна стверджувати, що більшість філій вітчизняних банків на ринку нетрадиційних банківських операцій і послуг перебувають на перших двох етапах розвитку.

Останньою стадією ведення ефективного бізнесу є «збір урожаю». Такий бізнес не потребує значних капітальних вкладень. Будь-який інвестиційний проект на цьому етапі повинен мати визначений і короткий строк окупності інвестицій. Основна ціль – досягти максимального повернення грошового потоку.

Отже, фінансові цілі на кожному етапі відрізняються. На першому етапі - це зростання обсягу продажів банківських продуктів на нових ринках при збереженні загального рівня витрат на його виготовлення; на другому – величина окупності інвестицій, середня дохідність операцій чи послуг; на третьому – чистий грошовий потік.

Проте навіть «зрілий бізнес», що знаходиться на стадії «збору врожаю», знаходить нові можливості для зростання завдяки певним науковим відкриттям, ринковим або законодавчим змінам. Саме тому стратегічні цілі фінансових корпорацій повинні періодично переглядатися, щоб підтвердити або скоригувати бізнес стратегію [178].

Крім того у фінансовій складовій виділяють показники, що тісно пов'язані з іншими складовими ЗСП: нове застосування існуючих технологій (адаптація існуючого програмного забезпечення до нових продуктів), нова структура пропозиції товарів і послуг, цінова стратегія, ріст продуктивності праці, оптимізація використання активів (диверсифікація кредитного портфелю, широкі можливості використання банківських серверів), зниження умовно-постійних витрат (витрат на обробку і проведення документів).

Клієнтська складова. Задоволення потреб клієнтів і їх кількості є основною для досягнення загальних стратегічних цілей, які ставить перед собою банк, здійснюючи свою діяльність на ринку нетрадиційних операцій і послуг. Для визначення ефективності співпраці клієнтів банківська установа

повинна використовувати показники, що визначають задоволеність клієнтів (вимірюється у балах), а також порівняння зростання темпів ринків нетрадиційних банківських продуктів, визначаючи у них власну частку. При визначенні цінності й ефекту від використання клієнтом того чи іншого продукту, працівники банку повинні визначити і негативні характеристики з метою подальшого їх покращання.

Загальні показники клієнтської складової самі по собі можуть трактуватися в контексті причинно-наслідкових відносин. Наприклад, задоволеність клієнтів, як правило, призводить до збереження і розширення клієнтської бази. В результаті збереження клієнтської бази призводить до покращання діяльності самого клієнта (оскільки дасть можливість економити час на пошук нових постачальників банківських продуктів).

Досить важливо серед усієї сукупності клієнтів банку виділити цільову аудиторію, до якої відносяться суб'єкти господарювання великого і середнього бізнесу, а також молодь і люди середнього віку.

Важливе значення у задоволенні клієнтів відіграє спектр додаткових послуг, що додаються до основної (допомога у виборі лізингового майна, ведення фінансової звітності клієнта при операціях факторингу, отримання додаткових можливостей при використанні електронного банкінгу).

Внутрішня складова діяльності банку. Ця складова визначає основні види діяльності, що є найбільш важливими для досягнення поставлених цілей, як для керівництва банку так і для споживачів банківських продуктів. Цілі і показники даної складової ЗСП, як правило формуються після розробки фінансової і клієнтської складової [179].

Для побудови цієї складової потрібно визначити повний вартісний ланцюг внутрішніх бізнес-процесів, який починається з визначення основних запитів клієнтів шляхом маркетингових досліджень і засобів до їх задоволення, продовжується в операційному процесі діяльності – продажем операцій і послуг, моніторингом здійснюваних операцій і закінчується післяпродажним сервісом – наприклад, управління станом дебіторської заборгованості клієнта при і після здійснення факторингового фінансування.

Цілі й показники складової внутрішніх бізнес-процесів повинні бути чітко сформульовані у відповідності зі стратегією. Такий послідовний підхід досить часто виявляє абсолютно нові бізнес-процеси, які повинні підвищити конкурентоспроможність корпорації (теорія реальних опціонів).

Важливе значення у досягненні стратегічних цілей у сфері нетрадиційних операцій відіграють канали їх реалізації. Банку необхідно провести дослідження і виявити найбільш прийнятні джерела розповсюдження продуктів (відділення, виставки промислових машин і обладнання (лізингові операції)).

Складова навчання і кар'єрного росту. Останній комплекс цілей і показників – це вміння і мотивація персоналу, а також інформаційні технології. Працівники фронт-офісу банку повинні володіти ґрунтовними знаннями щодо даних операцій і послуг, з метою надання клієнту повного спектру інформації про лізингові і факторингові операції, а також послуги з дистанційного обслуговування, пояснюючи основні переваги і відмінності від інших традиційних продуктів. Працівники бек-офісу повинні володіти інформацією про особливості оподаткування даних продуктів, відображення нетрадиційних операцій і послуг у бухгалтерському обліку.

Другою частиною даної складової є доступність стратегічної інформації, тобто інформації про діяльність потенційних клієнтів, а також інформація про аналогічні продукти інших банків. Ознайомлення працівників з діяльністю клієнтів дає їм змогу визначити цільові групи. Наприклад, якщо у клієнта відчувається брак обладнання, або великий ступінь зносу основних засобів, йому можливо запропонувати основні засоби в лізинг, якщо бізнес клієнта перебуває на стадії піднесення, проте у нього велика кількість дебіторів і великі обсяги дебіторської заборгованості, йому можливо запропонувати факторингове фінансування. Якщо у клієнта великі обороти грошових коштів, значна кількість платежів - йому доцільно запропонувати послуги «Клієнт-банку», або «Інтернет-клієнт-банку».

Третьою частиною даної складової є мотивування працівників банку на досягнення стратегічних цілей. Основними складовими мотивації персоналу є

активна їх участь у вирішенні стратегічних задач, можливість просування по кар'єрній драбині, зарплата, що є вищою від середньої по галузі.

Сформувавши складову навчання, банк завершує роботу над формуванням стратегії. Загальна стратегія компанії трансформується у комплекс цілей і показників чотирьох складових. Це можна відобразити у вигляді стратегічної карти, яка графічно відображає причинно-наслідкові зв'язки між цілями і показниками всіх чотирьох складових.

Стратегічна карта допомагає донести до відома окремих підрозділів і працівників їх роль в реалізації стратегії. Стратегічна карта складових ЗСП спрямована на досягнення стратегічних цілей на ринку нетрадиційних банківських продуктів зображена на рис. 5.4.

Варто зазначити, що однією з переваг збалансованої системи показників є можливість її коригування на будь-якому етапі реалізації стратегії. Як тільки система зворотного зв'язку починає діяти, керівництво банку може перевіряти відповідні гіпотези щодо розвитку тих чи інших процесів, вплив одних показників на інші, встановлювати тісноту зв'язку між показниками за допомогою математичних і статистичних методів. При розходженні фактичних результатів з очікуваними пріоритети і збалансовані системи коригуються.

Отже, наукова думка кінця двадцятого століття спростувала твердження про те, що єдиними показниками ефективності діяльності підприємства є фінансові показники. Американськими вченими Нортоном і Капланом була розроблена методика визначення ефективності діяльності організації, що базується на чотирьох сторонах її діяльності. Як стверджували вчені, основою успішної діяльності підприємства є не гарна стратегія, а можливість її реалізації. В основу методики досягнення стратегічних цілей було покладені причинно-наслідкові зв'язки між основними складовими діяльності підприємства (фінансової, клієнтської, внутрішньої і складової навчання), що вимірювалися різноманітними показниками. Ця методика дістала назву Збалансованої системи показників та ефективно використовується в практичній діяльності багатьох успішних підприємницьких утворень.

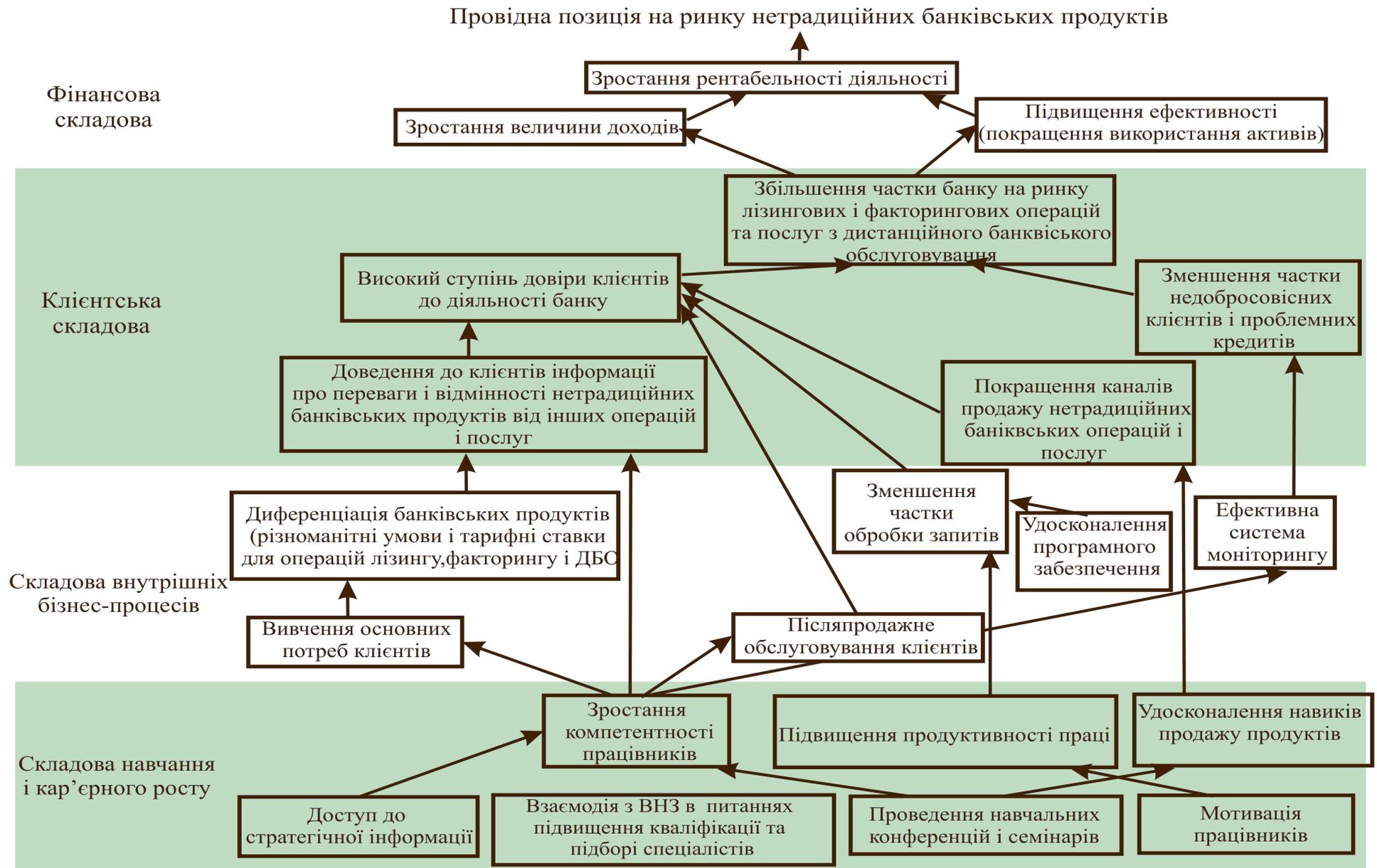


Рис. 5.4 Стратегічна карта банку на ринку нетрадиційних операцій і послуг.

ЗАКЛЮЧЕННЯ

Світова економічна криза, що розпочалась у 2008 році, не оминула й Україну, що опинилася серед п'яти країн світу, економіка яких потерпіла від кризи найбільше. Українська економіка зазнала значних втрат від падіння цін в металургійній промисловості, хімічній та інших стратегічних галузях. Але найбільших проблем економіці та суспільству завдала банківська криза.

Значний вплив на банківський сектор країни має грошово-кредитна політика Національного банку України за допомогою відповідних інструментів. Такі заходи мають як високу ефективність, так і залишають економіку країни максимально незалежною та саморегульованою. Виважена грошово-кредитна політика надає можливість державі створити низку ефективних механізмів впливу на процеси як банківського сектору, так і на економіку країни в цілому.

Для формування дієвої грошово-кредитної політики, як важливого і складного механізму економічного регулювання, ставляться вимоги до банківської системи щодо рівня розвитку її інфраструктури та якості функціонування. Такими є дворівнева побудова банківської системи, законодавче та фактичне забезпечення незалежності центрального банку, законодавче закріплення за центральним банком статусу кредитора в останній інстанції та резервної структури, широкий розвиток мережі банків другого рівня, створення ефективної системи державного регулювання та нагляду, підвищення довіри до банківської системи.

Завдяки стабілізаційній здатності грошово-кредитна політика відіграє надзвичайно важливу роль на переломних стадіях економічного циклу – під час виходу з депресії, гальмування економічного спаду, запобігання кризи надвиробництва. Відповідними заходами центральний банк має можливість активізувати чи сповільнити кожний із цих процесів залежно від завдань загальноекономічної політики держави.

Діяльність комерційних банків супроводжується конкуренцією між фінансовими установами, що спричинено не лише кризовими явищами в економіці, а й проникненням іноземних банків на фінансовий ринок України. Результати дослідження довели, що участь іноземних банків у вітчизняній банківській системі є невід'ємною складовою сучасного етапу розвитку міжнародної банківської діяльності. Однак, необхідно зважати на можливий дестабілізуючий вплив неефективної структури потоків іноземного капіталу, можливу короткостроковість та цілі його присутності на ринку.

Належне регулювання доступу іноземного капіталу до банківської системи України важливе для мінімізації ризиків приходу іноземних банків із низьким інвестиційним рейтингом та, переважно, спекулятивними намірами. Регуляторні положення повинні гарантувати, що лише надійні банки матимуть можливість створювати в Україні закордонні підрозділи та брати участь в економічних процесах країни.

Отже, сучасний етап характеризується загостренням конкуренції між банківськими установами, що посилюється приходом іноземних банків на вітчизняний ринок. Для збереження й збільшення числа клієнтів окремому банку необхідно постійно оновлювати спектр банківських продуктів для якомога повнішого задоволення потреб споживачів, покращувати якість обслуговування, використовувати інноваційні інформаційні технології.

Враховуючи це, авторами розглянуті інструменти, котрі є у розпорядженні комерційних банків України і які можуть широко використовуватись ними у практичній діяльності.

Одним із способів збереження клієнтів та збільшення обсягів фінансування є впровадження банком нових продуктів: розширення спектру операцій і послуг. У монографії було визначено сутність нетрадиційних операцій і послуг, основні переваги їх впровадження і використання як для банку, так і для його клієнтів.

Аналіз методичних підходів щодо дослідження нетрадиційних банківських операцій та послуг дав можливість з'ясувати, що при визначенні ефективності й

ризиковості здійснення факторингових, лізингових і форфейтингових операцій використовуються такі методи аналізу: горизонтальний, структурний аналіз, аналіз фінансових коефіцієнтів. З метою визначення реальної вартості проекту за лізингом використовують методику врахування вартості грошей у часі. Питанням визначення ефективності надання трастових послуг і послуг, пов'язаних з банківськими металами у науковій думці, на наш погляд, не приділено значної уваги – ефективність визначається порівнянням величини отриманих доходів до собівартості цих послуг. Досить пильно розглянуто ефективність впровадження послуг з дистанційного обслуговування клієнтів, оскільки для їх впровадження необхідні значні обсяги капіталовкладень.

Проведений аналіз динаміки і ступеню розвитку нетрадиційних банківських операцій на території Полтавської області на основі балансової і статистичної інформації дав можливість з'ясувати ряд проблем їх розвитку. Зокрема, було встановлено, що незважаючи на дохідність даних видів банківських продуктів для банку, їх величина є незначною – 0,07-0,2% у загальних активах банківських установ. Дослідження дало можливість дійти висновків про перспективи розвитку лізингових і факторингових операцій.

Побудована модель стратегії розвитку нетрадиційних банківських продуктів у комерційному банку і запропонований механізм її втілення у практику. В основу моделі покладено інноваційну методику досягнення стратегічних цілей, яка дістала назву Збалансованої системи показників.

На основі Збалансованої системи показників розроблено стратегію розвитку пріоритетних нетрадиційних банківських продуктів, виявлено основні причинно-наслідкові зв'язки між складовими діяльності банку на ринку нетрадиційних банківських продуктів, і розроблено стратегічну карту досягнення цілей банку на цьому ринку.

Практичне впровадження запропонованої моделі дозволить суттєво зміцнити конкурентні позиції вітчизняних комерційних банків на ринку банківських послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 14.12.2006р., №133-IV - // Відомості Верховної Ради. – 2001, № 5-6, С.30.
2. Савлук М.І. Вступ до банківської справи [Під ред. М.І. Савлука] – К: Лібра, 1998. – 344 с.
3. Економічний словник-довідник [Під ред. М.І. Савлука] – К: Феміна. - .19.
4. Гальчинський А.С. Основи економічної теорії: [Підручник] / [Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І.] – К.: Вища школа., 1995. – С.18.
5. Колесников В.И. Банковское дело: [Ученик] / [Под ред. В.И. Колесникова, Я.П. Кроливецкой]. – М.: Финансы и статистика, 1995. – С.18.
6. Большой экономический словарь/ [Под ред. А. Н. Азрилияна]. – 3-е изд.- М.: Институт новой экономики, 1998. – С.45.
7. Мочерний С.В. Банківська система України. /С.В. Мочерний, Л.С. Тришак/. – Львів: Тріада плюс, 2004. –С. 12.
8. Банки и банковские операции: [Учебник для вузов] / [Под ред. Е.Ф. Жукова]. – М.: Банки и Биржи, ЮНИТИ 1997- С.6.
9. Костюченко О.А. Правові аспекти банківської діяльності: [Посіб. із проблем банк. Права] / О.А.Костюченко – К.: Криниця 2003. – С.37-39.
10. Національний банк і грошово - кредитна політика: [Підручник] / [За ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза та канд. екон. наук, доц. М.Ф.Пуховкіної]. – К.: КНЕУ, 1999. – 368с.
11. Савченко А. СЕП виповнюється перше десятиліття /А.Савченко, І.Коваль// Вісник НБУ. – 2003. –№7 – С.28.
12. Євтух О. Розвиток банківської системи в умовах нової економіки /О.Євтух. – Вісник НБУ. – 2003.- №7 – С.64-65.
13. Аржевітін С.М. Перші 10 років банківської справи в Україні / С.М.Аржевітін. – К.:”Діалог Прес”, 2000. – 123 с.
14. Мірошніченко Т. Підсумки роботи СЕП у 2000 році / Т. Мірошніченко. – Вісник НБУ – 2001–№2 – С.57-59.

15. Алексеєнко М. Д. До питання про доступ іноземного капіталу в банківську систему України /М. Д. Алексеєнко// Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – №6. – С. 42-47.
16. Міщенко В., Роль іноземного капіталу в банківському секторі країни / В.Міщенко, Р.Набок // Вісник Національного банку України. – 2005. – №11. – С. 38-44.
17. Кириченко М. М. Вплив іноземного капіталу на розвиток банківської системи України / М. М. Кириченко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №6. – С. 9-15.
18. Кириченко М. М. Інтеграція банківської системи України у світовий фінансовий простір / М. М. Кириченко //Регіональна економіка. – 2005– №3. – С. 134-142.
19. Кириченко М. М. Процеси транснаціоналізації банківської діяльності та перспективи їх розвитку в Україні / М. М. Кириченко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №1. – С. 132-139.
20. Пошивалов В. Вплив глобалізації на механізм та характер банківської діяльності / В.Пошивалов, С.Лапушкіна // Банківська справа. – 2005.- №5. – С. 83-87.
21. Смовженко Т. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи в умовах євроінтеграції України. Організаційний аспект / Т.Смовженко, О.Другов // Вісник Національного банку України. – 2005. –№11. – С. 34-37.
22. Шелудько Н. М. Сучасні тенденції фінансової глобалізації та їх вплив на розвиток банківського сектора України / Н. М. Шелудько // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №2. – С. 85-92.
23. Офіційний веб-сайт НБУ // [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua
24. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 р. № 679-ХІV// zakon.rada.gov.ua.
25. Офіційний веб-сайт Верховної Ради України// [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua

26. Сугоняко О. (президент АУБ). Зауваження до законопроекту щодо відкриття в Україні філій іноземних банків від 02-11-2006 / О. Сугоняко // офіційний веб-сайт Асоціації українських банків// [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.aub.com.ua
27. Офіційний веб-сайт: Лабораторія законодавчих ініціатив// [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.parlament.org.ua
28. Дзюблюк О. В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки / О. В. Дзюблюк. – К.: Поліграфкнига, 2000. – 512 с.
29. Геєць В. Іноземний капітал в банківській системі України / В.Геєць // Міжнародний суспільно-політичний тижневик „Дзеркало тижня” № 26 (605) Субота, 8-14 липня 2006 року /офіційний веб-сайт// [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zn.kiev.ua)
30. Сугоняко О. (президент АУБ). Експансія іноземного капіталу: пошук міри / О. Сугоняко // "Урядовий кур'єр". – № 121 (3286) від 4 липня 2006 р.
31. Сугоняко О. Заява Президента АУБ стосовно прийняття Закону щодо філій іноземних банків від 16-11-2006 / О.Сугоняко // офіційний веб-сайт Асоціації українських банків// [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.aub.com.ua
32. Офіційний сайт Президента України// [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.president.gov.ua
33. Кротюк В. Л. Національний банк – центр банківської системи України. Організаційно-правовий аналіз / В. Л. Кротюк. – К.: Видавничий Дім «Ін Юре». – 248 с.
34. Уманцов Ю. Розвиток національної банківської системи в умовах глобалізації світової економіки / Ю.Уманцов // Вісник Національного банку України. – 2006. –№10. – С. 60-65.
35. Офіційний веб-сайт ХФБ Банку Україна// [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.hvb.com.ua

36. Веб-сайт FINANCE.UA: финансы Украины, курсы валют, кредиты, депозиты, акции, новости // [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.finance.ua
37. Офіційний веб-сайт ІНГ Банку Україна // [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ingbankukraine.com
38. Веб-сайт // [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.proUA.com
39. Офіційний веб-сайт Прокредит банку // [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mfb.com.ua
40. Список банків та перелік операцій, на здійснення яких банки отримали банківську ліцензію та письмовий дозвіл Національного банку України на здійснення операцій за станом на 1 червня 2006 року.
41. Корпоративний журнал АО «Индэкс-банк» №1 от 31 октября 2006 // б/н: французский опыт, украинская практика.
42. Конституція України // ВВРУ. –1996. – № 30. – С.141, 715-785.
43. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV.- Відомості Верховної Ради. – 2003. - № 18, № 19-20, № 21-22. – С.144.
44. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV // Відомості Верховної Ради. – 2003. – №№ 40-44. – С.356.
45. Про платіжні системи та переказ грошей в Україні: Закон України // Відомості Верховної Ради. – 2001. – № 29.
46. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12 липня 2001 року № 2664-III // Відомості Верховної Ради. – 2002. – № 1. – С. 1.
47. Про організацію формування та обігу кредитних історій: Закон України 23 червня 2005 року № 2704-IV // Відомості Верховної Ради, 2005. – № 32. – С.421.
48. Мишкін Ф. С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Ф. С. Мишкін / [Пер. з англ. С. Панчишина]. – К.: Основи, 1998. – 963 с.
49. Масленников В. В. Зарубежные банковские системы / В. В. Масленников. – М.: Элит, 2001. – 392 с.

50. Положення про порядок здійснення консорціумного кредитування, затверджене постановою Правління Національного банку України від 26 лютого 1996 р. № 37 // Бюлетень законодавства і юридичної практики України. 2001. — № 5.
51. Гребеник Н. І. Особливості інструментів монетарної політики Національного банку: матеріали міжнародної науково-практичної конференції на тему «Стратегія монетарної політики – проблеми вибору та застосування» / Н.І.Гребеник – 25 – 26.04.2002р. – С.77-80.
52. Голуб А. Гроші, кредит, банки / А. Голуб, Л. Семенюк, Т. Смовженко. – Львів: Центр Європи, 1997. – 226 с.
53. Бухвальд Б. Техника банковского дела: Пер. с нем. / Б. Бухвальд. – М.: АО «Дис», 1994. – 234 с.
54. Правила бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України: затверджені Постановою Правління Національного банку України від 18 червня 2003 року № 255 // [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
55. Александрова М. М. Гроші. Фінанси. Кредит: [навч. посібник]. – 2-ге вид. / М. М. Александрова. – К.: Центр учбової літератури, 2002. – 320 с.
56. Аналіз діяльності комерційного банку. / За ред. Ф.Ф. Бутинця. - Житомир: ПП «Рута», 2001. – 450 с.
57. Аналіз банківської діяльності: [Підручник] / А.М.Герасимович, М.Д.Алексеєнко, І.М.Парасій-Вергуненко та ін.; За ред. А.М.Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2006. – 599 с.
58. Банківська діяльність (вітчизняний та зарубіжний досвід): Навч. посібник / Лаптев С. М., Денисенко М. П., Кабанов В. Г., Любунь О. С. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 320 с.
59. Національний банк і грошово-кредитна політика: [Підручник] / [За ред. А. М. Мороза, М. Ф. Пуховкіної]. – К.: КНЕУ, 1999. – 368 с.

60. Стельмах В. С. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін: [монографія] / В.С. Стельмах. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
61. Поляков В. П. Структура и функции центральных банков. Зарубежный опыт: Учеб. пособие. / В. П. Поляков, Л. А. Московкина – М.: ИНФРА-М, 1996. – 190 с.
62. Кузьмин В. Лизинговые риски (Классификация и методы оценки) / Кузьмин В. // Бизнес-информ. – 1999. – № 11. – С. 70-74.
63. Лефель А.О. Факторинг как инструмент финансирования оборотных средств предприятий: [Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук] / А.О. Лефель // – М.2006.
64. Лаврик М. Ю. Работа с клиентами в процессе факторингового обслуживания / М. Ю. Лаврик // Банковское дело. – 2005. – №2. – С. 50-52.
65. Склеповий Є. Інструменти запобігання фінансовим ризикам при здійсненні факторингових операцій комерційними банками / Є.Склеповий // Банківська справа. –2005. –№3. – С.70-74.
66. Трошій Д.О. Оцінка ефективності лізингових проектів / Д.О. Трошій //Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. –№8(63). – С.62-64.
67. Малафеева М. В. Методология оценки эффективности лизинговых операций / М. В. Малафеева //Финансы и кредит. –2003. –№2 (116).-С. 15-26.
68. Покаместов И.Е. Эффективная организация факторингового бизнеса: [Автореф. диссертации на соискание ученой степени]/И.Е.Покаместов / М. 2007
- 69.Форфейтинг // [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bestreferat.ru/referat-61017.html>
70. Ковальчук А.Т. Банківський кредит: правові засоби повернення / А.Т. Ковальчук– К.: Знання, 2001. – 150 с.
71. Васюренко О. В. Економічний аналіз діяльності комерційних банків: [Навч. посібник] / О. В. Васюренко – К.: Знання, 2006. – 320 с.
72. Гроші та кредит: [Підручник] / За ред. М. І. Савлука. - Вид. 4-те, доп. і перероб. – К.:КНЕУ, 2006. – 598 с.

73. Гроші та кредит (практикум): [Навчальний посібник] / Тулеєв І. П., Пілезька С. Т., Коритько Т. Ю., Гаврікова А. В. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 426 с.
74. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: [Навчальний посібник] / Лисенков Ю. М. П., Коротка Т. А. – К.: Зовнішня торгівля, 2005. – 118 с.
75. Кіндрацька Л.М. Бухгалтерський облік у банках України: [Підручник] / Л.М. Кіндрацька. – Вид. 2-ге, доп. і перероб. – К.:КНЕУ, 2001. – 636 с.
76. Ковбасюк М. Р. Економічний аналіз діяльності комерційних банків і підприємств: [Навч. посібник] / М. Р. Ковбасюк. – К.: Скарби, 2001. – 336 с.
77. Костюченко О.А. Банківське право: [Підручник] / О.А. Костюченко. – 3-тє вид. – К.: Видавництво А.С.К., 2003. – 218 с.
78. Кривов'яз Т. В. Бухгалтерський облік у банках: [Навч. посібник для дистанційного навчання] / Т. В. Кривов'яз. – К.: Університет «Україна», 2006. – 362 с.
79. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз і планування / Г. О. Крамаренко. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с.
80. Лагутін В.Д. Кредитування: Теорія і практика: [Навч. посібник] / В.Д.Лагутін. – К.: Знання, 2000. – 215 с.
81. Мещеряков А. А. Організація діяльності комерційного банку: [Навч. посібник] / А. А. Мещеряков. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 608 с.
82. Милявська Е.П. Облік на підприємствах малого бізнесу: [Навч. посібник] / Е.П.Милявська, О.І. Жабін . – К.: ЦУЛ, 2008. – 162 с.
83. Положення «Про регулювання Національним банком України ліквідності банків України»: постанова Правління Національного банку України від 26.09.2006 р. №378.
84. Онищенко В. О. Основи банківської справи: [Навч. посібник] / В.О.Онищенко. – Полтава: ПДТУ, 1999. – 126 с.
85. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності: [Навч.-метод. посібник] / І.М. Парасій-Вергуненко. –К.:КНЕУ, 2003. – 347 с.
86. Петрук О.М. Банківська справа. / О.М. Петрук. – К.:Кондор, 2004. – 461 с.

87. Пиріг С. О. Платіжні системи: [Навч. посібник] / С. О. Пиріг. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
88. Щербакова Г. Н. Банковские системы развитых стран / Г. Н.Щербакова . – М.: Экзамен, 2001. – 224 с.
89. Положення «Про порядок формування та використання резервів для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків»: Затв. постановою Правління НБУ № 279 від 6.07.2000 р., зі змінами від 6.07.2007 р.
90. Барановський О. Банківська система України: сьогодні і завтра / О. Барановський // Дзеркало тижня. –2003. – №14(439).
91. Габбард Р. Г. Гроші, фінансова система та економіка/ Пер. З англ.; [Наук. ред. пер. М. Савлук, Д. Олесевич]. – К.: КНЕУ, 2004. – 889 с.
92. Положення Про механізми рефінансування банків України: Затв. постановою Правління НБУ № 82 від 28.02.2002 р.
93. Про окремі питання регулювання грошово-кредитного ринку: постанова Правління НБУ від 15.09.2006 № 364.
94. Офіційний сайт Національного банку Польщі [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbp.pl.
95. Майорченко В. Аналіз ключових галузевих показників фінансового стану підприємств / В. Майорченко // Економіст. – 2003. - № 10. – С. 46-49
96. 2005 – міжнародний рік мікрокредитування: тема номера // Молодь і підприємництво. – 2005. – № 6.
97. Онищук Я. Фінансове забезпечення діяльності малого та середнього бізнесу / Я. Онищук // Фінанси України. – 2003. – № 7. – С. 51-59.
98. Охріменко Д. Борги бувають різні: Факторинг / Охріменко Д. // Бізнес-консультант. – 2006. - № 1. – С. 16-17.
99. Пасико Д. Факторинг в Україні / Д.Пасико // Вісник Національного банку України. – 2004. - № 10. – С. 16-17.
100. Перченко Д. Факторинг: особливості застосування / Д.Перченко // Юридична газета. – 2005. – 28 лютого. – С. 6.

101. Піскунова О. Аналіз та оцінка фінансових ризиків діяльності малих підприємств / О.Піскунова // Фінанси України. – 2007. – № 8. – С. 119-129.
102. Примостка Л. Кредитний ризик банку: проблеми оцінювання та управління / Л.Примостка. – 2004. – № 8. – С. 118-125.
103. Томашевська Л. Експрес-позика без застави / Л.Томашевська // Україна молода. – 2005. – 1 вересня. – С. 6.
104. Федоренко В. Оцінка та діагностика фінансового стану підприємства / В.Федоренко // Економіка і держава. – 2004. - № 1. – С. 26-29.
105. Демківський А. Вексельна справа: [Навч. посібник] / А.Демківський. – К. «Либідь», 2003. – 336 с.
106. Романченко О. Становлення банківської системи України / О. Романченко // Вісник НБУ. – 2003. –№5 – С.12-16.
107. Гуляєва Л.П. Сучасні тенденції банківської діяльності / Л.П. Гуляєва // Формування ринкових відносин в Україні. –2007. –№1(68).-С.99-102.
108. Барановський О. Іноземний капітал на ринках банківських послуг України, Росії та Білорусі / О.Барановський // Вісник НБУ. – 2007. –№9. – С.12-21.
109. Бабаєв А. Банки в сети Интернет / А.Бабаєв // Банковские технологии. – 2001. – № 11. – С. 36-39.
110. Васюренко О.В. Банківський менеджмент: [Посібник] / О.В. Васюренко. – К.: Видавничий центр «Академія». – 2001– С.64.
111. Банківський менеджмент: [Навч. посібник] / О.А. Кириченко, І.В. Гіпенко, С.Л. Роголь. та ін. За ред. Кириченка. – 3-є видання, перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2002. – 438 с.
112. Мілай А.О. Види банківських послуг, їх економічна природа та особливості / А. О. Мілай //Формування ринкових відносин в Україні. –2007. – №1(68). – С.65-70.
113. Петрук О.М. Банківська справа: [Навч. посібник] / За ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинця – К.: Кондор, 2004 – 375с.

114. Стукало Н.В. Застосування лізингових операцій комерційними банками України / Н.В. Стукало // Банківська система України: теорія і практика становлення: Збірник наукових праць: В 2 т.Т.2. – 1999. – С. 632-641.
115. Про лізинг: Закон України від 16 грудня 1997 року N 723/97-ВР.
116. Управління лізингом на базі спільних інтересів комерційних банків та промислових підприємств: автореф. дис. канд.ек.наук Бородій; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. –Львів, 2006 – 19 с.
117. Парнюк В. Лізинг в Україні: проблеми, законодавче забезпечення, перспективи / В. Парнюк // Економіка України. – 2003. – № 3. – С. 29-35
118. Осецький В.Л. Підвищення ролі банківської системи в стимулюванні розвитку лізингу в Україні / В.Л.Осецький // Вісник Української академії банківської справи.- 2000. – № 2. – С.18-22
119. Аналіз банківської діяльності: [Підручник] / Л.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін.; За ред. Л.М. Герасимовича. – К.:КНЕУ, 2003. – С. 258-268.
120. Парнюк В. Активізація лізингу - запорука структурних зрушень в економіці / В.Парнюк // Вісник Національного банку України.- 2003.- № 4.- С. 49-53.
121. Звіт з Інтернет-конференції на тему: «Лізингова індустрія: підсумки за 9 місяців роботи за 9 місяців 2006 року//www.vlasnasprava.info/
122. Свідзинський Ю. В. Фінансовий лізинг та його застосування для оновлення міського електротранспорту / Ю. В. Свідзинський. // Лізинг в Україні. Інформаційний журнал -2007.-№2. // [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.vlasnasprava.info.
123. Купалова Г. І. Лізинг в Україні: статистико-економічний аналіз, прогноз, шляхи подальшого розвитку / Г. І.Купалова, Ю.С. Гринчук. – К., 2007. – 237 с.
124. Човник Ю.В. Створення лізингових компаній комерційними банками / Ю.В.Човник, Н.І. Мужук // Фінанси України. –2004. – №1. – С.83-91.
125. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07. 2001 р.// Офіційний вісник України. – №32. – С.82.

126. Цивільний Кодекс України. // [електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg. 435-15. –Глава 73. – С.107.
127. Конторщикова О. Факторингові послуги як інструмент управління дебіторською заборгованістю / О.Конторщикова // Економіка. Фінанси. Право. – 2002. – № 9. – С. 11-12.
128. Руденко Л.В. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства / Л.В. Руденко. – К.: Лібра, 2002. – 304 с.
129. Внукова Н.М. Основи факторингу / Н.М. Внукова.– К.: Знання, 1998. – 173с.
130. Про податок на додану вартість: Закон України від 03.04.1997 р.// офіційний вісник України. – 1997. –№ 18. – С.3.
131. [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ornaone.Com/index.php?p=rgratis&i=312
132. Волкова Н. Щодо переваг факторингу над кредитуванням// Юридична Україна / Н.Волкова. – 2006. – №11. – С.40-42.
133. Батракова Л. Д. Экономический анализ деятельности коммерческого банка / Л. Д. Батракова. – М.: Логос, 1998. – 342 с.
134. [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.5ballov.ru.
135. Деньги. Кредит. Банки. Ценные бумаги: [Практикум] / Под ред. Е. Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 310 с.
136. Васюренко О.В. Современные методы управления банковскими ресурсами / О.В. Васюренко. – Харьков. «Гриф». – 1997– 392с.
137. Співак Л.С. Фінансові послуги: економічна сутність і роль в економіці / Л.С. Співак // Вісник НБУ –2002–№2 – С.47-48.
138. Алексеенко М. Трестові послуги та залучення коштів банками / М.Алексеенко // Банківська справа. – 2001. – № 2. – С. 38-42.
139. [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.allbest.ru/referat.
140. Терпило В. Сучасні банківські технології у сфері готівкового обігу: етапи становлення та перспективи розвитку/ В.Терпило // Вісник НБУ –1999–№12 – С.3-5.

141. Брегеда О. Місце банківських послуг в інтернет-просторі України / О.Брегеда // Вісник Національного банку України . – 2001. – № 6. – С. 23-25
142. Глибко-Долинская М. Розничные банковские услуги и их автоматизация / М.Глибко-Долинская // Корпоративные системы. – 2001. – № 1. – С. 5-11.
143. Зарипов И.А. Электронные финансы, интернет-банкинг: тенденции и российская специфика / И.А.Зарипов, А.В.Петров, Е.В. Хохлова и др. // Расчеты и операционная работа в коммерческом банк. – 2004. – № 9. – С. 49-64.
144. Нестеренко В.Г. Опыт внедрения системы телебанкинга / В.Г. Нестеренко // Корпоративные системы. – 2001. – № 2. – С. 28-31
145. Муравьева А.В. Банковские инновации: факторный и структурный анализ информационных технологий / А.В.Муравьева // Банковские услуги. –2004. – №9. –С.2-37.
146. Дезмонд О'Мейнік. Корпоративне управління у банківському секторі України / Дезмонд О'Мейнік. //Проект Міжнародної Фінансової Корпорації «Корпоративний розвиток України: круглий стіл». – 2004. – №5(29) - С.3-5.
147. Міжнародна Фінансова Корпорація. «Проект розвитку лізингу в Україні».
148. Четырыкин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов / Е.М. Четырыкин. –М.: «Дело ЛТД». – 1995. – 456с.
149. Дука А. П. Управління витратами за угодами фінансовго лізингу в інвестиційній діяльності орендаря / А. П. Дука, Г.В. Мисака. //Формування ринкових відносин в Україні. –2007. –№2(69). – С. 65-70.
150. Комерційні банки та виробничо-фінансова діяльність підприємств / В.О. Паламарчук, М.М. Федотов, О.К. Бойченко; Нац. ун-т "Києво-Могилян. акад.". Миколаїв. філ. – Миколаїв. – 2001. – 392 с.
151. Гладких Р. Управление банковскими рисками при кредитовании субъектов малого предпринимательства посредством использования лизинговых операций / Р.Гладких // Бюллетень финансовой информации. – 2001. – № 2. –С.62-68.

152. Брегеда О.А. Розвиток сфери банківських послуг в Україні в сучасних умовах / О.А. Брегеда // Економіка та підприємництво: Зб.наук.праць молодих учених та аспірантів. – Випуск 3 – К.: КНЕУ. – 1999. – С.141-146.
153. Проблемы развития систем интернет-платежей в Украине / В.М. Борячок, С.В. Гришко // Вестн. Херсон. гос. техн. ун-та. – 2003. – N 2(18). – С. 105-109.
154. Грачева Е.Ю. Банковское обслуживание через Интернет / Е.Ю.Грачева // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке.- 2001.- № 10.-С. 53-58.
155. Элфринк У., Готтеро Ж.-М. Будущее банковского дела в интернет-экономике / У.Элфринк, Ж.-М.Готтеро // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2005. – № 7.- С.84-89.
156. [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uapravo.net/data/akt156/page2.htm>.
157. Зайнуллин М. Перспективы внедрения Интернет-банкинга / М.Зайнуллин // Банковские технологии. – 2001. – № 8. – С. 54-61.
158. Корольова-Казанська О. Розробка етапів реструктуризації вексельної заборгованості в інші види ліквідних активів підприємства / О.Корольова-Казанська // Економіст. – 2006. – № 1. –С. 48-51
159. Стукало Н.В. Застосування лізингових операцій комерційними банками України / Н.В.Стукало // Банківська система України: теорія і практика становлення: [Збірник наукових праць] В 2 т.Т.2. – 1999. – С. 632-641
160. Бойцун Н.Є. Міжнародні фінанси./ Н.Є.Бойцун, Н.В.Стукало – К.: Професіонал, 2005. – 336 с.
161. Лещенко М.И. Лізинг в высшей школе: [Учебное пособие]. – М.: ГИНФО,- 2000. – 39с.
162. Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування за 2007 рік. // [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.poltavastat.gov.ua
163. Дебіторська та кредиторська заборгованість за видами економічної діяльності на 1 січня 2008 року. – [електронний ресурс]. – Режим доступу:www.poltavastat.gov.ua //.
164. Каплан Роберт С. Организация, ориентированная на стратегию/ Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П.. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес. – 2004. – 416 с.

165. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент в банку / Л. О.Примостка. – К.: Гарант сервіс. – 2004 – 375с.
166. Козак Н. Сбалансированная система оценочных индикаторов как инструмент управления бизнесом / Н.Козак // Теория и практика финансов. – 2001.-№5.
167. Левицкая С. От качества к количеству / С. Левицкая // Компаньон –2001–№9 (213) – С.26-27.
168. Брегеда О. А. Ринок банківських послуг в Україні: Сучасний стан та перспективи розвитку / О. А.Брегеда // Проблеми формування ринкової економіки: Міжвідомчий науковий збірник. – Випуск 36 – К.:КНЕУ, 2007. – С.162-175.
169. [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.surin.marketolog.biz/bcg.htm.
170. [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.iteam.ru/publications.
171. [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.gaap.ru.
172. Блюшин С.П. Введение в математические методы принятия решений / С.П.Блюшин – Липецк, 1999. – 277 с.
173. Базаров. Т.Ю. Управление персоналом / Т.Ю. Базаров. – М.: Центр «Кадровые технологии XXI век», 1999. – 467 с.
174. Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство с примерами (издание второе, расширенное). // Под ред. М. Гершина, Н. Нефедьевой. –М.: Оптима бизнес. – 2005. – 128 с.
175. [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.balancedcorecard.ru/page03.htm
176. [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.scorecard.ru
177. Нивен Пол. Диагностика сбалансированной системы показателей / Нивен Пол. – С-П.: Баланс Бизнес Букс., 2006. – 256с.
178. Ольве Нильс-Горан. Сбалансированная система показателей. Практическое руководство по использованию / Нильс-Горан Ольве, Жан Рой Магнус Вейтер. – М.: Диагностика, 2006 – 304 с.
179. Марк Грэм Браун. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения / Марк Грэм Браун. – М.: Оптима бизнес., 2006 – 335 с.

180. Нили Анди. Призма ефективності. Карта сбалансованих показателів для вимірювання успіху в бізнесі і управління ним / Нили Анди, Адамс Крис, Кенерли Майк. – Д.: Балан Клуб, 2003. – 400 с.
181. Банківські операції: [Підручник] / За ред. А.М. Мороза.- К.:КНЕУ, 2002. – 476с.
182. Коренєва О.Г. Облік і аудит у банках: [Навчальний посібник] / О.Г.Коренєва, Н.Г. Славянська, Н.Г.Євченко, О.В. Карпенко; За ред. О.Г.Коренєвої, Н.Г.Славянської – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 493с.
183. Любунь О.С. Фінансовий менеджмент в банку [Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів] / О.С.Любунь, В.І.Грушко – К.: Видавничий дім «Слово», 2004. – 296с.
184. Сало І.В. Фінансовий менеджмент в банку: [Навчальний посібник] / І.В.Сало, О.А.Криклій – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 314с.
185. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк. Управление и операции./ В.М.Усоскин. – М.: Финансы и статистика. – 2001. – С112.
186. Про регулювання грошово-кредитного ринку: постанова Правління НБУ від 07.11.2007 р. – №403.
187. Алексеєнко М. Д. Питання формування банками резервів під кредитні ризики / М. Д. Алексеєнко. – Вип. 9. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 352-361.
188. Алексеєнко М. Д. Про деякі питання забезпечення виконання кредитних зобов'язань / М. Д. Алексеєнко. – Вип. 9. – Тернопіль: ТАНГ, 2000. – С. 215-218.
189. Аникин А. В. Защита банковских вкладчиков. Российские проблемы в свете мирового опыта/ А. В. Аникин. – М.: Дело, 1997. – 144 с.
190. Рудько-Силиванов В. В. К вопросу развития инструментов рефинансирования с использованием долговых обязательств предприятий / В.В.Рудько-Силиванов, В. В. Савалей // Дньги и кредит. – 2000. – № 3. – С. 12-16.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**Онищенко В.О.
Птащенко Л.О.**

**РИНОК БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ: ПРОБЛЕМИ ТА ІННОВАЦІЙНІ
НАПРЯМИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ**

МОНОГРАФІЯ

Комп'ютерна верстка Л.О. Птащенко
Друкується в авторській редакції
Коректор І.А. Туманська

Друк RISO

Ум. друк. арк. 17,1

Тираж 300 прим. Зам.№ 17 від 24.01.2011 року

Поліграфічний центр
Полтавського національного технічного університету імені Юрія
Кондратюка
36011, м. Полтава, Першотравневий проспект, 24

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої літератури
Серія ДК № 3130 від 06.03.2008 року
